

Podcast Konkurrenten

Avsnitt 64: Betalningar, annulleringar och repressalier – ett år med LOH

Textversion av Konkurrenten avsnitt 64 (publicerat 21 oktober 2022), vill du hellre lyssna på avsnittet kan du ta del av det på vår webbplats www.konkurrensverket.se/konkurrenten.

Marie Strömberg Lindvall:

Hej och välkommen till Konkurrenten och till vårt tredje avsnitt om LOH, det vill säga Lagen om förbud mot otillbörliga handelsmetoder vid köp av jordbruks- och livsmedelsprodukter, som det fullständiga namnet på den här lagen lyder. Jag som leder podden heter Marie Strömberg Lindvall och innan vi ger oss i kast med dagens frågor så vill jag gärna passa på att slå ett slag för de poddavsnitt om LOH som vi tidigare har spelat in: de hänger nämligen ihop litegrann. Vi har alltså spelat in två tidigare avsnitt, det första avsnittet publicerade vi inför det att LOH skulle träda i kraft den 1 november förra året. Då pratade jag med Konkurrensverkets generaldirektör, Rikard Jermsten och den då nyttillträdde enhetschefen Martin Bäckström: Vi pratade om lagen, vi pratade om bakgrunden och syftet med att den infördes och hur vi på Konkurrensverket förberedde oss inför det här nya tillsynsuppdraget. Det andra avsnittet publicerade vi i mars i år 2022. Då hade lagen varit i kraft i cirka ett halvår och vår diskussion då handlade om hur enheten för otillbörliga handelsmetoder såg på sitt nya tillsynsuppdrag och vi pratade också om deras ambition att jobba på ett så transparent sätt som möjligt. Och nu då, nu är det dags för tredje avsnittet om LOH och när vi spelar in det här avsnittet så är det sänär som på några veckor ett år sedan lagen infördes och den här gången så ska vi bland annat titta närmare på några av de sakfrågor som OH enheten har jobbat med under det här första verksamhetsåret. Och de som skall prata sakfrågor med mig är Juliette.

Juliette Lehucher:

Ja, Juliette Lehucher heter jag och jag är sakkunnig jurist på enheten för otillbörliga handelsmetoder.



Marie Strömberg Lindvall:

Och så har vi Joakim.

Joakim Palm:

Ja, hej. Joakim Palm, jag är föredragande jurist på enheten.

Marie Strömberg Lindvall:

Välkomna båda två. Jag börjar med att vända mig till dig, Joakim. Du har ju varit med ända från första början, ett och ett halvt år, det vill säga sedan lagen infördes och sedan enheten inrättades. Och när du började här då var du nybörjare, i alla fall på det här området och alla dina kollegor var nybörjare och lagen var ny och enheten var ny. Vad hade du för föreställningar när du började, vad var det du trodde att du skulle jobba med och framför allt fick du jobba med det du trodde att du skulle jobba med?

Joakim Palm:

Ja men det kan jag nog säga att jag har i någon mån. Jag hade ingen tidigare erfarenhet av att arbeta på tillsynsmyndigheter eller tillsynsuppdrag på det sättet så den biten var ju spännande och något jag såg fram emot. Och det var ju även speciellt, en speciell erfarenhet, att få liksom vara med från dag ett. Och det är fortfarande en utmaning men också något som oftast är väldigt kul, tycker jag.

Marie Strömberg Lindvall:

Ja, för ett och ett halvt år är inte jättelång tid.

Joakim Palm:

Det är det inte och det är det framför allt inte i juridikens värld. Det beror ju på i vilket område det är såklart. Så jag hade nog inte någon jättetydlig bild av vad jag förväntade mig mer än att jag såg fram emot att börja på uppdraget och nya kollegor på en ny enhet och se vart det bär av så att säga.

Marie Strömberg Lindvall:

Men ingen sådan särskild fråga som du trodde att du skulle få jobba med eller sådär utan du, du kom som ett blankt papper?

Joakim Palm:

Det är nog det ärliga svaret att jag gjorde, och sedan när vi alla liksom satte in oss i lagstiftningen och de utmaningar som fanns så dök det väl upp frågor som man som jurist kanske tyckte det är väl lite mer spännande eller det här kan nog bli något. Men det fanns inget från dag ett i alla fall att...

Marie Strömberg Lindvall:

Nej, och så här i efterhand, är det något som har överraskat dig med det du fick jobba med?



Joakim Palm:

I viss mån har det nog varit att en del frågor som kanske inte verkade så kontroversiella eller spännande, för att vara ärlig, från början men som har blivit rätt så, kanske inte omdiskuterade, men att det är något som har blivit en större sak ändå än man först väntade sig. Till exempel, helt enkelt en rätt basal men ändå väldigt viktig fråga är vilka produkter täcker den här lagen, vilka affärsrelationer, vilka situationer. När det gäller frågor om vad som är livsmedel, kanske inte det är en utmaning eller så spännande, men i alla fall när det gäller frågan om jordbruksprodukter, där finns det kanske en pedagogisk utmaning, och även att bara få en överblick över vad som ryms däri. Så där fick vi in frågor i samband med årsskiftet tror jag det var, förra julen. Apropå julgranar till exempel och, och så vidare.

Marie Strömberg Lindvall:

Jag kommer ihåg det. Det var en fråga ni tittade på eller hur? Hur vida julgranar omfattades av det här eller ej, visst var det så?

Joakim Palm:

Precis, precis. Även vissa andra saker som tror jag var rätt tydligt kommunicerat även innan lagen trädde i kraft, från kommissionen, och annat håll, men liksom frågan om djurfoder som inte är livsmedel men som då blev någon sorts restprodukt liksom, eller jordbruksprodukt åtminstone.

Marie Strömberg Lindvall:

Och snus funderade ni på?

Joakim Palm:

Ja eller redde ut i alla fall.

Marie Strömberg Lindvall:

Ja, det var en del frågor som kom där som du inte hade tänkt dig, det förstår jag. Du då Juliette, du är ju hyfsat ny på din position här på OH-enheten. Verksamheten hade varit igång en stund när du kom in här. Var det någonting särskilt som överraskade dig när du började jobba med de här frågorna?

Juliette Lehucher:

Ja lite som Joakim. Jag var först överraskad att se att så många enkla frågor kunde bli mycket svårare än man trodde vid en första inblick, så det var jag överraskad av och sedan någonting mer jag var lite överraskad av var att när man arbetar med en lag måste man...alltså behöver man kolla på förarbeten för att förstå lite bättre vad lagstiftaren ville nå som mål med lagen och så vidare. Och där var jag lite överraskad att läsa att det var jättemycket utrymme som var kvar för rättspraxis, att många frågor behöver fortfarande prövas och lösas genom rättspraxis men eftersom det är en ny lag, det finns ingen rättspraxis nu, så det är lite spännande.



Marie Strömberg Lindvall:

Jag tänker att det måste vara spännande som jurist att få vara med om en sådan utveckling?

Juliette Lehucher:

Ja exakt och särskilt som en tillsynsmyndighet, det är stort ansvar att börja skapa praxis tillsammans med domstolar.

Marie Strömberg Lindvall:

Nåväl hör ni, ni, tack för det. Jag tänker också, nu har jag ju utlovat att vi ska prata sakfrågor här så vi ska väl inte hålla på det för länge här nu utan jag tänker att vi ska få bli lite praktiska här nu då och då ska ni få lotsa oss igenom några av de viktigare frågor som ni har jobbat med här under året. Ni har väl lite i förbigående nämnt en del nu inledningsvis men vi har ju gjort ett urval här av några av de intressantare frågorna. För ni har förstås jobbat med väldigt många frågor men vi lyfter fram några stycken här i podden i dag, och vi ska gå igenom dem. Men innan vi fördjupar oss i de frågorna så ska vi påminna om de här viktiga listorna, den svarta och den grå listan, så vi har det som bakgrund för pratet. Den svarta listan, vem börjar att prata om den?

Joakim Palm:

Men den kan jag ta, och det är ju då lagens femte paragraf och de förbud som finns däri helt enkelt. Men en korshänvisning då till regleringen om företagshemligheter, och de är ju så att säga strikt förbjudna. Man kan ju inte avtala om att man ska tillämpa dem. Så det är så att säga lagens hårda kärna i någon mån.

Marie Strömberg Lindvall:

Mm. Så alla som finns där på den svarta listan, de är strikt förbjudna?

Joakim Palm:

Ja de är alltid otillbörliga.

Marie Strömberg Lindvall:

Alltid otillbörliga. Och den grå listan?

Juliette Lehucher:

Ja den grå listan, det är lite skillnad med svarta listan och det är därför det är två olika namn. För att de är inte alltid otillbörliga. De är bara otillbörliga om köparen och leverantören inte har avtalat i förväg om dem. Så de kan vara tillåtna.

Marie Strömberg Lindvall:

Så de kan vara tillåtna, det är det som skiljer de här två listorna åt, den svarta och den grå listan och de där listorna finns ju förstås då på Konkurrensverkets webbplats för den som vill fördjupa sig i, lite närmare i dem där. Men hör ni då tycker jag vi börjar med sakfrågorna och den första frågan som vi tänkte lyfta här



nu handlar om betalningar och olika aspekter på den frågan och då inleder du, eller hur Juliette?

Juliette Lehucher:

Ja, det gör jag. Så betalningar det är lite intressant för att regelverket låter väldigt enkelt, när man läser om det i lagen. Det är bara att man måste betala inom 30 dagar för produkter som man har fått. Däremot när man försöker tillämpa regeln, då blir det mycket mer komplicerat än det ser ut först. Och vi har fått ett antal frågor från marknaden om det och även genom olika ärenden. Någon fråga som vi har kollat på särskilt var om Supply Chain Finance exempelvis. Ja, så det är ett sätt för att säkerställa att leverantören skall få betalningar inom 30 dagar och även ibland mycket kortare perioder. Tack vare en bank eller någon tredje part som kommer att betala leverantören själv medan köparen kan betala banken mycket senare. Så det finns nästan som ett lån mellan köparen och banken för att tillåta att leverantören får snabbare betalningar. Trots att köparen kommer att betala längre än 30 dagar till banken.

Marie Strömberg Lindvall:

Så för att jag ska förstå saken rätt där då så innebär det att köparen får längre på sig än 30 dagar genom att använda den här banken så att säga?

Juliette Lehucher:

Exakt, och leverantören kan få betalning i en mycket kortare period än 30 dagar också ibland.

Marie Strömberg Lindvall:

Ja precis så att den får betalningen snabbare då än de här 30 dagarna?

Juliette Lehucher:

Exakt. Sedan kan det bero på olika avtal och överenskommelser såklart. Men så det var en väldigt speciell fråga och det finns ingenting om det i lagen så vi funderade på frågan och hur Supply Chain Finance omfattas av lagen och om det går att göra så helt enkelt. Och det blev det ställningstagande som man kan hitta på webbsidan.

Marie Strömberg Lindvall:

Andra aspekter på betalningen?

Juliette Lehucher:

Ja det fanns andra aspekter också. Något som var intressant och väldigt praktisk fråga var vad händer om någon faktura, alltså betalningsdatum hamnar på en söndag? Eller om fakturan skickas eller om köparen får fakturan efter en viss tid på dagen och så sent på kvällen exempelvis. Vad händer då? Kan man få undantag till lagen eller inte? Hur, hur hanterar man det? Det var en annan aspekt som var intressant med den frågan.



Marie Strömberg Lindvall:

Jag ska bara göra ett inpass där, Juliette. Du nämnde som hastigast när vi pratade om den här Supply Chain Finance, att det fanns ett ställningstagande och, och det ställningstagandet finns alltså att ladda ner på Konkurrensverkets webbplats, och där redogör ni ju för den här frågan och hur Konkurrensverket ser på den frågan i det ställningstagandet.

Juliette Lehucher:

Exakt.

Marie Strömberg Lindvall:

Okej. Då hoppar vi till nästa fråga om inte du ville säga någonting om betalningar, Joakim? Du hade inga inpass där?

Joakim Palm:

Det har jag nog faktiskt. Så...men jag kan bara få hålla med vad Juliette just berättat, att när man läser den regeln som ju är den första regeln i paragraf fem med den här betalningsfristen så...

Marie Strömberg Lindvall:

Du menar de här 30 dagarna?

Joakim Palm:

Exakt. Den känns ju rätt så, ja liksom den här kan det ju inte bli så mycket bråk om. Det kanske inte är alla som uppskattar den, men i alla fall inte vad gäller tolkningsproblem eller så men...

Marie Strömberg Lindvall:

Nej 30 dagar är 30 dagar ungefär.

Joakim Palm:

Exakt. Det var väl, i alla fall vad jag hade för ingångsvärde, men sedan så dök den här frågan om Supply Chain Finance upp rätt så tidigt vad jag minns det, och att det...om ja möjligtvis redan i samband med ikraftträdandet, har vi fått frågor från företagare, branschorganisationer och annat där det har dykt upp många aspekter och det kan ju vara så att ibland är det svårt att svara på eller att man kanske tycker det tar för lång tid för oss att svara på sakerna, men det är ändå något som vi jobbar med aktivt och det, det är ett bra sätt för oss att...om vi har möjlighet att kunna skapa så mycket tydlighet som vi kan i det här skedet, men även för att vi ska kunna komma vidare i vår egen analys av de olika sidorna som finns i den lagen.

Marie Strömberg Lindvall:

För det är det, det handlar om ganska mycket nu. Att skapa tydlighet, eller hur?



Joakim Palm:

Precis med de verktyg vi har så att säga och i vissa fall kan ett sätt att skapa tydlighet vara att helt enkelt utifrån vårt uppdrag besluta om någon åtgärd. Andra fall kan det vara att vi...ja genom vår kommunikation helt enkelt eller ställningstagande eller i kanske vissa mindre kontroversiella frågor kanske vi kan kommunicera via vårt nyhetsbrev liksom om det inte är något som är på den nivån att, att det bör gå genom ett ställningstagande. Så det finns ju flera olika kanaler för oss att använda redan i dag.

Marie Strömberg Lindvall:

Men jag tror att jag avbröt dig där va. Du var på väg att säga något om betalningar mer, eller hur?

Joakim Palm:

Ja... nej men det är, det är även frågan då om delar av lagens terminologi helt enkelt. Man pratar om att det finns ju flera frister, eller det är en frist, men det finns olika varianter på hur den kan löpa, rättare sagt. Och då finns det en regel för, så att säga, engångsköp, kan vi kalla det lite förenklat, och en för, så att säga, löpande köp eller köp med flera leveranser och då pratar ju lagen om leveransperioder och betalningsperioder och det fanns ju en del, som jag har förstått det i alla fall, ute i verkligheten eller i branschen som kanske inte relaterar till den här terminologin. Vaddå leveransperioder, det är väl inget vi använder eller att, betalningsperioder vad är det här för något? Så det har varit en del av...det kanske inte är en utmaning men ändå, som vi har haft att tänka på också att...ja men att, om man blir alltför formalistisk liksom att okej, det här är leveransperioder och sedan så är det kanske inte så knepigt om man översätter det. Ja men det betyder bara att...om vi tar till exempel mjölk är det ofta en produkt som levereras flera gånger i veckan till butik eller till skolor eller vad det må vara. Att de då sedan samlar ihop de här, kanske månadens leveranser på en månadsfaktura helt enkelt och där har du en leveransperiod. Att det finns sådana möjligheter. Och sedan är det även en annan fråga som har varit uppe med betalning och det har varit den här om så att säga, när är betalningen utförd i LOH:s hänseende. Är det när köparen, så att säga, trycker på att betalningen ska genomföras och sedan så kanske det är någon fördröjning, i vissa fall kan det vara dagen efter då att säljaren eller leverantören får pengarna på sitt konto men exakt när är det, när har du fullgjort det du ska göra. Och det är något vi har kikat på också.

Marie Strömberg Lindvall:

Så den här frågan visade sig inrymma mängder med olika underfrågeställningar, kan man säga så?

Joakim Palm:

Ja i någon mån. Sedan så tror jag väl kanske inte att allt av det är...jag menar...jag tror fortfarande grundprincipen borde inte vara så kontroversiell, vad den

innebär, men som jurist och även liksom som, som aktiv i branschen så finns väl ett berättigat intresse i att man får de här sakerna utredda på något sätt.

Marie Strömberg Lindvall:

Och alla de här frågorna som vi pratar om nu finns ju också, ganska många av dem i alla fall, skrivet om på vår webbplats så att det kommer jag påminna om med jämna mellanrum att vi har skrivit en hel del om betalningar och det finns ställningstagande och så vidare och de finns att hämta på vår webbplats.

Vad säger vi, ska vi lämna frågan om betalningar och gå vidare till det som är nummer två på vår lista, annulleringar. Och då Joakim, får du börja. Så får du berätta lite grann om vad det här är.

Joakim Palm:

Javisst, jamen det är då så att säga den andra 30 regeln kan man säga. Man pratar ibland om att LOH eller UTP-direktivet, att det finns 30/30 regeln och det är ju då punkten två i femte paragrafen som handlar om att du som köpare inte får annullera, det vill säga avbeställa en order med mindre än 30 dagars varsel. Och då får man ju räkna...det framgår inte uttryckligen i lagtexten men då får man ju ta det från...jamen leveranstillfället helt enkelt, eller leveransdagen som du räknar ifrån. Och det är väl på samma sätt egentligen, som betalaningsregeln att, ja men det är väl ändå hyfsat tydligt men vi har nog ändå märkt att det har funnits en del oro kring den här regeln, eller att kanske en benägenhet hos vissa att tolka den lite väl långt och det vi menar med det är att vi har upplevt, eller vi har haft frågor i alla fall där man har kunnat se det som att en del köpare har levt i tron att om man så att säga lagt en beställning så har den här regeln alldeles förhindrat att man så att säga, att man är helt låst för att förenkla lite då. Att man skulle absolut inte få be sin säljare om att minska volymen något, om man insett att man köpt för mycket eller att, låt oss säga att datumet för leveransen har blivit fel av något skäl, att man vill flytta fram två dagar eller bakåt. Men det finns då en separat regel som tar sikte på det här som handlar just om att man som köpare ensidigt genomdrivar förändringar av avtalsvillkor och bland de avtalsvillkor som räknas upp finns då bland annat volym, det finns tidpunkten för leverans, leveransmetod, betalning, priser och annat. Men där är väl vår inställning på enheten att de tar sikte på olika saker, som sagt, annulleringsförbudet har man ju liksom sagt att man liksom rent rättsligt skulle vara att man häver avtalet eller man frånträder köpet eller att man drar tillbaka sitt anbud, att det inte blir någon affär. Du går från någonting till inget helt enkelt men det finns inget som vi ser det för att du skulle vara innanför där, 30-dagars intervallet att du därför inte skulle kunna få med då säljarens samtycke, be om att ja men kan vi minska volymen från 100 till 90 till exempel eller kan vi flytta det här? Det skulle jag säga att det får det absolut göra, får be om det. Det du inte får göra som köpare är att du så att säga genomdrivar det på egen hand.



Marie Strömberg Lindvall:

Nej, ensidigt.

Joakim Palm:

Exakt.

Marie Strömberg Lindvall:

Är nyckelordet här. Man kan vara överens men det får inte ske ensidigt.

Joakim Palm:

Men det är absolut inte en överträdelse av det här annulleringsförbudet att bara fråga om att justera eller ändra något.

Marie Strömberg Lindvall:

Nej. Då vet jag, Juliette, att du gärna vill säga någonting om försämring och förlust. Så då bollar jag över till dig.

Juliette Lehucher:

Ja så det är ett förbud som tillhör svarta listan och det innebär att köparen kan inte kräva, får inte kräva ersättning, till leverantören för försämring eller förlust som har uppkommit efter att risken har övergått från leverantören till köparen om den där försämringen eller förlust inte har uppkommit på grund av leverantörens fel. Så om jag ska tydliggöra det, det innebär att när en köpare har fått produkter hos butiken, exempelvis och den upptäcker att en produkt har skadats, den kan inte begära ersättning till leverantören för det om den inte är säker, om den inte har bevisat att den här produkten har skadats på grund av leverantören helt enkelt.

Marie Strömberg Lindvall:

Precis, så att då måste de kunna bevisa att skadan har uppkommit hos leverantören eller av leverantören, förstår jag saken rätt då?

Juliette Lehucher:

Ja för de får inte kräva någonting som, alltså ett fel som inte har uppkommit på grund av leverantören så för att vara säker måste man kunna ha, ja bevis eller material. Och det som var intressant där var först...det är också lite som med betalningar eller annulleringar, det handlar om definition, alltså vad är försämring eller förlust? För det finns vissa exempel som är väldigt tydliga. Om en yoghurt har ramlat på golvet och den gick sönder, det är väldigt tydligt att det är någonting som är försämring eller förlust eller om någonting var fel lagrat och det blev mögel, och vem vet, det är ganska tydligt. Men vad händer om det bara är ett datum, alltså bäst före datum som har passerat? Ja är det också försämring eller förlust? Så det är någonting som vi behövde fundera på lite med den där frågan och någonting annat som är lite mer praktiskt är att denna fråga kräver att vi har bra koll på olika processer hos både leverantören och köparen. Hur går det med leverans, med lager? Hur har...alltså har de koll på varje etapp om vad som händer med produkterna och så vidare.



Marie Strömberg Lindvall:

Hur får ni koll på de processerna? Frågar ni eller åker ni på studiebesök eller hur, hur får ni...?

Juliette Lehucher:

Det är både och. Vi kan fråga under ett ärende, om det är ett tillsynsärende. Vi kan också gå på besök och då är det mer informell dialog med aktörer, det beror på.

Marie Strömberg Lindvall:

För att förstå hur processen ser ut helt enkelt.

Juliette Lehucher:

Exakt ja. Och sedan något som är intressant med denna fråga också att hitta en rätt balans och det är kopplat med processen för å ena sidan måste vi nå syftet med lagen som är att skydda leverantörer som är lite svagare part. Men det är också viktigt att inte förstöra hur kedjan fungerar och så det är en balans som vi måste hitta och som är väldigt aktuell i denna fråga.

Marie Strömberg Lindvall:

Spännande. Det är intressant att följa hur...det är ett genomgående mönster här att frågorna betalningar, annulleringar, hur svårt kan det vara? Och så börjar man titta på frågorna och så döljer sig en hel del intressant där som man måste förhålla sig till och utreda. Ska vi hoppa vidare?

Juliette Lehucher:

Ja.

Marie Strömberg Lindvall:

Någonting som är jätteaktuellt just nu när vi spelar in den här podden är prisfrågor. Det är förstås alltid aktuellt men nu är det lite extra aktuellt just nu. Just prisfrågor, där finns det en hel del att säga också, eller hur Joakim?

Joakim Palm:

Ja men prisfrågor är väldigt mycket i ropet nu, som du säger, och jag tänkte ändå backa bandet lite för när frågan om pris kom upp, faktiskt innan lagens ikraftträdande eller väldigt...ja i närtid till det till 1 november förra året och vi hade ju då kanske inte samma situation som vi har i dag vad gäller inflation och annat men det var...man har haft en press i den här sektorn under lång tid ändå med energipriser och annat. Men något som var lite intressant och som vi fick tänka kring rätt snabbt då både liksom faktiskt innan lagen ens formellt gällde, det var ju då leverantörer eller säljare som kontaktade oss och berättade om att deras köpare då hade hänvisat till LOH eller UTP lagen, som många kallar den också och så att säga åberopat den som ett argument för en prissänkning. Helt enkelt att det är tuffare villkor menar en del köpare eller att man fördelar om risk



och att man därmed skulle få en sorts premie, så att säga, jamen ni får det här, då kan vi få ett bättre pris för de här villkoren kan vara bättre för er.

Marie Strömberg Lindvall:

Jaha så man tog själva lagen som argument för att få sänkta priser?

Joakim Palm:

Exakt. Och det var en lite intressant sits för att det kom så liksom direkt inpå från att lagen började gälla och liksom ja, vi funderade på vad kan vi säga om det här eller behöver vi säga något om det här och det vi landade i var väl att, jamen vi kan nog inte tycka så mycket om det egentligen för det är ändå ett medvetet val från lagstiftaren att vi saknar verktyg och mandat för att egentligen säga något om priser i sig. Är det här rätt pris eller ett rimligt pris eller ett för lågt pris? Vi har ju inte de verktygen eller mandaten utan det vi kan angripa, det är framför allt som vi nämnde tidigare, ensidiga ändringar av pris eller ett så att säga ersättningar och krav på betalning som inte är legitimt grundande eller som en köpare riktar på fel premisser eller fel skäl.

Marie Strömberg Lindvall:

Så ingenting om priset som sådant?

Joakim Palm:

Exakt. Och det framgår rätt tydligt i lagens förarbeten, att det är liksom det är fortfarande avtalsfrihet. Prisfrågan är en viktig förhandlingsfråga och det är inget som vi generellt sett har mandat att tycka till om. Sedan kan såklart saken vara lite mer komplicerad om man har...alltså i handeln finns ju ofta avtal kanske på flera nivåer, det finns kanske något ramavtal eller att du har ett ramavtal och ett annat avtal med butik och liknande och att de kanske överlappar i tid och då kan det ju såklart...så teoretiskt sätt så finns det ju situationer där man kommer in på det här med repressalier och liknande, att så att säga, hur man agerar i en förhandling. Då kan ju så att säga prisförhandlingsfrågan kanske få genomslag fast det handlar då om en annan regel. Så kontentan blev då att vi har inte mandat eller verktyg eller uppdrag att så att säga agera...genomföra någon sorts priskontroll som sådan.

Marie Strömberg Lindvall:

Och nu, Joakim, nu nämnde du repressalier som ju är en fråga vi också hade tänkt att ta upp här så vi kan väl ta den på en gång helt enkelt för att...eftersom du nu nämnde den och de hänger ihop lite grann de här så att...du var inne på den men utveckla gärna.

Joakim Palm:

Jamen visst. Det är ju då återigen ett av förbuden i svarta listan och det säger ju då i lite mer vardagsspråk lite att, en köpare är strikt förbjuden att hota med en repressalie eller att genomföra en repressalie mot en leverantör på grund av att leverantören utnyttjar sina avtalsenliga rättigheter eller annars en juridisk



rättighet. Så det måste ett orsakssamband mellan hotet eller åtgärden och leverantörens agerande i någon mån. Och det är väl...det är ju hemskt om det sker men som jurist är det ändå en av de reglerna som kanske är lite mer intressanta och som även tror jag kan vara rätt viktig rent praktiskt för det har funnits en del olika åsikter om hur man får bete sig i en förhandling till exempel eller exakt hur långt det här förbudet sträcker sig och där kan man väl säga att som jurist så handlar det om hur man tolkar det. Vad är en avtalsenlig rättighet i det fallet, kan det vara att bara stå på sig och säga *pacta sunt servanda*, alltså avtalet gäller som det är eller handlar det om något mer uttryckligt att jag utnyttjar min rättighet enligt paragraf tre eller villkor, det här är avtalet. Eller kan det liksom...räcker det med att ena parten vill ändra någonting som redan gäller och den andra vägrar och sedan straffas den ja. Vi har ju inget svar på den just nu för att det inte finns praxis helt enkelt. Juridisk rättighet kan man väl säga att det är väl något som är jag skulle tro vi på enheten tänker är lite bredare än en avtalsenlig rättighet och den biten tar väl kanske mer sikte på att jamen någon leverantör skulle bli straffad eller hotad för att de kontaktar oss till exempel. Men det är en...tror nog vi kan se en...att vi, vi har fått flera frågor om det här förbudet. Både från köparsidan och leverantörssidan och sedan ska man ju inte förenkla alltför mycket. Många aktörer är ju både köpare och leverantörer, det handlar bara om vilket steg i kedjan man befinner sig. Men det är något som jag i alla fall ser fram emot att vi kommer få tillfälle att kika närmare på förhoppningsvis.

Marie Strömberg Lindvall:

Och den här frågan dök upp tidigt, när ni började redan initialt eller hur?

Joakim Palm:

Ja men det gjorde den. Framför allt då också just apropå förhandlingssituationen och frågan om delistning eller hot om avlistning, det vill säga att man...en köpare kanske plockar bort en del varor eller hotar med att göra det och det behöver inte vara just den metoden men det är ofta något som har...det nämns som exempel i lagens förarbeten och så att säga vart går gränsen mellan en förbjuden metod och vad som är en så att säga, en tillåten förhandlingsmetod helt enkelt. Och jag tror att en del av problemet handlar om att i exemplet som finns i förarbetet ger en kanske lite för lätt bild där man går från ett avtalstillstånd, där man har ett gällande avtal och sedan så går man till ett helt avtalsfritt tillstånd där man är helt ute i djungeln så att säga. Det finns ingen relation alls medan i praktiken kan det mycket väl vara så, eller är det väl så skulle jag gissa att parterna faktiskt har en affärsrelation ändå även om då ett avtal har löpt ut kan det vara att de har ett avtal på annan nivå med eller att, ja det finns en begränsad löptid, och sånt. Så det kan vara lite svårt kanske att översätta den här liksom lite mer rena situationen, den binära, där man antingen, så är det ett avtal eller så inte ja, såklart är det ju så i någon mån men...

Marie Strömberg Lindvall:

Men här pågår arbete?

Joakim Palm:

Det gör det.

Marie Strömberg Lindvall:

Då ska vi ta den sista frågan vi hade tänkt lyfta. Och då vänder jag mig till dig, Juliette, utförsäljningsupplägg och kampanjer ska du säga någonting om.

Juliette Lehucher:

Ja för det är en fråga vi fick från marknaden och som blev en väldigt intressant fråga, kan jag säga. Först för att förstå vad det exakt var. Vad är utförsäljningsupplägg, vad är en kampanj? Båda innebär att produkter kan alltså säljas med rabatterat pris så det är någonting som de har gemensamt men det finns dock en skillnad, mellan dem. För att med kampanjer, det är bara någonting som planeras i förväg mellan köparen och leverantören medan med utförsäljningsupplägg, det handlar mer om att sälja varor som är kvar i lager till ett rabatterat pris. Särskilt efter kanske högtider som påsk eller jul, det är en...köparen har beställt jättemycket påskharar och efterfrågan är lite mindre än förväntat eller någonting händer och det finns många kvar efter påsk och vad ska man göra med dem. Så det är då utförsäljningsupplägg kommer och frågan var men hur omfattas de av lagen och är det okej att man använda dessa metoder och ja, vilka ramar finns för dem? Så det är någonting som var intressant att tänka på och det var jätteintressant att få prata med olika aktörer för att förstå bättre vad står på spel med dessa metoder. Och för båda sidor för ibland kan det låta så...det är inte svart eller vitt. Det kan vara någonting som gynnar både leverantören och köparen. Ibland är det lite mer obalans så det är intressant att förstå rätt hur det fungerar.

Marie Strömberg Lindvall:

Det var som du formulerade dig precis som Joakim nyss formulerade sig också och det är inte svart eller vitt. Det kan vara...se ut på andra sätt också. Ska vi avrunda med de där? Det här är ju då exempel på frågor som ni har knäckt på under det här första året med LOH. Som sagt var, ni jobbar ju med väldigt många andra frågor också men det här är några av dem viktigare frågorna. Men innan vi avrundar då så skulle jag också vilja fråga de här viktiga frågorna som ni har jobbat med under året med, finns det några frågor som in inte har fått som ni skulle vilja jobba mera med, som ni tycker skulle vara intressanta att få jobba med? Vad säger du, Joakim?

Joakim Palm:

Ja men det skulle vara kul, tror jag i alla fall att få jobba lite mer med gråa listan. Vissa av bestämmelserna där, eller i alla fall kanske få frågor om dem så att säga, eller att vi på den vägen gör närmare analyser exakt av hur förbuden är tänkta att



fungera och så. Framför allt frågorna om marknadsföring tror jag kan vara av stor vikt ute i verkligheten. Den kikar vi ju visserligen på i någon mån i dag inom ramen för ett ärende men det är ju en intressant regel och även tänker jag faktiskt försämring och förlust. Vi jobbar visserligen med en, och utreder en, inom ramen för ett ärende tror jag som Juliette har och att vi har kikat på den så att säga mer proaktivt men det är också, där tror jag väl att det finns ett stort intresse från köpare och leverantörer och de som är verksamma att det kommer beslut från oss och även praxis för dem är ändå rätt centrala tycker jag apropå liksom de ekonomiska incitament som finns för parterna eller riskfördelning och finansiering och annat.

Marie Strömberg Lindvall:

Du då, Juliette. Finns det någon fråga du skulle vilja sätta tänderna i och jobba mer med?

Juliette Lehucher:

Nej men jag håller med Joakim. Det vore intressant att få fler frågor om försämring och förlust för att det finns väl olika aspekter med denna fråga så det vore intressant att kunna kika på flera av dem.

Marie Strömberg Lindvall:

Men hör ni, sakfrågor i all ära. Nu har vi gått igenom några av sakfrågorna ni jobbar med. Ni gör andra saker också, Juliette du har flera intressanta saker på ditt bord som du jobbar med. Ska du berätta?

Juliette Lehucher:

Ja eller enhetens bord för det delar jag med andra. Men ja, det är sant att vi har olika kommunikationsprojekt på gång och en som jag kan nämna först är målgruppsanalysen och det är en enkät, analys vi gör för att undersöka det bästa sättet att nå marknadsaktörer och våra tillsynsobjekt för att anpassa vår kommunikation med dem för kommunikation är jätteviktigt för oss, för att få en bra regelkännedom. Så det är därför vi har den analysen för att ja, veta hur vi kan nå personer på bästa sätt. Så det är det första projektet. Det finns ett projekt till som handlar om offentliga aktörer och det är också inom kommunikation men särskilt för offentliga aktörer för vi har förstått genom ett första projekt att det saknas regelkännedom bland vissa offentliga aktörer så vi har bestämt oss att ha en del av vår kommunikation som man anpassar särskilt för dem.

Marie Strömberg Lindvall:

Till offentliga aktörer, offentliga inköpare?

Juliette Lehucher:

Exakt. Och det är projektet att ha en speciell webbsida på vår webbplats för offentliga aktörer eller att ha även digitalt öppet hus där offentliga aktörer kan



ställa frågor till oss. Det är ett sätt att nå dem på ett, ja lite bättre och hjälpa dem få en bättre kännedom om lagen helt enkelt.

Marie Strömberg Lindvall:

Saker som kommer hända framöver alltså?

Juliette Lehucher:

Exakt. Och det finns ett till projekt också och du nämnde det lite grann i början av vår inspelning och det handlar om att lagen skall fylla ett år väldigt snart och det tänker vi uppmärksamma via ett webinarium den 10 november.

Marie Strömberg Lindvall:

Just det. Det kan man anmäla sig på vår webbplats, till det webinariet för den som lyssnar på detta innan 10 november. Ja, målgruppsanalyser och projekt mot offentliga aktörer och högtidlighållande av LOH ett år, det är andra saker som händer som sagt var. Nu hade jag tänkt avrunda den här inspelningen med att fråga er vad ni hoppas ha fått sett mera av om ett år när vi sitter här och det är två år sedan lagen infördes men jag inser att ni svarade alldeles nyss på den frågan när vi pratade om vad ni skulle vilja se mer av. Eller hur? Eller har ni någonting mer att tillägga än det ni sa då, att ni ville se mer av frågor om marknadsföring till exempel. Är det någonting annat ni skulle vilja se om två år?

Joakim Palm:

Ja men det är det ju och det är nästan oavsett vilken sakfråga det är så tror jag att alla vill ha beslut och beslut som överklagas. Det kanske inte det vi vill men det är bra att det görs ändå för det är så man får praxis, att växa fram. Det vill säga att domstolarna får säga till om vad LOH betyder för det vi gör nu med ställningstagande och kommunikation, det är viktigt och det är bra och det fyller framför allt en funktion i det här skedet men i slutändan så är det ju prejudikatbildning och praxis som får den här lagen att falla på plats i någon mån. Så det tror jag nog är efterfrågat av oss och även branschen.

Marie Strömberg Lindvall:

Ja, så då hoppas vi på det om ett år.

Joakim Palm:

Vi får se, jag skulle inte satsa pengar på tidslinjen här men det skulle vara trevligt att ha.

Marie Strömberg Lindvall:

Och Juliette, vad säger du om ett år när vi sitter framför de här mikrofonerna. Vad skulle du vilja ha sett mer av?

Juliette Lehucher:

Men fler anmälningar såklart. Det är bästa sättet för oss att börja tillsynsärenden och kolla igenom vissa frågor.

Marie Strömberg Lindvall:

Så mera praxis och flera anmälningar om ett år? Bra hör ni, vi avrundar med det här. Jag tackar er för att ni var med och pratade sakfrågor här i podden. Jag tackar dig, Juliette.

Juliette Lehucher:

Tack.

Marie Strömberg Lindvall:

Och jag tackar dig, Joakim.

Joakim Palm:

Tack så mycket.

Marie Strömberg Lindvall:

Och så vill jag bara avsluta med att om igen nämna att de flesta av de frågor som vi har pratat här, eller jag skulle väl vilja säga så gott som alla frågor finns att läsa mer om på vår webbplats och där kan man också prenumerera på OH:s nyhetsbrev där många frågor kontinuerligt lyfts som enheten jobbar med. Och så går det förstås bra att ringa till Konkurrensverket och prata med OH enheten och kontaktuppgifterna finns på webbplatsen. Med det så säger jag att jag heter Marie Strömberg Lindvall, tack för att ni lyssnade.