



KKV

Podcast Konkurrenten

Avsnitt 75: LOH - fyra år senare

Textversion av Konkurrenten avsnitt 75 (publicerat 21 november 2025), vill du hellre lyssna på avsnittet kan du ta del av det på vår webbplats www.konkurrensverket.se/konkurrenten. Delar av transkriberingen är AI-genererad så fel kan förekomma.

Axel Wråkhufvud:

Välkomna till Konkurrensverkets podcast Konkurrenten som i dag ska handla om lagen om förbud mot otillbörliga handelsmetoder vid köp av jordbruks- och livsmedelsprodukter, förkortat LOH. Lagen som trädde i kraft 2021 är till för att skydda leverantörer, särskilt mindre producenter, mot oskäligen affärsmetoder från större köpare i jordbruks- och livsmedelskedjan. Och nu, fyra år efter att lagen trädde i kraft, har Konkurrensverket på uppdrag av regeringen utvärderat hur lagen har fungerat i praktiken. Jag som ska moderera det här avsnittet heter Axel Vrågård och med mig här idag för att diskutera LOH har jag Martin Bäckström, som är chef på enheten som ansvarar för lagen och har varit med egentligen sedan LOH instiftades, och Kristin Kindgren som har arbetat med utvärderingen som nyligen presenterats. Välkomna säger jag till er båda två.

Martin Bäckström:

Tack Axel. Kul att vara med igen.

Kristin Kindgren:

Tack.

Axel Wråkhufvud:

Då tänker jag att vi går direkt på sak helt enkelt. Vad är egentligen syftet med LOH och varför behövs lagen?

Martin Bäckström:

Ja men precis, vad är syftet med den här lagstiftningen nu som vi på Konkurrensverket har hållit på med i fyra år nu när vi spelar in det här i november 2024. Bakgrunden är att man på EU-nivå egentligen identifierade att livsmedelskedjan är utformad på ett sätt där köparna typiskt sett har mycket mer makt än vad leverantörerna har. När vi tittar i ett svenskt perspektiv så har vi exempelvis få dagligvarukedjor men ganska många leverantörer till dem. När vi går och handlar i butikerna så är det olika varumärken och olika producenter som vi kan välja att köpa ifrån. Så det är fler leverantörer än vad det finns dagligvarukedjor, men typiskt sett – men inte alltid – så har dagligvarukedjan starkare marknadsmakt, och som ett företag så använder man det i sina förhandlingar. Samma sak händer längre ner i kedjan. Livsmedelsindustrin består av ett antal företag, och beroende på vilken inriktning vi pratar om – pratar vi exempelvis mjölk så finns det inte jättemånga mejerier som du kan sälja till. Så vi har en ganska koncentrerad industri samtidigt som du har väldigt många leverantörer till de här mejerierna.

Det ser ut så genomgående i livsmedelskedjan, och då har man från EU noterat att det har haft negativa effekter, framförallt för lantbrukarna. En bakgrund i det här regelverket om otillbörliga handelsmetoder, eller unfair trading practices som man pratar om på EU-nivå (UTP), det är att man vill förbättra de ekonomiska villkoren för lantbrukarna. Där hade flera länder i EU sett att här har vi problem som vi vill göra någonting åt. Man hade olika typer av regleringar på nationell nivå. Det var egentligen bakgrunden – maktförhållandena där lantbrukarna sitter på pottkanten och får sämre ekonomiska villkor än vad de skulle haft om det var mer jämbördiga förhållanden. Plus att vi hade i EU:s medlemsstater en massa olika nationella regleringar trots att livsmedelshandel många gånger är väldigt gränsöverskridande.

Så från EU:s sida drev man fram ett direktiv, det så kallade UTP-direktivet, där man ville reglera och komma till rätta med det här. Det är själva bakgrunden och syftet med lagen. Den svenska lagen förkortades till LOH. Vi som svenska byråkrater gillar inte att använda engelska ord i våra beslut, så vi kallar den LOH. Den trädde i kraft för fyra år sedan, och vårt uppdrag som tillsynsmyndighet har



varit att bedriva tillsyn enligt den här lagen, men vi har också fått uppdrag från regeringen att titta på vilka effekter den har haft för aktörerna i livsmedelskedjan.

Axel Wråkhufoud:

Och nu har ju LOH varit i kraft i fyra år och Konkurrensverket har följt upp hur den fungerar. Om vi ska börja lite med det positiva, vilka konkreta effekter har ni sett?

Kristin Kindgren:

Vi har sett vissa positiva effekter utifrån lagstiftningen, och det är ju framförallt kortare betaltider som har blivit bättre. Sen har vissa handelsbruk förbättrats; vi ser mindre av så kallade krosslistor till exempel, och det har även blivit vanligare med skriftliga avtal i branschen. Man har valt att förbjuda otillbörliga handelsmetoder, och det är effekter som uppstår när man har en livsmedelskedja med ojämn maktbalans.

Martin Bäckström:

Tittar man på det första förbudet i den "svarta listan" – vi har en svart lista med absoluta förbud och en grå lista – så är det förbud mot sena betalningar. Syftet har varit att leverantörer ska få betalt snabbare än tidigare för att öka likviditeten. Hur påverkar det en lantbrukare exempelvis? Jo, får man betalt tidigare har man lättare att köpa in till exempel konstgödsel till ett bättre pris för att man har mer pengar i kassan helt enkelt. Man köper ofta på säsongsbasis, och det såg vi när livsmedelspriserna stack iväg efter Rysslands invasion av Ukraina; då var det väldigt volatila priser på gödsel, och då var det bra för de som hade hög likviditet så att man kunde "klippa till" när det behövdes. Det är en tydlig effekt vi har sett. Kristin, vad har vi sett i våra tillsynsärenden när det kommer till sena betalningar?

Kristin Kindgren:

Vi har konkreta exempel. Vi har ett ganska tydligt exempel på en köpare av utsädespotatis som skördas i september. Tidigare delbetalades leverantörerna i december och slutbetalningen gjordes cirka 6 till 8 månader efter skörden. De har ändrat sina betalvillkor så att betalningen nu sker inom 30 dagar efter genomförd leverans. Det är ett väldigt konkret exempel på att betaltiderna verkligen har blivit kortare.

Axel Wråkhufoud:



Finns det några mer konkreta exempel som ni har undersökt de senaste åren?

Kristin Kindgren:

Ja, det är de här krosslistorna som vi pratade om tidigare. Det togs upp specifikt i förarbetena till lagen att det här var vanligt förekommande i branschen, framförallt i dagligvaruhandeln. LOH har påverkat hanteringen och riskfördelningen kring detta.

Martin Bäckström:

Det som lagstiftaren såg som ett problem var att i butik så händer det saker. Jag minns själv när jag var barn och man gick och petade på chokladtomtar som är ihåliga, och ofta råkade jag peta för hårt så de gick sönder. Då blev det kasserat hos butiken. Tidigare satte man upp sådana kassationer på en lista och skickade över det till leverantören mer eller mindre skönsmässigt på en så kallad krosslista. Det får man inte göra längre, för som leverantör är det svårt att påverka vad Martin, 10 år, gör i butiken. Det är butiken som har den kontrollen. Butiken får nu ta ett större ansvar för det som finns i butiken, och leverantören ansvarar för sin del. Det var en stor fråga innan, men vi har fått höra från marknadsaktörer att här har det faktiskt blivit bättre.

Kristin Kindgren:

Precis, och vi har haft tillsynsärenden som rört just krosslistor och reklamationer där köparna efter vår tillsyn har ändrat sitt beteende så att det inte längre förekommer. En annan effekt är ökad transparens och tydlighet i affärsrelationerna. Det kan finnas incitament för en starkare part att inte vara jättetydlig mot en svagare part, men nu behöver man förtydliga vissa saker. Om man till exempel ska ha en kampanj på chokladtomtar ska man på förhand komma överens med leverantören om vilken period det gäller, hur många produkter det rör och vem som står för kostnaderna. Tidigare var det mer löst; man märkte kanske i efterhand att man beställt för mycket och reade ut det, och skickade sedan en faktura till leverantören. Nu måste man ha tänkt igenom det innan. Det finns också krav i lagen på att om leverantören vill, ska man få en skriftlig bekräftelse på avtalsvillkoren. Det har lett till att man ofta gått från muntliga till skriftliga avtal, vilket ger ökad tydlighet.

Axel Wråkhufvud:

Då tänker jag att vi går vidare litegrann. 2021 i samband med att LOH trädde i kraft satt du, Martin, precis som nu framför en mikrofon och sa så här: "Vi kommer



kommunicera med allt och alla, vi kommer bokstavligen talat prata med bönder på bönders vis... jag har en oro om vi kommer få något att jobba med, men den oron har minskat när man ser att det är ganska många företag som överväger att klaga till oss." Så här fyra år senare, hur har kommunikationen gått? Har ni pratat med bönder på bönders vis?

Martin Bäckström:

Ja, men precis. Jag tror ändå jag är en enkel man så det brukar inte bli mer komplicerat än så, och jag har ju en bakgrund i lantbruket själv. Vi har till exempel varit på Elmia-mässan och pratat direkt med primärproducenter. Men vi har sett ett stort misslyckande som gnager i mig: vi har svårt att nå ut till de allra minsta aktörerna. Det kan vara små livsmedelsproducenter, små dagligvarubutiker som drivs av en enskild handlare, eller primärproducenter. Livsmedelskedjan är koncentrerad, vilket är negativt för konkurrensen, men för oss har det gjort det ganska lätt att nå ut till stora delar av kedjan genom att prata med relativt få aktörer. Men det finns 16 000 heltidslantbrukare som vi skulle vilja veta känner till att den här lagstiftningen faktiskt har gett bättre betaltider. Vi har haft digitala "öppna hus" där deltagare från hela Sverige har kunnat logga in, vilket har fungerat bra, men vi är självkritiska när det gäller att nå de allra minsta.

Axel Wråkhufvud:

Vad tror ni är anledningen till att ni inte har nått ut till de mindre aktörerna?

Kristin Kindgren:

Det är främst att de inte har tid. Som småföretagare använder man tiden till att jobba, och även om LOH är viktig så ligger den kanske inte högst upp på prioriteringslistan bland alla regelverk man ska förhålla sig till. Man hinner helt enkelt inte med att sitta och lyssna på webinarier eller läsa rapporter från myndigheter i den utsträckning man kanske skulle behöva.

Axel Wråkhufvud:

Ni gjorde en enkät i början om hur många producenter som var villiga att klaga. Hur har det sett ut, har de klagat i den utsträckning ni tänkt er?

Martin Bäckström:

Vi visste inte alls vad vi skulle få in när vi startade. Det är lätt att klicka i en enkät att man vill klaga, men i verkligheten trodde vi nästan att det skulle bli noll klagomål på grund av den maktobalans vi pratade om tidigare. Men vi har



faktiskt fått in en del tips och anmälningar. Vi har haft ett 40-tal avslutade utredningar totalt under de här åren. Många har kommit från anonyma tips genom vår tipsfunktion på webben. Och vid flera tillfällen har det faktiskt varit primärproducenter som tipsat tidigt, vilket har lett till att vi kunnat fatta beslut om sanktionsavgifter i några av våra allra första ärenden. Men vi ser fortfarande en stor "riskaversion" eller "fear factor" som det kallas på engelska – man vill helt enkelt inte bita den hand som föder en.

Kristin Kindgren:

Precis, man vill inte äventyra sin affärsrelation. Om du är en leverantör som säljer 80-90 % av din produktion till en och samma köpare, då sitter det väldigt långt inne att lämna in en formell anmälan mot den köparen. Det här är något som vi på Konkurrensverket måste förhålla oss till i vår tillsyn. Vi måste kunna arbeta med tips och kunna gå ut på egen hand och granska marknaden utan att det alltid krävs en modig anmälare som träder fram.

Martin Bäckström:

Vi får betydligt färre tips här än vad vi får inom till exempel konkurrenstillsynen eller upphandlingstillsynen, men de tips vi väl får har ofta väldigt hög kvalitet och substans. Ungefär 10 % av våra utredningar slutar med att vi faktiskt beslutar om en sanktionsavgift, och det är en ganska hög siffra i myndighetssammanhang. Även i de fall där vi landar i att det inte är en överträdelse så har utredningen ett värde, eftersom det ger vägledning till resten av branschen om var gränsen går.

Martin Bäckström:

Vi har också använt oss av medieuppgifter för att starta utredningar på eget initiativ. Ett exempel som var väldigt omskrivet var när Nestlé och Dagab inte kom överens om priset på Zoégas Skånerost, och det slutade med att produkten försvann från hyllorna under en period. Vi tittade på det här för att se om det rörde sig om otillbörliga handelsmetoder eller någon form av kommersiella repressalier, vilket är förbjudet enligt lagen. Men i just det fallet fann vi att det rörde sig om en vanlig prisförhandling där parterna helt enkelt inte kunnat enas om de nya villkoren. Lagen innebär ju inte att man har en inköpsplikt till vilket pris som helst, utan det handlar om *hur* man förhandlar och att man inte använder metoder som står på listan över förbjudna beteenden.

Kristin Kindgren:

Precis, och det är viktigt att poängtera. LOH är inte en prisreglering. Det är en

reglering av affärsbeteenden. Vi ser också att vi får in ärenden genom vår löpande kommunikation. När vi är ute och pratar så händer det ofta att folk kommer fram efteråt eller hör av sig och ställer frågor om specifika situationer: "Får de verkligen göra så här?" eller "Är det här förenligt med betaltidsreglerna?". Det ger oss värdefull input till vår tillsyn.

Axel Wråkhufvud:

LOH var ju aldrig tänkt att förändra marknadsstrukturen i sig, utan snarare att komma till rätta med oönskade beteenden. Men när lagen infördes så var det ju många som var ganska skeptiska till det här. Hur ser branschen på lagen idag, så här fyra år senare?

Kristin Kindgren:

Om man tittar på våra enkäter så finns det väl fortfarande en viss skepticism kvar. Betaltiderna är det som de flesta pekar på som den största och mest konkreta förändringen som har gjort skillnad på riktigt. Men i övrigt så upplever nog många att det inte har hänt jättemycket i de dagliga förhandlingarna, så jag har förståelse för att man kan vara lite skeptisk till om lagen har "bitit" ordentligt på maktobalansen.

Martin Bäckström:

Det är intressant, för det är lite som att vi fortfarande har de här två tydliga lägren som fanns redan innan lagen trädde i kraft. Det är som en fotbollsmatch där lagen står på varsin sida. Å ena sidan har vi dagligvaruhandeln, som hela tiden har varit kritiska, särskilt mot det sätt som Sverige valde att genomföra direktivet på. Sverige valde ju, till skillnad från många andra länder, att ge alla leverantörer skydd oavsett hur stora de är, så länge köparen omsätter över två miljoner euro. Det innebär ju att även en liten enskild ICA-handlare på landsbygden måste följa de här ganska strikta reglerna när de förhandlar med globala jättar som Coca-Cola eller Nestlé. Handeln menar att det här snedvrider förhandlingspositionerna till de stora leverantörernas fördel och att det i förlängningen kan leda till högre priser för konsumenterna.

Å andra sidan har vi leverantörssidan och livsmedelsindustrin som menar att det här regelverket är helt nödvändigt. De pekar på att dagligvaruhandeln har en så pass stark roll som "grindvakter" till konsumenterna att man behöver de här skyddsreglerna för att överhuvudtaget få rimliga villkor. Det som slår mig när vi har gjort den här utvärderingen är att ståndpunkterna egentligen inte har

förändrats alls på fyra år. De olika intresseorganisationerna har verkligen grävt ner sig i sina respektive skyttegravar och håller fast vid sina ingångsvärden.

Axel Wråkhufvud:

Men det här att Sverige går längre än EU:s minimikrav, det som brukar kallas för "gold-plating", hur påverkar det egentligen de företag som är verksamma i flera olika länder? Det måste väl bli komplicerat?

Kristin Kindgren:

Ja, det skapar helt klart utmaningar. Eftersom UTP-direktivet är ett så kallat minimiharmoniseringsdirektiv så har varje medlemsland haft rätt att införa strängare regler eller gå längre än vad EU kräver. Och det har nästan alla länder gjort, men på olika sätt. Det gör att vi idag har en situation där vi har minst 25 olika nationella regelverk inom EU. För ett företag som köper eller säljer livsmedel över gränserna innebär det att man måste ha koll på exakt vilka regler som gäller i just det landet. Det kan handla om olika listor på förbjudna metoder eller, som i Sveriges fall, att man inte har något omsättningstak för vem som får skyddas.

Martin Bäckström:

Det här med de olika regelverken är förenat med ganska stora kostnader för företagen. Man behöver ha fler jurister som tittar på avtalen och man kan inte ha samma standardavtal i alla länder. Vi hade ett väldigt tydligt exempel i vår tillsyn där ett svenskt dotterbolag i en stor europeisk koncern hade gjort sina inköp centralt på EU-nivå för att det var effektivast. Avtalet som man hade tecknat där var kanske helt förenligt med direktivet och reglerna i det land där huvudkontoret låg, men i praktiken ledde det till att de svenska betaltidsreglerna inte följdes. Det resulterade i att vi fick ingripa och besluta om en sanktionsavgift mot det svenska bolaget. Det här visar ju på de praktiska problemen när man har en inre marknad som ska fungera effektivt, men där de juridiska spelreglerna skiljer sig åt så pass mycket. Man kan verkligen ställa sig frågan om det här är positivt i längden; vi på Konkurrensverket anser att man bör sträva efter att harmonisera de här reglerna så mycket som möjligt. Olika regler drivet på administrativa kostnader som i sista ledet faktiskt landar på konsumentens kvitto i butiken.

Axel Wråkhufvud:

UTP-frågorna verkar diskuteras väldigt flitigt nu på EU-nivå, även i sammanhang



som handlar om beredskap och livsmedelsförsörjning. Varför är det här en så mycket större fråga i resten av EU än vad den kanske är i Sverige?

Martin Bäckström:

Diskussionen i EU har ju pågått i över tio år nu. I Sverige var vi länge ganska skeptiska till om det här regelverket överhuvudtaget behövdes. Konkurrensverket var ju själva kritiska när vi var remissinstans innan lagen infördes. Men i Europa, och särskilt i länder som Frankrike och Tyskland, finns det en helt annan politisk tradition kring jordbrukets villkor och vad som anses vara "rättvisa" priser och förhållanden. Vi har också en annan regleringstradition i Sverige där vi ofta är mer skeptiska till ny detaljreglering som kan störa marknadens funktionssätt. Men nu ser vi att EU:s nya kommissionär för jordbruk och livsmedel, Christophe Hansen, verkligen lyfter fram UTP som ett av de viktigaste verktygen för att stärka lantbrukarnas ställning. Man ser det inte bara som en juridisk fråga, utan som en del av den större försörjningstryggheten.

Axel Wråkhufvud:

Om vi tittar på framtiden då. Lagen har varit i kraft i fyra år, maktobalansen finns kvar men vissa beteenden har ändrats. Rickard Jermsten, som var er generaldirektör när lagen kom, sa ju att en utvärdering skulle ske efter några år. Nu har ni gjort den – föreslår ni några ändringar i LOH nu?

Kristin Kindgren:

Nej, faktum är att vi inte gör det i nuläget. Fyra år är en väldigt kort tid i de här sammanhangen när det gäller ny lagstiftning. Vi har ännu inte hunnit pröva alla delar av lagen eller utreda alla de förbud som finns på listorna. Vi ser nog fortfarande bara toppen på isberget av vad som faktiskt försiggår i de här affärsrelationerna.

Martin Bäckström:

Precis, vår sammantagna bedömning till regeringen är att vi bör "sitta still i båten" ett tag till. Vi har inte sett några stora, systematiska försök att kringgå lagen på ett sätt som kräver att vi omedelbart måste skruva på paragraferna. Man ska också vara väldigt försiktig med att införa nya nationella förbud, för det kan ge effekter som är svåra att överblicka för konkurrensen och priserna. Men det tyngsta argumentet för att vänta är att EU-kommissionen just nu håller på med sin egen stora översyn av direktivet. Det vore ganska olyckligt om vi i Sverige går in och ändrar våra regler nu, för att sedan kanske tvingas ändra tillbaka eller göra om



allt igen om ett eller två år när EU har bestämt sig för en ny riktning. Vi vill inte öka skillnaderna mot omvärlden mer än nödvändigt.

Axel Wråkhufvud:

Har ni några gissningar om vad som kommer hända på EU-nivå framöver?

Martin Bäckström:

Det som ligger närmast är en förordning om bättre samarbete kring gränsöverskridande tillsyn. Det skulle göra det lättare för oss att samarbeta med våra systemmyndigheter i t.ex. Danmark eller Tyskland när vi har ärenden som spänner över flera länder. Sen finns det en tydlig trend i EU mot mer reglering på det här området, så jag skulle gissa att vi kommer få se mer harmoniserade krav snarare än att regler tas bort. Men det är som sagt en kvalificerad gissning.

Kristin Kindgren:

Ja, mer harmonisering är nog det som branschen efterfrågar mest för att få ner de administrativa kostnaderna. Vi får se var kommissionen landar i sin utvärdering under nästa år.

Axel Wråkhufvud:

Tack så mycket Martin Bäckström och Kristin Kindgren för att ni kom hit och förklarade det här komplexa ämnet.

Martin Bäckström:

Tack Axel.

Kristin Kindgren:

Tack.

Axel Wråkhufvud:

Och till dig som lyssnar: Vill du läsa hela rapporten eller lyssna på våra tidigare avsnitt om LOH så hittar du länkar i avsnittsbeskrivningen. Jag heter Axel Vrågård och tackar för att ni har lyssnat på Konkurrenten. Hej då.