



Lönsamheten i livsmedelsindustrin, dagligvaruhandeln och dess grossister

En ekonomisk analys

RAPPORT 2025:3

Konkurrensverket, juni 2025

Författare: Susanna Sällström Matthews, Ulf Bengtsson och Erik Brockwell

Foto: Scandinav

De senaste årens höjda priser på livsmedel har haft en stor påverkan för svenska hushåll och har väckt frågor om det finns eventuella konkurrensproblem inom livsmedelsbranschen. Våren 2023 inledde vi en genomlysning av livsmedelsbranschen för att undersöka konkurrenssituationen i samtliga led i livsmedelskedjan.

Denna rapport är en del av genomlysningen av livsmedelsbranschen. Alla publiceringar finns att läsa på Konkurrensverkets webbplats.

Innehåll

Innehåll.....	4
Sammanfattande slutsatser	6
1 Inledning	9
1.1 Lönsamhet och konkurrens	10
1.2 Metod och data	11
1.3 Disposition	13
2 Kostnader för livsmedel.....	14
2.1 Vilka är livsmedelskedjans kostnader?	14
2.2 Den vertikala förädlingskedjan.....	14
Kostnaderna för att sälja, distribuera och förädla råvaror	15
2.3 Hur stor andel av priset utgör olika kostnadsposter?.....	16
2.4 Hur mycket ökade olika kostnader?.....	19
3 Marginalernas återspeglning av övriga kostnader	21
3.1 Dagligvaruhandelns effektivitetsvinster fördes inte över till konsumenterna.....	21
3.2 Stora skillnader mellan olika aktörer	22
3.3 Livsmedelsindustrins effektivitetsvinster fördes över till dagligvaruhandeln.....	28
4 Stabil lönsamhet i båda leden	34
4.1 Lönsamheten i dagligvaruhandeln.....	35
4.2 Lönsamhet i livsmedelsindustrin.....	41
Referenser	44
Bilagor.....	45
Bilaga A Nyckeltalsanalys – en metod för att analysera företagens ekonomiska ställning	45
Bilaga B Att beräkna rörelsemarginalen för dagligvaruhandelns grossister och butiker.....	47
Bilaga C Analys av resultaträkningar	49
Bilaga D Rörelsekostnadsandelar livsmedelsindustrin	50

Bilaga E Nya företag och konkurser	53
Bilaga F Livsmedelsindustrin	55
Bilaga G Lönsamhet i vårt urval av 330 livsmedelsföretag	59
Bilaga H Lönsamhet i dagligvaruhandeln för de aktörer som inte upprättar koncernredovisning (Ica och Coop).....	59
Bilaga I Urval av 330 livsmedelsföretag	62

Sammanfattande slutsatser

Under åren 2021–2023 steg matpriserna i Sverige med över 28 procent.¹ Det var en prisutveckling som inte setts till på decennier i vårt land. I ljuset av de ökande livsmedelspriserna och inom ramen för ett regeringsuppdrag genomförde Konkurrensverket därför en genomlysning av konkurrensen i livsmedelsbranschen. En övergripande slutsats som Konkurrensverket drog i den rapport som publicerades i juni 2024 är att det i flera avseenden finns brister i konkurrensen.² Dessa kan förklaras av en hög marknadskoncentration i flera led, låsningar och obalanser genom avtal och handelsbruk samt förekomsten av olika former av etableringshinder, vilket bland annat innebär brist på butikslågen för aktörer som vill öppna nya dagligvarubutiker.

I rapporten *Stigande matpriser – Vart tar pengarna vägen?*, en delrapport i genomlysningen som publicerades samtidigt som den sammanfattande bedömningen, kunde vi konstatera att huvuddelen av prisökningen kunde härledas till högre leverantörspriser. Livsmedelsproducenterna hade alltså genomfört betydande prishöjningar gentemot dagligvarukedjorna som i sin tur fört vidare dessa till butiksledet och till konsumenterna. Analysen visade emellertid att kedjorna höjt priserna i butik för en grupp av viktiga baslivsmedel mer än så: för exempelvis smör var den genomsnittliga prishöjningen 28 kronor per kilo från leverantörsledet jämfört med 36 kronor i butiksledet. Samma mönster kunde spåras för flera andra livsmedel. I genomsnitt fann vi för ett urval av basprodukter att kedjorna kunnat bibehålla samma bruttovinstmarginal (i procent), vilket inneburit att bruttovinsten (i kronor) ökade när priserna steg som mest.

Redan i samband med publiceringen av rapporten aviserade vi att det fanns behov av ytterligare analys av lönsamheten för företagen i livsmedelskedjan och vi aviserade att vi skulle släppa en rapport. Detta behov bekräftades av att det efter publiceringen av vår rapport restes flera frågor. Hade dagligvaruhandelns övriga kostnader ökat så mycket att de motiverade bibehållen bruttovinstmarginal för basprodukter? Återspeglade butikernas pålägg deras övriga kostnader? Ökade livsmedelsproducenterna sina priser mer än vad som kunde motiveras av deras ökade övriga kostnader? Ökade eller minskade lönsamheten i livsmedelskedjan under perioden med kraftigt stigande matpriser?

För att söka svar på dessa frågor har Konkurrensverket i denna studie analyserat lönsamhetsutvecklingen i dagligvaruhandeln³, grossistledet och i livsmedelsindustrin⁴ i ett längre perspektiv. Vi har närmare undersökt om priserna på

¹ Jordbruksverket, KPI-J.

² Konkurrensverket, *Konkurrensverkets genomlysning av livsmedelsbranschen 2023–2024*, Rapport 2024:5.

³ Vi följer SCB:s klassificering och definition av dagligvaruhandeln, det vill säga SNI-kod 47.11; 47.2 exklusive 47.25. Det innebär att med dagligvaruhandeln avses butiksledet om inget annat anges. Det kan noteras, att i SCB:s urval återfinns de aktörer som huvudsakligen säljer livsmedel.

⁴ SNI-kod 10 (exklusive 10.9: Framställning av beredda djurfoder) och SNI-kod 11.07.

livsmedel är kostnadsbaserade, det vill säga återspeglar de varukostnaderna, övriga kostnader, reguljära avskrivningar och företagens kapitalkostnad? Dataunderlaget har utgjorts av offentlig statistik från Statistiska Centralbyrån, SCB, och av årsredovisningar från bolag aktiva i olika led av livsmedelskedjan.

Konkurrensverket drar slutsatsen att på branschövergripande nivå har såväl dagligvaruhandeln och dess grossister som livsmedelsindustrin haft en stabil lönsamhet över de senaste 15 åren.

Lönsamheten för dagligvaruhandeln, mätt som rörelsemarginal, uppgick igenomsnitt till 2,4 procent 2008–2019 och till 2,5 procent 2022–2023 (inklusive första halvåret 2024). Dagligvaruhandelns lönsamhet under 2020 och 2021, åren som präglades av pandemin, sticker dock ut som särskilt gynnsamma med högre lönsamhet än åren före. Under 2020 uppgick rörelsemarginalen till 3,2 procent och under 2021 till 3,9 procent. Sedan 2022 har lönsamheten i detta led återgått till en nivå som rådde under perioden 2008–2019, alltså en stabil lönsamhet.

Det finns emellertid stora skillnader mellan enskilda aktörer i grossist- och butiksled⁵ och även en ökad variation i lönsamheten de senaste fem åren. Axfood, som förutom grossistverksamheten driver flera butikskoncept (primärt Willys och Hemköp), hade exempelvis en rörelsemarginal på 4 procent 2023. Rörelsemarginalen för Coops grossistverksamhet och medlemsföreningarnas butiksverksamheter har varit låg eller negativ under lång tid. Även Lidl, som bedriver både grossist- och butiks rörelse i samma bolag har haft låg eller negativ rörelsemarginal länge. För Ica är det mer komplicerat att räkna ut lönsamheten eftersom butiksverksamheten drivs av över 1 200 fristående handlare. I de urval av Ica-handlare vi studerat kan vi dock se att rörelsemarginalen för olika butiker varierat kraftigt men överlag överstigit 3 procent sedan flertalet år tillbaka.⁶ Därtill tillkommer grossistverksamheten, som ägs av Ica-handlarna, där rörelsemarginalen legat runt 4 procent, vilket innebär att Ica är den kedja som har högst lönsamhet.

För att kunna visa den totala lönsamheten i dagligvaruhandeln tillsammans med dess huvudsakliga grossister har det varit nödvändigt att eliminera intern försäljning för att undvika dubbelräkning av omsättning eller kostnader. Detta synsätt är ett samhällsekonomiskt perspektiv där transaktioner mellan led inom en värdekedja ses som interna, eftersom de inte utgör ett tillskott till samhällsekonomiskt värde, utan en förflyttning inom värdekedjan.

Vi finner att lönsamheten för dagligvaruhandeln och dess huvudsakliga grossister tillsammans uppgick till 3,6 procent för 2023 vilket är markant högre än vad som tidigare redovisats. Dagligvaruhandel kännetecknas, till skillnad från många andra branscher, av hög stabil omsättning och hög kapitalomsättningshastighet. Detta medför att det är lönsamt för ägarna att handla med dagligvaror. Vid en jämförelse

⁵ Det finns även skillnader mellan butiker i samma dagligvarukedja.

⁶ Se bilaga H.

av dagligvarubranschen med andra branscher är det viktigt att ha även dessa aspekter i åtanke.

För livsmedelsindustrin (SNI 10) har lönsamheten, också mätt som rörelsemarginal, uppgått till 3 procent i genomsnitt för 2010–2023. Rörelsemarginalen har pendlat mellan 2,4 procent som lägst och 4,0 procent som högst.

I de urval vi gjort inom livsmedelsindustrin⁷ ser vi en stabil lönsamhet för gruppen företag med koncerntillhörighet. Dessa företag, som inkluderar många av dagligvaruhandelns huvudleveratörer, står för en stor del av försäljningen till dagligvaruhandeln. Samma mönster går emellertid att se för ett urval av 50 svenska livsmedelsföretag utan koncerntillhörighet som bedrivit verksamhet sedan åtminstone 2010.

För perioden 2022-2023 drar vi vidare slutsatsen att ökade övriga kostnader inte motiverade den bibehållna bruttovinstmarginalen för basvaror i dagligvaruhandeln som vi fann i vår tidigare rapport. För dessa varor höjdes således priserna mer än vad som motiverades av ökade övriga kostnader.

När vi breddar perspektivet till att omfatta all försäljning i dagligvaruhandeln, det vill säga inte bara livsmedel, noterar vi att bruttovinstmarginalen föll från att ha varit på en hög nivå 2021. Däremot kan vi konstatera att priserna trots detta inte återspeglar kostnaderna. En analys av kostnadsutvecklingen visar att priserna hade kunnat vara lägre om konkurrenstrycket hade varit hårdare.

Sammanfattningsvis har det av denna studie inte framkommit något som ändrar Konkurrensverkets övergripande slutsats från sommaren 2024 att det i flera avseenden finns brister i konkurrensen i livsmedelsbranschen. De största delarna av prisökningarna berodde på omvärldsfaktorer som aktörerna i den svenska livsmedelskedjan hade liten möjlighet att påverka. Med ökad konkurrens bedömer vi emellertid att prisökningarna hade kunnat dämpas mer.

⁷ SNI-kod 10 (exklusive 10.9: Framställning av beredda djurfoder) och SNI-kod 11.07.

1 Inledning

Matpriserna i Sverige steg med över 28 procent under åren 2021–2023. En sådan kraftig prisökning hade inte setts till på decennier. En liknande utveckling skedde även i våra grannländer.

Att priserna ökade kraftigt hade till stor del sin naturliga förklaring i markant ökade råvarukostnader, vilket ledde till ökade varukostnader. Parallellt med ökade varukostnader i butik ökade även de övriga kostnaderna för dagligvaruhandeln och för livsmedelsindustrin, vilket till stor del kunde förklaras av ett förändrat världsmarknadsläge.

De ökade kostnaderna längs hela livsmedelskedjan fördes vidare till konsumenterna. Men frågan som många ställde sig var om konkurrensen i branschen var tillräcklig för att säkerställa att prisökningarna i butik fullt ut kunde motiveras av de ökade kostnaderna.

Denna fråga kom att prioriteras av Konkurrensverket som under 2023 och 2024 genomförde en omfattande genomlysning av livsmedelsbranschen. Denna påvisade en rad brister i konkurrensen såsom hög marknadskoncentration, inlåsnings effekter och obalanser i olika led i livsmedelskedjan och brist på butikslägen för aktörer som vill öppna nya butiker.

Det fanns därför anledning att närmare undersöka i vilken utsträckning dessa konkurrensproblem har bidragit till de ökade matpriserna och om de skulle kunna pressas med bättre konkurrens.

I rapporten *Stigande matpriser – vart tar pengarna vägen?*⁸ kunde vi konstatera att huvuddelen av prisökningen var en direkt följd av högre leverantörspriser. Livsmedelsproducenternas prishöjningar gentemot dagligvarukedjorna hade förts vidare till butiksledet och till konsumenterna. Men analysen, som innefattade sju viktiga baslivsmedel, visade att kedjorna hade höjt priserna i butik mer än så.

För exempelvis smör var den genomsnittliga prishöjningen 28 kronor per kilo från leverantörsledet jämfört med 36 kronor i butiksledet. Kedjorna kunde alltså öka sina bruttovinster även då matpriserna steg kraftigt. Samma mönster kunde identifieras för övriga undersökta varukategorier. Den ökade bruttomarginalen i kronor svarade mot en bibehållen bruttovinstmarginal räknat i procent för basvarorna. Bruttomarginalen ska täcka övriga kostnader som exempelvis löner och lokalhyra. I *Stigande matpriser – vart tar pengarna vägen?* kunde vi inte – baserat på den information dagligvaruaktörerna lämnat – avgöra om övriga kostnader hade ökat så mycket att

⁸Konkurrensverket, *Stigande matpriser – vart tar pengarna vägen?* Rapport 2024:3.

de motiverade prishöjningarna och en bibehållen bruttovinstmarginal, givet företagets lönsamhetsmål.⁹

Dessa resultat motiverade ytterligare analyser. Var detta en indikation på bristande konkurrens? Är butikernas pålägg en god återspeglings av deras övriga kostnader? Var leverantörernas prisökningar högre än vad som kunde motiveras av deras ökade övriga kostnader? Hade lönsamheten i livsmedelskedjan ökat eller minskat under perioden med kraftigt stigande matpriser?

Syftet med denna studie är därför att analysera hur lönsamheten utvecklats för dagligvaruhandeln och livsmedelsindustrin under och efter perioden med kraftigt ökade matpriser samt att undersöka om priserna på livsmedel är kostnadsbaserade, det vill säga återspeglade de varukostnaderna, övriga kostnader, reguljära avskrivningar och företagets kapitalkostnad? Väl fungerande konkurrens betyder att priser pressas till att återspegla dessa kostnader.

1.1 Lönsamhet och konkurrens

När rörliga kostnader ändras är det naturligt att företagen ändrar sina priser gentemot sina kunder. Det gäller oavsett om marknaden kännetecknas av hård konkurrens eller av monopol. När det gäller graden av genomslag mellan kostnadsförändring och prisförändring har dock konkurrensens intensitet betydelse.

Om det råder perfekt konkurrens kommer genomslaget att vara 1:1 vid en ökning av de rörliga kostnaderna. Det betyder att en ökning av kostnaderna med en krona kommer att leda till en ökning av priset konsumenten betalar med en krona. Om konkurrensen inte är perfekt, exempelvis om det råder ett oligopol där företagen har viss marknadsstyrka, är genomslaget ofta lägre än så. Resultatet från vår analys att dagligvaruhandeln höjt med betydligt mer än 1:1 för de varor vi analyserade var således en teoretisk anomali. Resultatet påverkas också av fördelningen av rörliga och fasta kostnader och av hur elastisk efterfrågan är.

Konkurrens betyder att priser pressas till att återspegla de olika kostnader som företag har. En indikation på väl fungerande konkurrens är att priser är en god återspeglings inte bara av varukostnader, utan att bruttovinstmarginalen är en god återspeglings av rörelsens övriga fasta kostnader, och att rörelsemarginalen efter avskrivningar är en god återspeglings av rörelsemarginalen före avskrivningar. För att fånga hur god återspeglings är av olika kostnadsslag behöver vi därför analysera flera lönsamhetsmått.

Ökade rörliga kostnader, såsom ökade varukostnader för grossister i dagligvaruhandeln borde, allt annat lika, leda till att lönsamheten minskar. Detta kan bero på att efterfrågan minskar till följd av prishöjningarna i butik och att de fasta

⁹ Konkurrensverket, *Stigande matpriser – vart tar pengarna vägen?* Rapport 2024:3, avsnitt 4.3.

kostnaderna inte påverkas. Om konkurrensen däremot är begränsad, och i synnerhet om den försämras, kan lönsamheten tvärtom förstärkas. Lönsamheten kan också förstärkas om aktörerna förbättrar sin effektivitet, det vill säga minskar sina kostnader för exempelvis logistik och lagerhantering. Ett exempel på detta ges av Ica Sverige AB som förklarade varför deras rörelsemarginal var oförändrad på 3,6 procent 2024, trots att de minskat sin bruttovinstmarginal, med följande ord: "Prisinvesteringar under året har påverkat rörelseresultatet negativt vilket till stor del har kunnat kompenseras med effektiviseringar och kostnadsbesparingar samt förbättring inom onlineverksamheten."¹⁰

Vid en effektiv konkurrens kommer sådana kostnadsbesparingar att föras vidare till konsument, men om konkurrensen är svag kan de i stället leda till en förstärkt lönsamhet hos aktörerna i de olika leden i livsmedelskedjan.

Analyser av hur mycket priset förändras givet förändringar i den totala kostnadsmassan för företag har gjorts av myndigheter i Sverige och av konkurrensmyndigheter utomlands. Några av dessa har särskilt analyserat pristransmissionen, alltså relationen mellan råvaruprisförändringar och prisbildning som överförs till nästa led. Andra studier har baserats på olika lönsamhetsmått för att fånga upp övriga kostnader och sätta dem i relation till förändringar i slutpriser. Som exempel kan nämnas räntabiliteten, som användes av den norska konkurrensmyndigheten¹¹, och rörelsemarginalen, som analyserades av den brittiska konkurrensmyndigheten¹² och av SCB.¹³

1.2 Metod och data

Lönsamheten analyseras i denna studie med hjälp av vedertagna mått som används allmänt inom redovisning och den offentliga näringslivsstatistiken. Primärt har rörelsemarginal använts som mått på lönsamhet, men som vi diskuterar nedan är rörelsemarginal ett dåligt mått på att jämföra företag med olika kapitalstrukturer. Därför har vi även använt vinstandelen (se definition nedan) och räntabilitet på totalt kapital. En utförligare metodbeskrivning finns i bilaga A.

Bruttovinsten och *bruttovinstmarginalens* utveckling är relevanta för att närmare kunna spåra hur de förändrade råvarupriserna påverkat sammansättningen av kostnadsmassan och dess andel av omsättningen.

¹⁰ Ica Gruppen Årsredovisning 2024 sida 23 [3278091.pdf](https://www.ica.se/om-ica/arsredovisning/2024/3278091.pdf)

¹¹ Konkurransetilsynet (2024), "Konkurransetilsynets Marginstudie 2024 – Del 1. Lønnsomhetsberegninger på virksomhetsnivå", Konkurransetilsynet rapport, Bergen, Norge.

¹² CMA (2024), "Competition and profitability in the groceries sector", Competition & Markets Authority Rapport, London, Storbritannien.

¹³ SCB, Försämrad Lönsamhet i Livsmedelsbranscherna *Sveriges ekonomi – statistiskt perspektiv*. Nr 9, 2024.

Rörelsemarginalen mäter rörelseresultatets andel av försäljningsintäkterna för ett led. För att beräkna hur stor andel av försäljningsintäkterna som är vinst för dagligvarukedjorna använder vi koncernredovisningens principer där försäljning mellan leden elimineras för att undvika dubbelräkning av kostnader och intäkter.

Därtill beräknar vi även *rörelsekostnadsandel*, alltså kvoten mellan rörelsekostnader och omsättningen. En jämförelse av bruttovinstmarginalen och rörelsekostnadsandelen visar hur väl påläggen återspeglar rörelsens övriga kostnader. Förändringar i rörelsekostnadsandelen kan ha flera orsaker. Först och främst är måttet mycket volymkänsligt när övriga kostnader till stor del är fasta. Ökar volymen faller rörelsekostnadsandelen, vilket innebär att bruttovinstmarginalen kan sänkas för att täcka övriga kostnader. Faller å andra sidan volymen ökar rörelsekostnadsandelen. Måttet påverkas också av rörelsens effektivitet. Kostnadsbesparingar och effektivitetsförbättringar gör att övriga kostnader ökar mindre när priset på insatsvaror går upp. I detta fall kommer rörelsekostnadsandelen också att minska. Tolkningen av en fallande rörelsekostnadsandel som en indikation på ökad effektivitet behöver därför kombineras med uppgifter om hur mycket priset på insatsvaror ökat. Om rörelsekostnaderna ökat mindre än prisökningarna på insatsvaror, så är det en indikation på att en minskad rörelsekostnadsandel förklaras av ökad effektivitet.

Rörelsemarginalen sätter ett företags rörelseresultat i förhållande till dess omsättning. Det är ett mått på hur resultatet genererades, medan räntabiliteten sätter rörelseresultatet i förhållande till den kapitalmängd som behövdes. Kort uttryckt: rörelsemarginalen tar inte hänsyn till kapitalstrukturen. Därför ger rörelsemarginalen inte hela bilden för att möjliggöra jämförelser av lönsamheten för företag med lägre behov av tillgångar för att generera en viss omsättning med företag med större behov av tillgångar för att generera en viss omsättning.

Förhållandet mellan en verksamhets rörelsemarginal och dess kapitalomsättningshastighet och vilken implikation det får för ett företags avkastning uttrycks vanligen av den så kallade Du Pontformeln, där räntabilitet ges av rörelsemarginal multiplicerat med kapitalomsättningshastighet.¹⁴ Ett företag med låg rörelsemarginal (typiskt sett ett handlande företag) kan ändå ha hög räntabilitet om kapitalomsättningshastigheten är hög. På samma sätt kan ett företag med hög rörelsemarginal (typiskt sett ett tillverkande företag) ha låg räntabilitet om kapitalomsättningshastigheten är låg.

Det är därför värdefullt att komplettera lönsamhetsanalyser som baseras på rörelsemarginal med fler mått. *Vinstandelen* är ett mått inom nationalräkenskapen som mäter hur stor andel av bruttovinsten/förädlingsvärdet som är ersättning för kapital.¹⁵ Denna kan skilja sig kraftigt mellan företag i olika led i livsmedelskedjan och även mellan olika typer av produktion. Vi jämför därför lönsamheten mellan

¹⁴ Kapitalomsättningshastighet är omsättning delat på totala tillgångar.

¹⁵[Lönsamhet kan mätas på olika sätt](#) Fördjupning Sveriges Ekonomi SCB 2025-05-15.

leden genom att beräkna vinstandelen och *avkastning på totalt kapital* som mått på lönsamhet.

Lönsamhetsindikatorerna beräknas på data från två källor. Den första är den officiella företagsdatabasen från SCB och andra statistikinsamlade organ såsom Jordbruksverket. Med anledning av förekomsten av extremvärden i delar av dryckesindustrin, SNI-kod 11.07, är SCB:s sammanställning av livsmedelsindustrin inklusive tillverkning av alkoholfria drycker inte representativ för de livsmedels-tillverkande företagen som helhet och därför har denna sammanställning inte använts. Vi har avgränsat analysen av lönsamheten till livsmedelsindustrin med SNI-kod 10. I analysen ingår även våra urval. I dessa ingår flera större dryckesindustriföretag. I dessa finns inga extremvärden.¹⁶

Den andra källan utgörs av bokslutsdata från 330 företag i livsmedelsindustrin, samtliga grossister i dagligvaruhandeln samt ett relativt stort urval av enskilda butiker som drivs som enskilda bolag. En utförligare beskrivning av livsmedelsindustrin finns i bilaga F och en beskrivning av vår urvalsprocess i bilaga I.

Detta urval innefattar 330 företag med SNI-kod 10 eller 11.07¹⁷. Av dessa är 150 företag som varit aktiva sedan 2010, 90 är företag som gått i konkurs under de senaste 10 åren och 90 är företag som nyligen trätt in på marknaden 2010 eller efter. Vi uppskattar att de 150 aktiva företagen står för runt 60 procent av den samlade omsättningen i det tillverkande ledet. Då vårt syfte är att uttala oss om livsmedelsföretagen som grupp ingår inga extremvärden i vårt urval.

1.3 Disposition

Rapporten är disponerad enligt följande.

I kapitel 2 redovisar vi kostnadsutvecklingen och beskriver den vertikala förädlingskedjan.

I kapitel 3 visar vi prisernas återspeglning av kostnaderna och analyserar om kostnadssänkningar (effektivitetsvinster) förts vidare till nästa led.

I kapitel 4 analyseras lönsamhetsutvecklingen i dagligvaruhandeln och livsmedelsindustrin under perioden 2008–2023.

¹⁶ Att det finns extremvärden i SCB:s data för lönsamheten i tillverkning av alkoholfria drycker (SNI-11.07) är vår tolkning. På grund av sekretess har frågan inte kunnat utredas vidare. Vi noterar dock att det samlade rörelseresultatet för företag med SNI-kod 10 är 5,3 miljarder kronor för 2022 enligt SCB:s statistik. Att det samlade rörelseresultatet skulle falla till -239 miljoner kronor enbart genom att lägga till företag med SNI-kod 11.07 (se SCB:s publikation *Sveriges ekonomi – statistiskt perspektiv* nr 9 2024) kan vi inte se någon annan förklaring till än att det finns ett eller flera extremvärden i statistiken för företag med SNI-kod 11.07. Se även figurer 39 och 40.

¹⁷ I vårt urval ingår enbart företag med SNI-kod 10: Livsmedelsframställning (exklusive 10.9: Framställning av beredda djurfoder) och SNI-kod 11.07: Framställning av läskedrycker, mineralvatten och annat vatten på flaska. Urvalet är rensat för extremvärden. Vi har exempelvis inte tagit med Oatly AB, vars rörelseresultat för 2022 uppgick till -3,9 miljarder kronor.

2 Kostnader för livsmedel

2.1 Vilka är livsmedelskedjans kostnader?

Ett syfte med den här rapporten är att undersöka om priserna på livsmedel är kostnadsbaserade, det vill säga att priserna återspeglar varukostnaderna, övriga kostnader, avskrivningar och företagens risknivå. För att undersöka detta behöver vi först förstå livsmedelskedjans kostnadsstruktur. Vilka kostnader finns och hur mycket är vinst?

2.2 Den vertikala förädlingskedjan

Livsmedelssektorn, som i sin tur består av flera branscher, är en vertikal förädlingskedja. Det innebär att de produkter som lantbrukare och djuruppfödare odlar och föder upp förädlas av andra företag i flera led. En kyckling föds upp av en djuruppfödare. Kycklingen slaktas, styckas och paketeras av ett livsmedelsföretag. En grossist köper sedan den konsumentfärdiga kycklingprodukten och säljer den vidare till en butik där den slutligen köps och konsumeras av en konsument. Om vi för tillfället bortser från import och export kan vi identifiera fyra led i livsmedelsbranschen: primärproducenter (lantbrukare och djuruppfödare), tillverkande företag, grossister och slutligen detaljister (det vill säga dagligvaruhandeln, livsmedelsbutiker).

Från livsmedelsindustrins perspektiv är den primära kostnaden för maten råvarukostnaden¹⁸. Därefter tillkommer rörelsekostnader för livsmedelsföretagen att förädla råvaran. I grossistledet tillkommer vidare kostnader för logistiken. Slutligen tillkommer kostnader i butiksledet i dagligvaruhandeln.

I nationalräkenskapen analyseras intäkter och kostnader för respektive produktionsprocess. För exempelvis ett förädlande livsmedelsföretag beräknas ett förädlingsvärde, vilket är skillnaden mellan kostnaden för råvaror och vad den förädlade produkten kan säljas för.

Likaledes i de handlande leden är förädlingsvärdet skillnaden mellan inköpspriset på handelsvaran och vad den säljs vidare för gånger såld volym.

Summan av alla förädlingsvärden är BNP från produktionssidan. Denna uppdelning av å ena sidan intäkter som härrör från ett led, och å andra sidan rörelsekostnader som tillkommer i varje led, illustreras i diagrammet nedan.

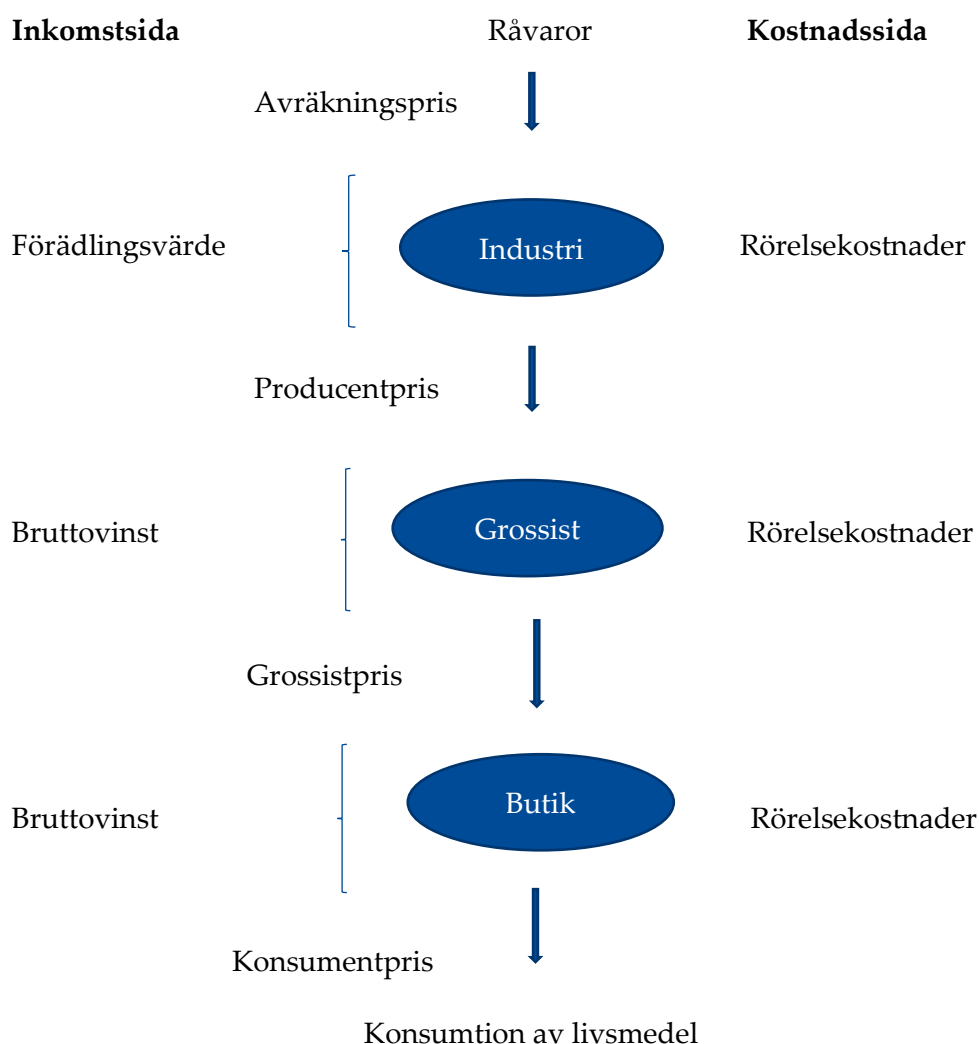
Hur stort förädlingsvärdet blir för de förädlande livsmedelsföretagen beror på å ena sidan avräkningspriser för råvaror och å andra sidan producentpriset för vad den

¹⁸ Även primärproducentledet har olika kostnader för insatsvaror och odling/uppfödning. Vi delar inte upp det i denna redovisning.

förädlade varan säljs vidare för. Vinsten är skillnaden mellan förädlingsvärdet och rörelsekostnaderna för att förädla råvaran.

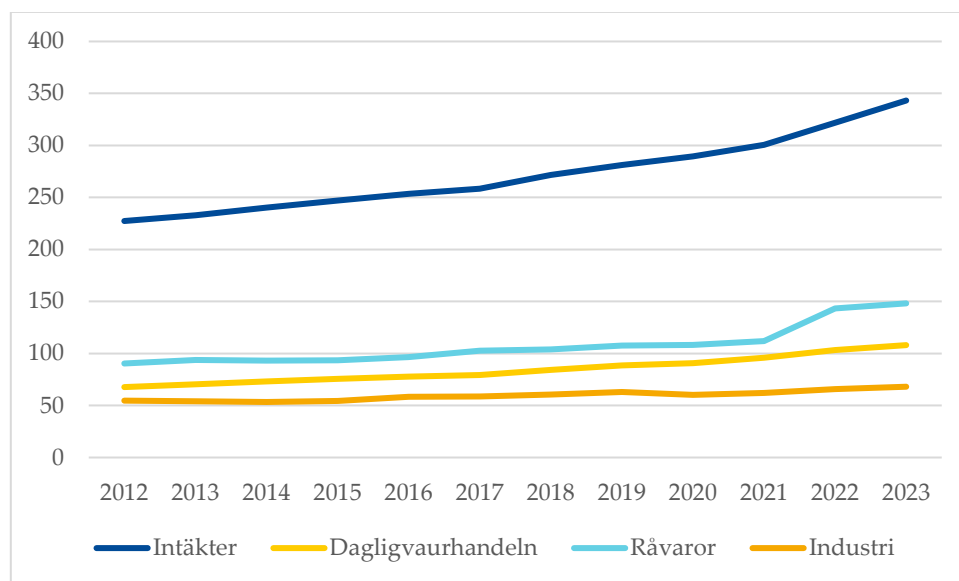
Vad detta diagram illustrerar är att de totala intäkterna endast beror på konsumentpriser. Priser i mellanleden påverkar inte totala intäkter eller totala kostnader, de påverkar endast fördelningen av vinster i kedjan.

Kostnaderna för att sälja, distribuera och förädla råvaror



Utvecklingen av försäljningsintäkterna, kostnad för råvaror och handelsvaror för livsmedelsindustrin, samt livsmedelsindustrins och dagligvaruhandelns rörelsekostnader inklusive avskrivningar visas i Figur 1. Av denna figur framkommer att försäljningsintäkterna ökat mest. Kostnaderna för råvaror ökade kraftigt 2022, men stabiliserades 2023 på en högre nivå. Mellan 2021 och 2023 ökade livsmedelsindustrins råvarukostnader från 112 miljarder till 143 miljarder, medan deras övriga kostnader ökade från 62 miljarder till 68 miljarder. För dagligvaruhandeln ökade rörelsekostnaderna från 96 till 108 miljarder. Den största ökningen i kostnader 2022 var således ökade råvarukostnader.

Figur 1 Försäljningsintäkter och kostnader för råvaror, förädling, distribution och försäljning, 2012–2023 (mdkr)



Källa: SCB Företagens ekonomi. Intäkter är dagligvaruhandelns intäkter, dagligvaruhandelns övriga kostnader inkluderar grossistledets övriga kostnader inklusive avskrivningar. Råvarukostnader är livsmedelsindustrins kostnader för råvaror och handelsvaror. Industri avser livsmedelsindustrin (SNI 10) övriga rörelsekostnader.

2.3 Hur stor andel av priset utgör olika kostnadsposter?

Handelns utredningsinstitut, HUI, har på uppdrag av branschorganisationen Svensk Dagligvaruhandel publicerat en analys som visar en genomsnittlig butiks olika intäkt- och kostnadsposter inklusive moms, uttryckt som andelar av en hundralapp som kunden betalar i butik, benämnt "butikshundringen."¹⁹ Med andra ord, hur fördelas 100 kronor som en konsument betalar på varukostnader, moms, samt de olika kostnadsposter som en butik har? HUI:s analys är skriven ur ett konsumentperspektiv och inkluderar därför moms.

För att svara på frågan om hur stor andel av priset som utgör de olika kostnadsposterna kan vi ta hjälp av HUI:s uträkning, men räkna om den från dagligvaruhandelns perspektiv, det vill säga exklusive moms. Låt oss kalla den "dagligvaruhundringen." Den visar hur dagligvaruhandelns försäljningsintäkter fördelar sig på olika kostnader respektive rörelseresultat i butiks- och grossistleden i procent.

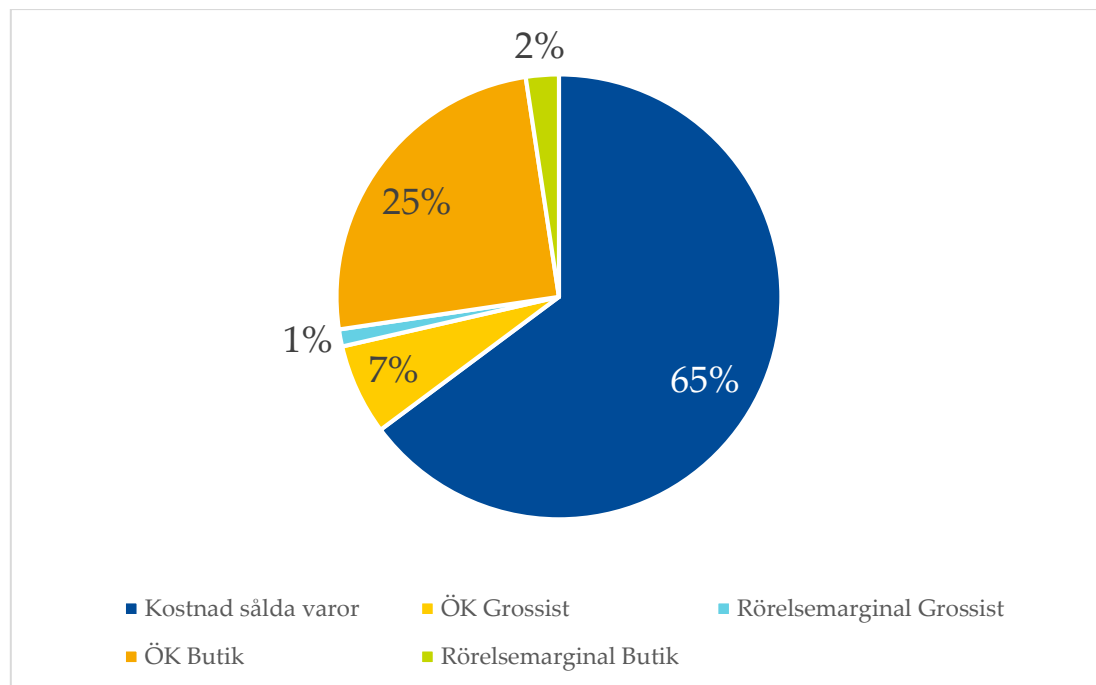
Från dagligvaruhandelns perspektiv för 2023 utgjorde inköpskostnad för sålda varor 65 procent av försäljningsintäkten.²⁰ Övriga kostnader (ÖK) i grossist- och butiksled motsvarade 7 respektive 25 procent, det vill säga totalt 32 procent av

¹⁹ [Butikshundringen](https://www.svenskdagligvaruhandel.se/wp-content/uploads/Butikshundringen-1.pdf) baseras på ett representativt urval av 100 geografiskt spridda butiker från de olika kedjorna. Butikshundringen delas upp i varans inköpspris, 60,91 procent, personalkostnader, 12,76 procent, säkerhet och svinn, 5,09 procent, externa kostnader, inklusive lokalkostnad, el, värme, marknadsföring och övriga externa, 4,80 procent, moms 12,10 procent, avskrivningar 1,45 procent, övriga kostnader 0,08 procent och resultat, 2,81 procent. <https://www.svenskdagligvaruhandel.se/wp-content/uploads/Butikshundringen-1.pdf>

²⁰ Notera att i den här uträkningen, som bygger på HUI:s analys, ingår alla varor, även varor som inte är livsmedel.

dagligvaruhundringen. Vad som återstod i rörelsemarginal var 3 procent. Se figur 2 nedan.

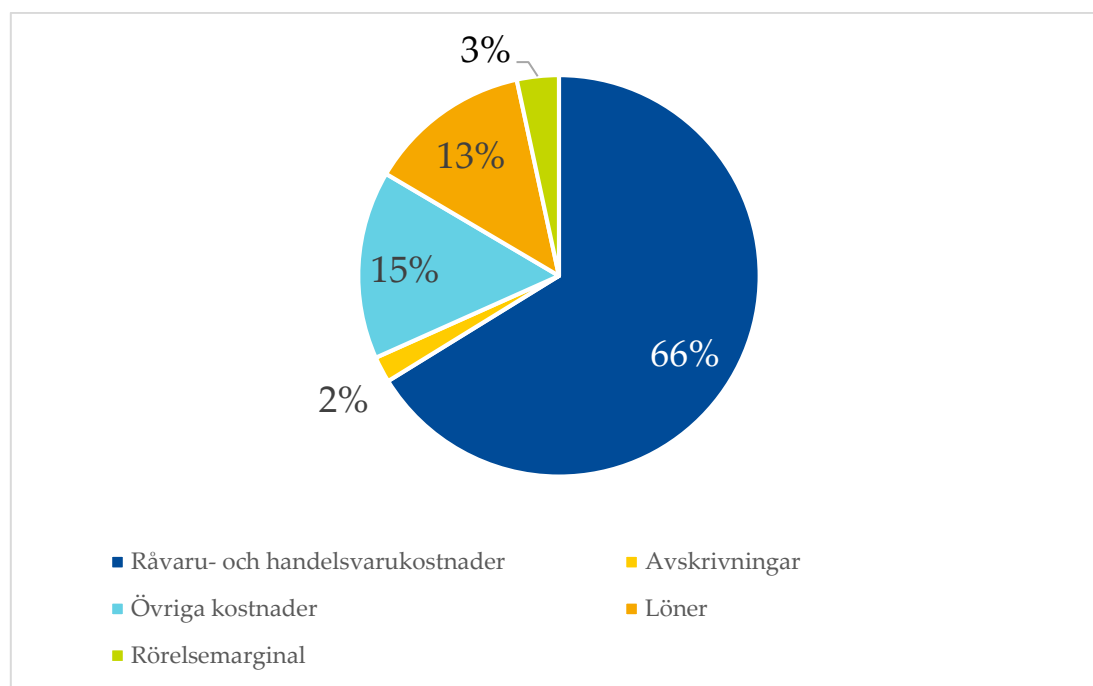
Figur 2 **Dagligvaruhundringen, 2023 (procent)**



Källa: SCB Företagens Ekonomi Dagligvaruhandelns huvudsakliga grossister (del av partihandeln, SNI 46,31-46,33; 46,36-46,39) Dagligvaruhandeln (SNI 47.11; 47.2 exkl. 47.25). ÖK: övriga kostnader.

Vi kan göra motsvarande beräkning för livsmedelsindustrin. Från beräkningen av dagligvaruhundringen fann vi att av priset i butik, exklusive moms, gick i genomsnitt 65 procent till kostnad för inköp av handelsvara. Av det som livsmedelsproducenten fick betalt för varan, "industrihundringen," gick i sin tur 66 procent till att betala för råvaror och handelsvaror. Tillverkningskostnaderna för att förädla råvarorna utgjorde 30 procent och rörelsemarginalen 4 procent av livsmedelsproducentens intäkt.

Figur 3 **Industrihundringen, 2023 (procent)**



Källa: SCB Företagens Ekonomi SNI 10.

Som illustration av vad detta betyder kan vi använda dessa siffror för att räkna ut hur mycket av priset som är vinst respektive kostnader för svensktillverkade livsmedel. Notera att det här är ett exempel. Vi har inte uppgifter om marginalerna på livsmedel som köps från svensk livsmedelsindustri. Vårt urval av sju produkt-kategorier i *Vart tar pengarna vägen?* indikerade att de kan vara lägre än för importerade varor, dock var urvalet för litet för att veta. Uträkningarna nedan är snarare ett pedagogiskt exempel på vad det skulle innebära om 65 procent är kostnad för sålda varor i dagligvaruhandeln, och 66 procent är råvarukostnad i leverantörsledet.

Om de i genomsnitt hade samma marginal som genomsnittet skulle det betyda att av priset, exklusive moms, som en kund betalade för svensktillverkade livsmedel var i genomsnitt cirka 43 procent ersättning för råvaror och handelsvaror för livsmedelsindustrin.²¹ Cirka 51 procent var operativa kostnader för förädling, distribution och försäljning,²² och resterande cirka 6 procent var rörelsemarginal i dagligvaruhandeln, grossistledet och livsmedelsindustrin.

Dessa estimat är indikativa. I realiteten är det stor variation i hur mycket av vad kunden betalar för livsmedel som är kostnad för råvaror, och hur mycket som är övriga kostnader respektive vinst. Men överlag så illustrerar detta exempel att i genomsnitt är mer än hälften av priset för livsmedel kostnader för förädling,

²¹ 66 procent av industrihundringen, som är 65 procent av dagligvaruhundringen = 42,9 procent.

²² 32 procent av dagligvaruhundringen plus 30 procent av industrihundringen (som är 65 procent av dagligvaruhundringen) = 51,5 procent.

distribution och försäljning. Således är en stor del av kostnaden för maten beroende av hur effektiv livsmedelskedjan är.

2.4 Hur mycket ökade olika kostnader?

Även om alla kostnadsposter ökade så betyder inte det att de alla motiverade de prisökningar som skedde. Huruvida övriga rörelsekostnader motiverade en högre eller lägre bruttovinstmarginal, för bibehållen lönsamhet mätt som rörelsemarginal, berodde på om de ökade mer eller mindre än försäljningsintäkterna. I det här avsnittet visar vi mycket olika poster i företagens resultaträkning ökade mellan 2021 och 2023.

Nedan är en tabell som visar den procentuella förändringen från 2021 till 2023 av olika redovisningsposter för fem urval av aktörer. Den första är dagligvaruhandeln (DVHL), den andra är dagligvaruhandelns huvudsakliga grossister. Den tredje är livsmedelsindustrin. De två sista är våra urval av livsmedelsföretag med koncern-tillhörighet och livsmedelsföretag utan koncern-tillhörighet. Beräkning av dessa mått och källor finns i bilaga C.

Förändring 2021–2023

	DVHL	Grossister	Industri	Industri med koncern	Industri utan koncern
Intäkter	14%	17%	24%	27%	14%
Varukostnader	17%	17%	32%	34%	21%
Bruttovinst	7%	14%	11%	14%	5%
Övriga kostnader	12%	15%	8%	15%	14%
Avskrivningar	16%		10%	1%	4%
Summa rörelsekostnader	12%	15%	8%	14%	14%
Resultat	-30%	14%	14%	15%	-49%

Från denna sammanställning kan ett par observationer göras.

Det första resultatet från denna analys är att den största procentuella ökningen i varukostnader skedde för livsmedelsföretag med koncern-tillhörighet där kostnader för råvaror och handelsvaror (som vi i tabellen förkortar till varukostnader) ökade med 34 procent, vilket är högre än livsmedelsindustrin som helhet där kostnaderna steg med 32 procent. För mindre företag utan koncern-tillhörighet ökade de med 21 procent.

Det andra resultatet är att de operativa rörelsekostnaderna (övriga kostnader) ökade procentuellt sett mindre än intäkterna. För livsmedelsindustrin ökade de med 8

procent. För urvalen med och utan koncern tillhörighet ökade de lika mycket, med 14 procent. För butiksledet ökade de med 12 procent.

3 Marginalernas återspeglings av övriga kostnader

Ett tecken på väl fungerande konkurrens är när priset för en vara eller tjänst återspeglar vad den kostar att tillhandahålla. Priset för den tänkta tjänsten "att kunna köpa livsmedel i en välsorterad butik" (i stället för direkt från tillverkare), är varornas pålägg. Denna mäts med bruttovinstmarginalen. Kostnaden per vara för dagligvaruhandeln att erbjuda den "tjänsten" till konsumenter mäts med rörelsekostnadsandelen. Om det råder väl fungerande konkurrens återspeglar bruttovinstmarginalen rörelsekostnadsandelen. Det betyder att om rörelsekostnadsandelen faller, kan även bruttovinstmarginalen sänkas, med bibehållen lönsamhet.

I denna sektion analyserar vi individuella aktörer och urval där redovisningsdata möjliggör en analys av rörelsekostnadsandelen.

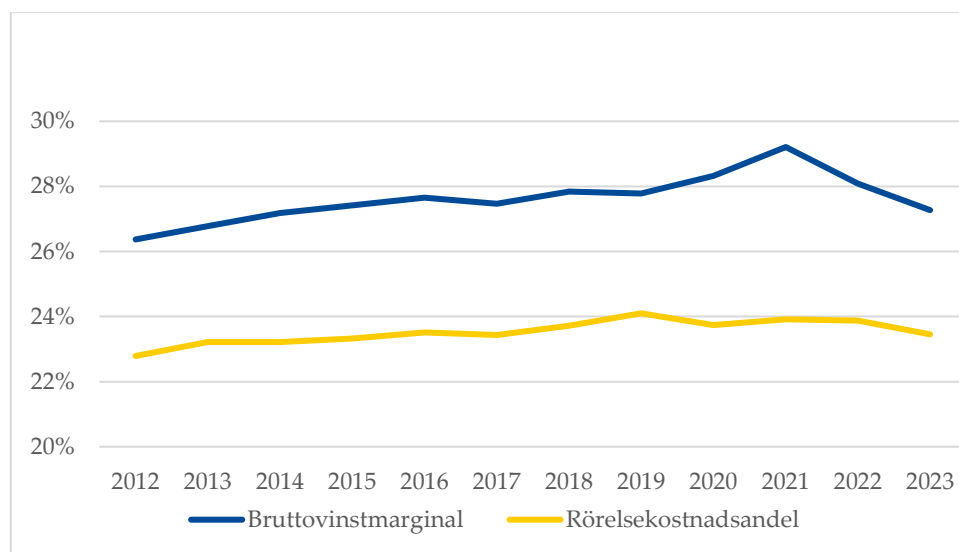
3.1 Dagligvaruhandelns effektivitetsvinster fördes inte över till konsumenterna

Utvecklingen av dagligvaruhandelns bruttovinstmarginal och rörelsekostnadsandel uppvisade god följsamhet när rörelsekostnadsandelen ökade fram till 2019, men när den slutade öka, fortsatte bruttovinstmarginalen att öka. De höga vinsterna i dagligvaruhandeln under pandemin 2021 förklarades således av en kombination av högre volymer och att effektivitetsvinster inte fördes över till konsumenterna.

Bruttovinstmarginalen för hela butiksledet och rörelsekostnadsandelen²³ visas i Figur 4.

²³ Rörelsekostnadsandelen har beräknats genom att subtrahera avskrivningarna från SCB:s post övriga kostnader inklusive avskrivningar i "Försämrad Lönsamhet i Livsmedelsbranscherna", Sveriges ekonomi – statistiskt perspektiv Nr 9, Stockholm .

Figur 4 Högre vinster i dagligvaruhandeln under pandemin möjliggjordes av effektivitetsvinster och högre bruttovinstmarginal, 2012–2023 (procent)



Källa: SCB Företagens Ekonomi.

När efterfrågan ökar, vilket den gjorde under pandemin, är det vinstmaximerande för ett företag med marknadsmakt att höja bruttovinstmarginalen. På motsvarande sätt är det vinstmaximerande att sänka bruttovinstmarginalen när efterfrågan minskar.

Den ökade lönsamheten under pandemin kan därför tolkas som ett uttryck för marknadsmakt då den visar att priserna inte återspeglade kostnaderna, utan förändringar i efterfrågan. Nedgången i lönsamhet efter 2021 förklarades av minskad efterfrågan, inte av en ökad rörelsekostnadsandel. Rörelsekostnadsandelen minskade 2023. Här finns det flera förklaringar. En av dessa tyder på effektivitetsförbättringar i butikerna. En annan kan vara att lönekostnaderna inte ökade lika mycket.

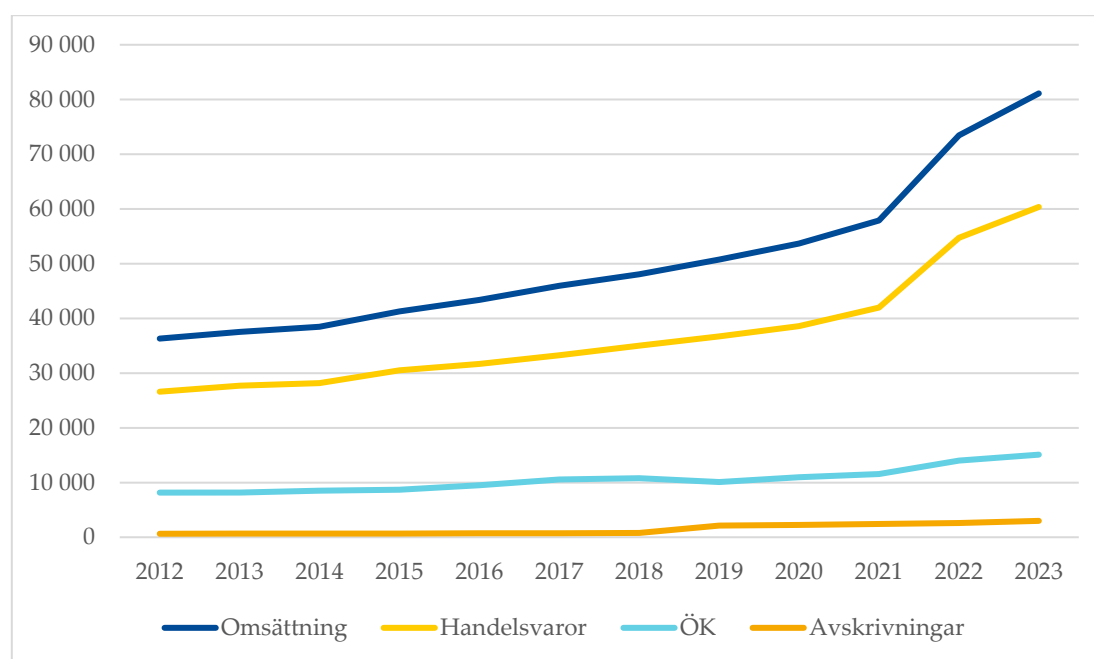
3.2 Stora skillnader mellan olika aktörer

Nästa fråga gäller hur väl påläggen återspeglade rörelsekostnaderna för enskilda aktörer. Denna analys har begränsats till Axfood, Coop Butiker och Stormarknader och City Gross, då de har transparent redovisning av olika kostnadsslag.

Det går inte att göra denna analys fullt ut för Ica då flertalet butiker inte redovisar hur stor del av varukostnaderna som var personalkostnader och hur mycket som var handelsvaror. Denna information finns endast för Ica Gruppen, vilken också bedriver andra verksamheter såsom apotek, fastighetsverksamhet och bankverksamhet. Frågan om deras höga lönsamhet berodde på att de var effektivare eller att de utövade mer marknadsmakt förblir därför obesvarad.

För Axfood finns informationen på koncernnivå i redovisningen om hur mycket av kostnad sålda varor som är personalkostnader och hur mycket som är vad de betalat för handelsvarorna.²⁴ Här kan illustreras vilken stor skillnad det gör. Bruttovinstmarginalen var 25 procent 2023, om vi exkluderar personalkostnader, och 14 procent om de inkluderas.²⁵ I Figur 5 visas utvecklingen av intäkter och kostnader för Axfood, där kostnader är uppdelade på kostnad handelsvaror, övriga kostnader inklusive personalkostnader (ÖK) och avskrivningar. Intäkter återspeglar rätt väl kostnad sålda varor, vilket betyder att priset är väl korrelerat med leverantörspriser.

Figur 5 Axfoods intäkter och kostnader, 2012–2023 (mnkr)



Källa: Axfood AB:s årsredovisningar 2012–2023. ÖK: Övriga kostnader.

Skillnaden mellan intäkter och sålda varor är bruttovinsten. Hur väl korrelerad den är med övriga kostnader kan visas genom att jämföra bruttovinstmarginalen och rörelsekostnadsandelen. Detta visas i Figur 6. Trots att de övriga kostnaderna ökade från 11,5 miljarder 2021 till 15,1 miljarder 2023, föll deras andel eftersom omsättningen ökade från 57,9 miljarder till 81,1 miljarder 2023.

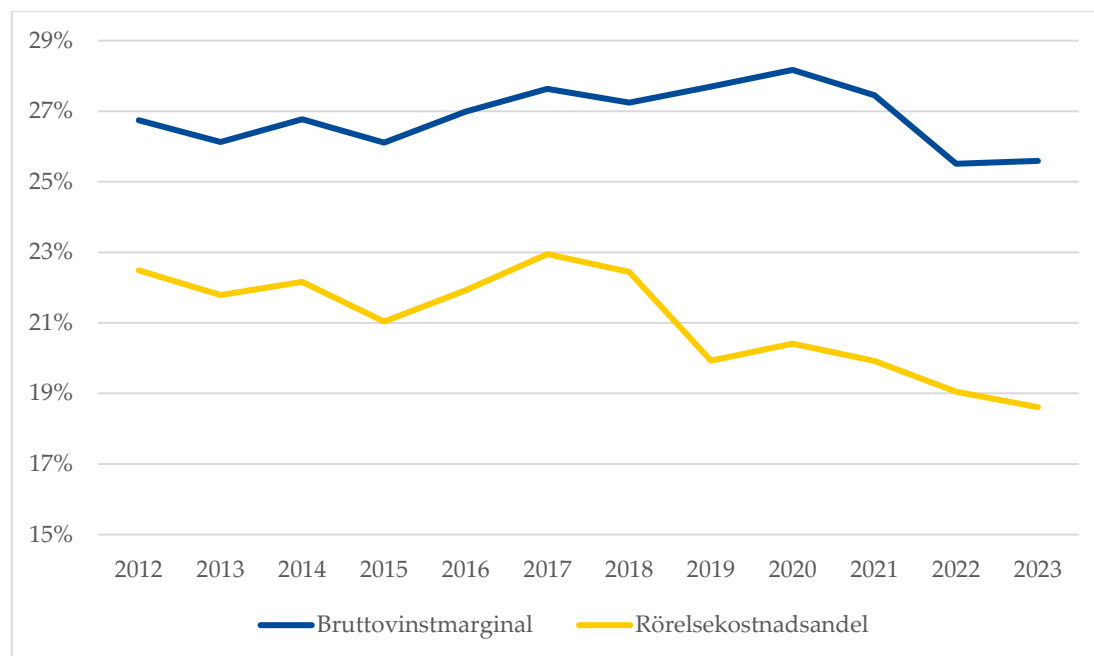
Under perioden 2019–2023 återspeglade inte bruttovinstmarginalen rörelsekostnadsandelen. Det framgår också av Figur 6 att Axfood sänkte bruttovinstmarginalen 2021, vilket var året då marknadens bruttovinstmarginal

²⁴ Detta framgår av fotnot 5 Kostnad per kostnadsslag s. 55 i Årsredovisningen [axfood-ars--och-hallbarhetsredovisning-2023.pdf](#)

²⁵ För 2023 var Axfoods intäkter 81 111 miljoner kronor och posten kostnad sålda varor för koncernen 69 795 miljoner kronor: 60 357 miljoner kronor var kostnad för handelsvaror och 9 070 miljoner kronor var personalkostnader.

nådde ett maximum. De kunde sänka den med ytterligare 2 procentenheter 2022, och fortfarande generera ett högre överskott än före pandemin.

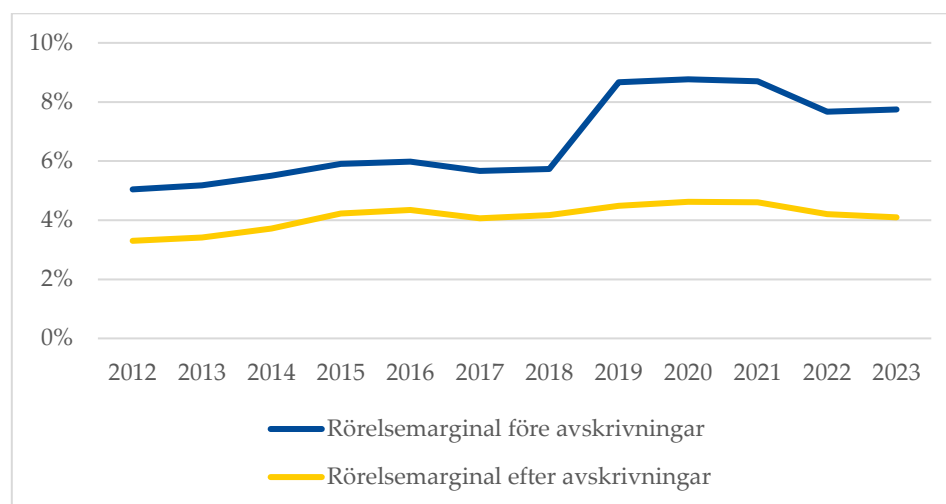
Figur 6 Hur överskottet från handel genererades för Axfood, 2012–2023 (procent)



Källa: Axfood AB:s årsredovisningar 2012–2023.

Hur använde Axfood överskottet? I Figur 7 visas rörelsemarginal före och efter avskrivningar. Här framkommer att det ökade överskottet användes till ökade investeringar. Överskottet som fanns kvar som ersättning till kapitalägarna var betydligt jämnare. Rörelsemarginalen både före och efter avskrivningar föll 2022 och var konstant 2023, men under pandemiåren 2020–2021 var rörelsemarginalen före avskrivningar 8,7 procent, och under högkostnadsåren 2022 och 2023 var den 7,7 procent, vilket var 2 procentenheter högre än åren före pandemin.

Figur 7 Hur Axfood använde överskottet, 2012–2023 (procent)

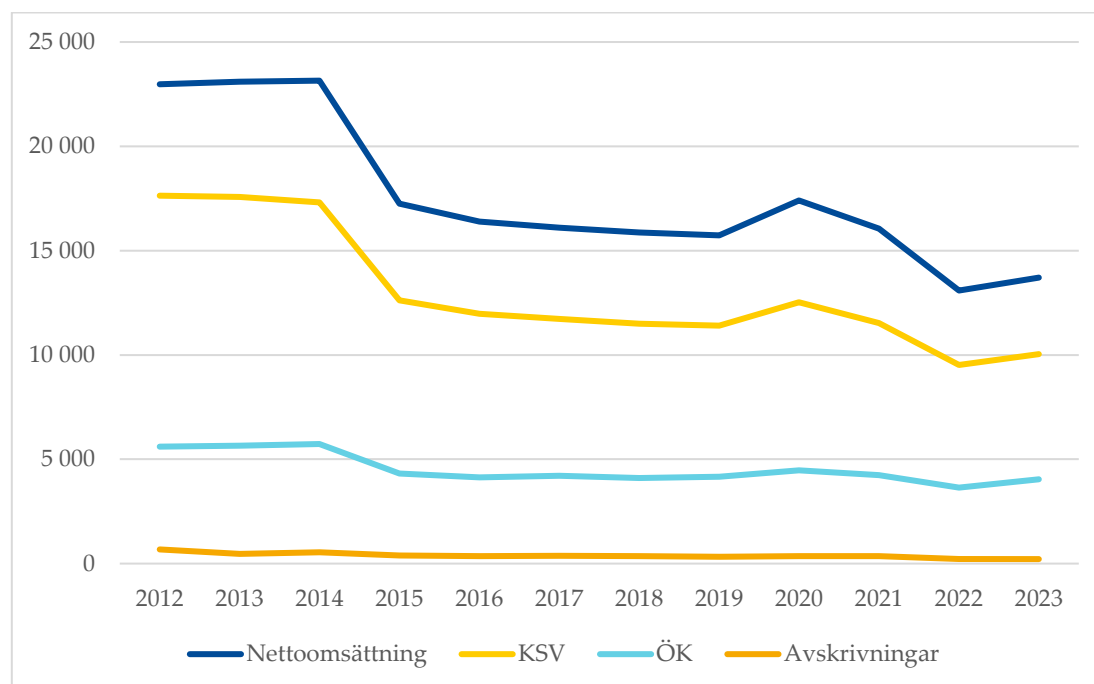


Källa: Axfood årsredovisningar 2012–2023.

City Gross och Coop Butiker och Stormarknader (Coop B&S) hade lägre rörelse-
resultat än marknadsgenomsnittet. Frågan är vad som förklarade detta: brist på
marknadsmakt, höga personal- och försäljningsomkostnader, eller höga
avskrivningar?

Utvecklingen för Coop Butiker och Stormarknader (Figur 8) är raka motsatsen till
Axfood (Figur 5). Alla kurvor är avtagande. Se nedan.

Figur 8 Coop Butiker och Stormarknaders nettoomsättning och kostnader, 2012–2023 (mnkr)

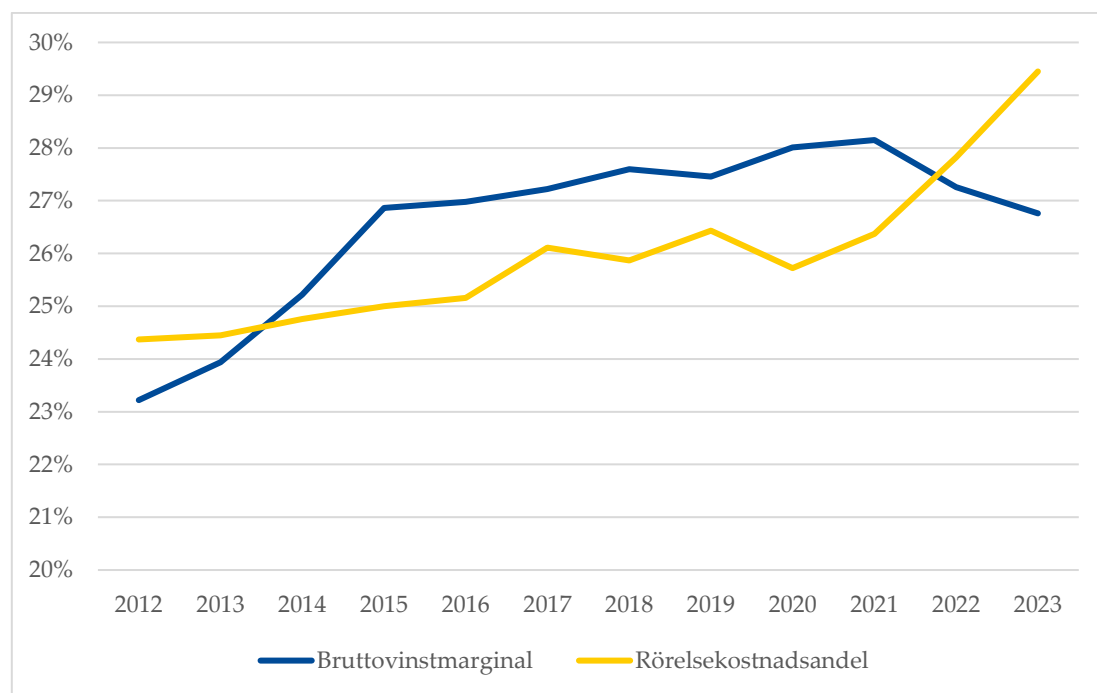


Källa: Årsredovisningar Coop Butiker & Stormarknader 2012–2023.

I Figur 9 framkommer att Coop B&S höjde bruttovinstmarginalen 2020 med 0,5 procentenheter och ytterligare 0,1 procentenheter 2021, och sänkte den 2022 med 0,9 procentenheter och fortsatte sänka den med 0,5 procentenheter 2023. Totalt sänkte de bruttovinstmarginalen med 1,4 procentenheter mellan 2021 och 2023.

Den långsiktiga trenden för bruttovinstmarginalen var tilltagande. Den långsiktiga trenden för rörelsekostnadsandelen har också varit tilltagande. Trots att övriga kostnader minskade 2022 ökade rörelsekostnadsandelen på grund av att omsättningen föll mer.

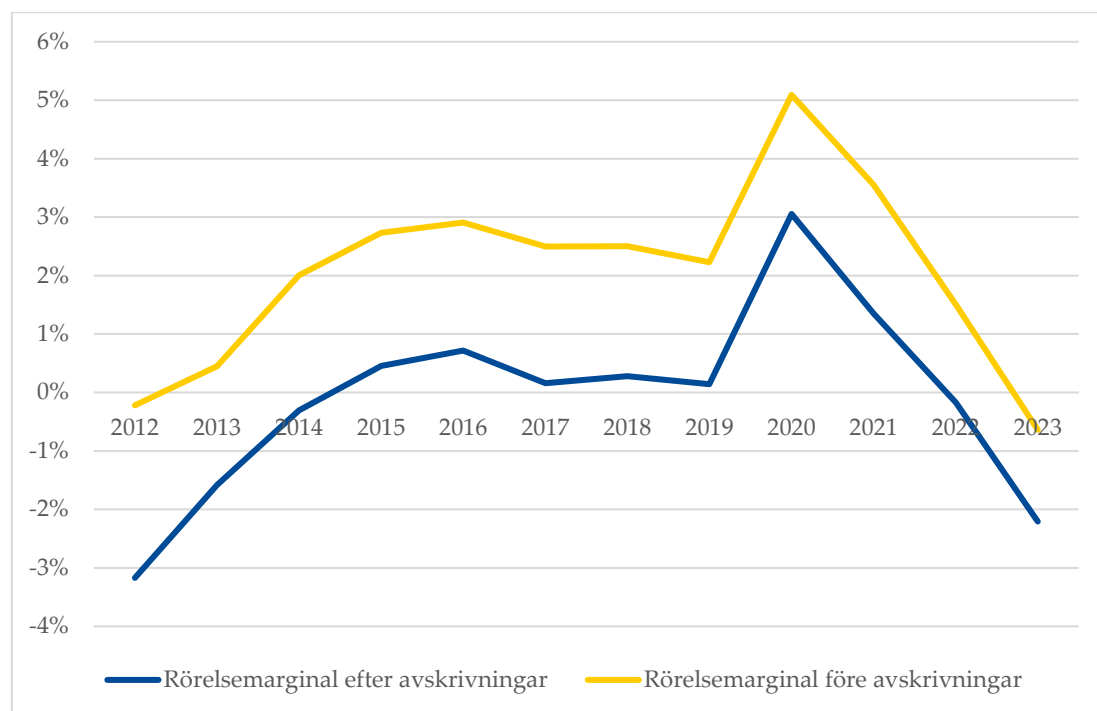
Figur 9 Hur Coop Butiker och Stormarknaders resultat genererades, 2012–2023 (procent)



Källa: Årsredovisningar Coop Butiker & Stormarknader 2012–2023.

Beträffande avskrivningar kan noteras att dessa var höga fram till pandemin, och att de minskade 2021–2023.

Figur 10 Hur Coop Butiker och Stormarknader använde resultatet, 2012–2023 (procent)

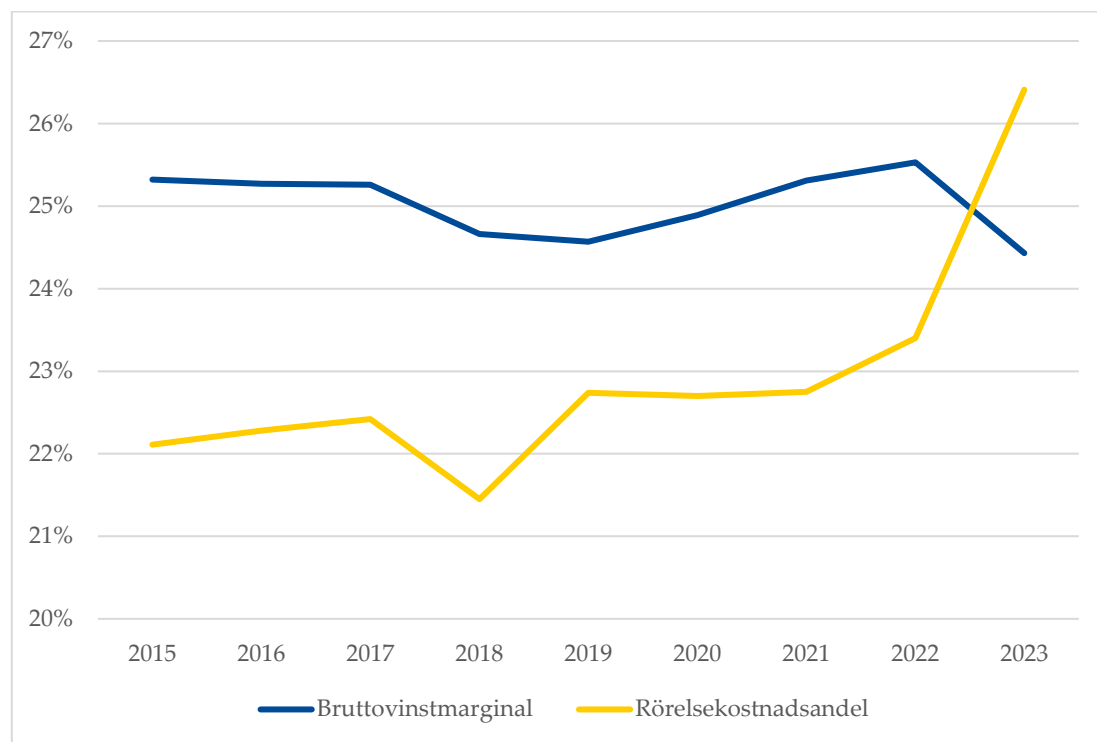


Källa: Årsredovisningar Coop Butiker & Stormarknader 2012–2023.

Coop B&S försämrade resultat förklarades främst av ökad rörelsekostnadsandel, vilken i sin tur förklarades av fallande omsättning.

Vad var orsaken till City Gross försämrade resultat? City Gross höjde bruttovinstmarginallt 2022 med 0,2 procentenheter och sänkte den med 1,1 procentenheter 2023. Även City Gross strategi ledde till minskad omsättning och som ett resultat av detta kraftigt ökad rörelsekostnadsandel. Se Figur 11.

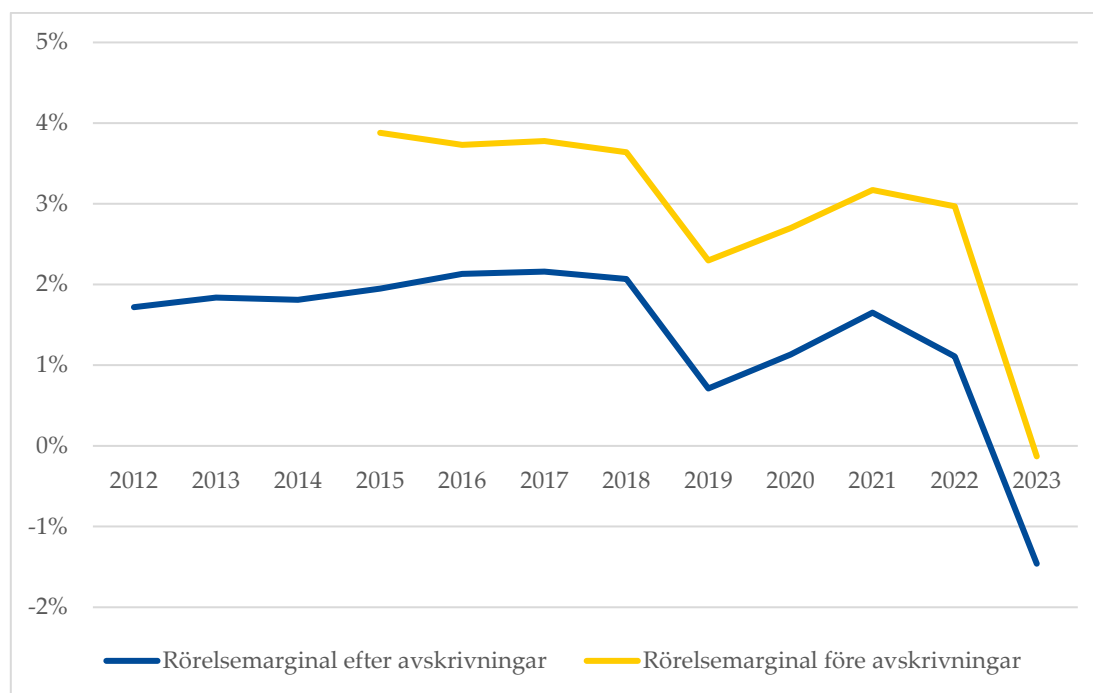
Figur 11 Hur City Gross genererade sitt resultat, 2015–2023 (procent)



Källa: City Gross Årsredovisningar 2015–2023.

En jämförelse av rörelseresultatet före och efter avskrivningar visar att avskrivningarna minskade. Det var således främst ökad rörelsekostnadsandel på grund av minskad omsättning som förklarade den försämrade lönsamheten 2023. Se Figur 12.

Figur 12 Hur City Gross använde resultatet, 2012–2023 (procent)



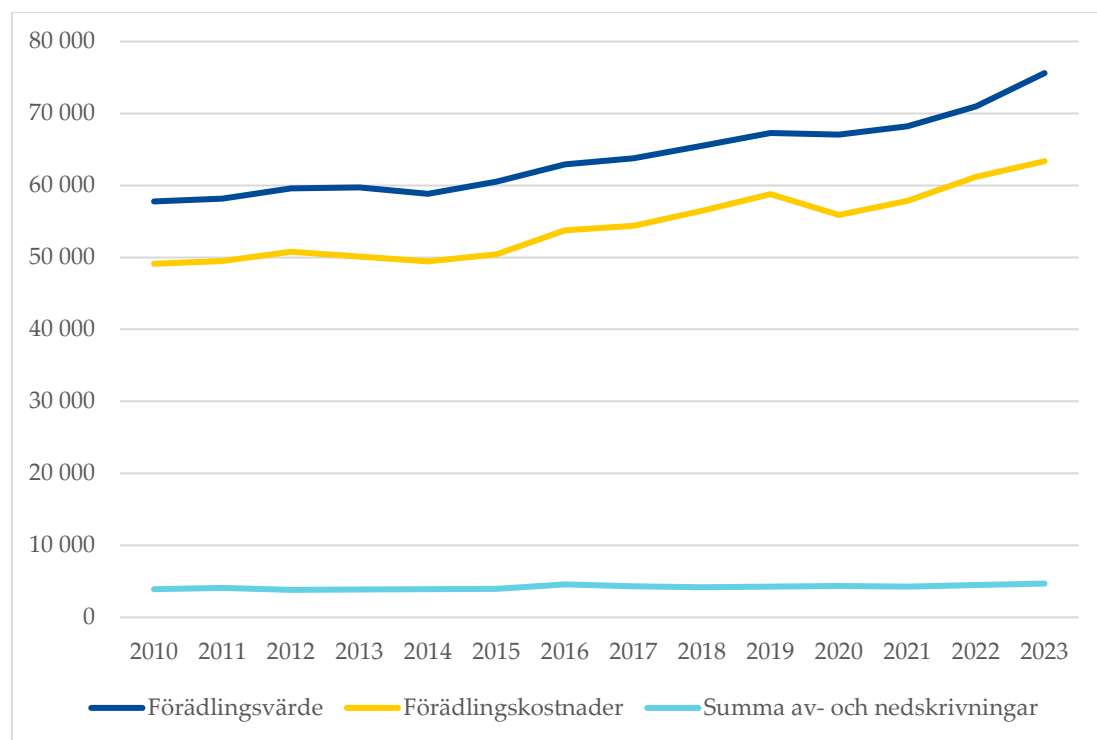
Källa: City Gross Årsredovisningar 2012–2023.

3.3 Livsmedelsindustrins effektivitetsvinster fördes över till dagligvaruhandeln

För att undersöka hur mycket priserna ökade i förhållande till kostnaderna för leverantörsledet, har vi gjort samma bruttovinst- och kostnadsanalys som för dagligvaruhandeln. Vi har beräknat bruttovinsten som skillnaden mellan totala intäkter och kostnad för råvaror och andra förnödenheter och handelsvaror. När vi använder det måttet för att beräkna bruttovinstmarginalen mäter den senare hur mycket priserna ökade i förhållande till ökade råvarupriser och handelsvaror. Därefter ställer vi den prisökningen i relation till övriga kostnader.

På branschnivå för hela livsmedelsindustrin råder mycket god återspeglning av kostnader. Se Figur 13.

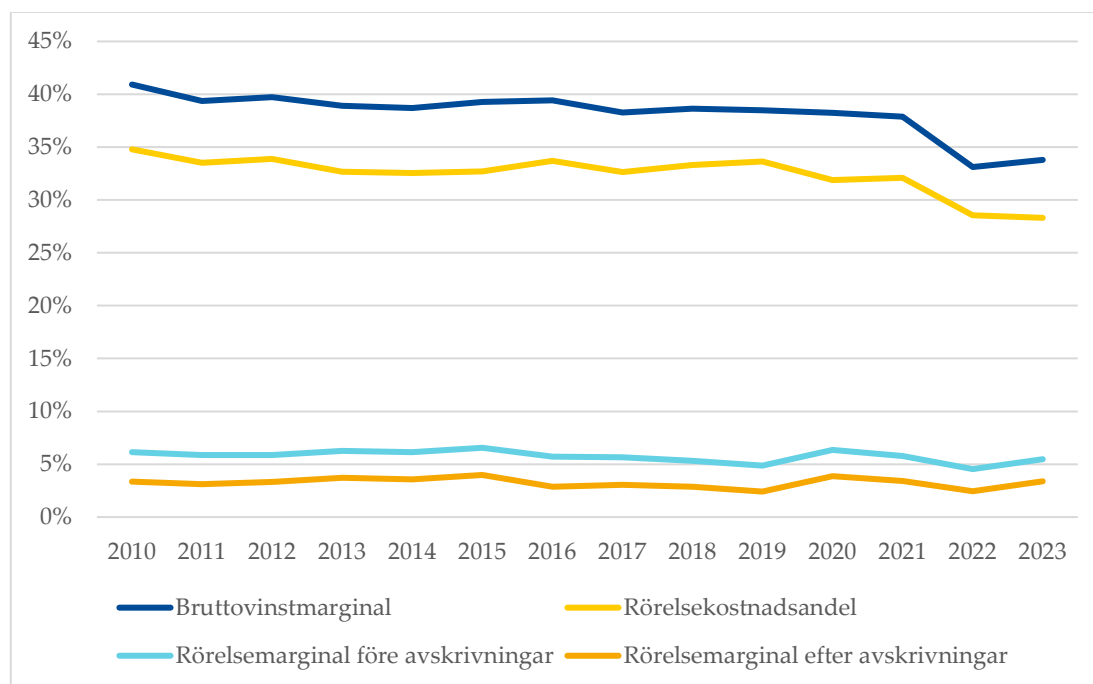
Figur 13 Livsmedelsindustrins förädlingsvärde är en god återspeglning av förädlingskostnaderna, 2010–2023 (mnkr)



Källa: Företagens Ekonomi SNI10.

Både bruttovinstmarginalen och rörelsekostnadsandelen har varit fallande, vilket inneburit att lönsamheten varit i stort sett oförändrad. Det har inte heller skett några stora förändringar i avskrivningar, utan alla effektivitetsvinster har förts över till dagligvaruhandeln. Flera figurer som visar rörelsekostnadsandelen för livsmedelsindustrin visas i bilaga D (inkl. råvaror, personalkostnader och övriga kostnader).

Figur 14 Livsmedelsindustrin har blivit effektivare och effektivitetsvinsterna fördes över till nästa led, 2010–2023 (procent)



Källa: Företagens Ekonomi SNI10.

Vi utförde även denna analys för dagligvaruhandelns huvudleverantörer,²⁶ vilka utgör en delmängd av urvalet med koncern tillhörighet, ett urval av 49 av företagen utan koncern tillhörighet, nya företag respektive företag som gick i konkurs. De två sistnämnda visas i bilaga E.

För alla dessa urval fann vi ett positivt samband mellan bruttovinstmarginal och kostnader, även hos de företag som gick i konkurs. Det vill säga mönstret med ett negativt samband som vi fann för dagligvaruhandeln återfanns inte här.

Däremot fann vi flera skillnader mellan huvudleverantörerna och urvalet av företag utan koncern tillhörighet. Vifann att rörelsemarginalen var högre för huvudleverantörerna. För huvudleverantörerna skedde effektivitetsvinster som fördes över, medan för företagen utan koncern tillhörighet var rörelsekostnadsandelen konstant. Med andra ord kunde de ta ut prisökningar som kompenserade dem för deras ökade rörelsekostnader.

Detta kan vara ett resultat av att prispförhandlingar med dagligvaruhandelsaktörerna är kostnadsbaserade, och att det i termer av prisernas *följsamhet* med kostnadsutvecklingen inte finns någon större skillnad mellan mindre företag utan koncern tillhörighet och de som är en del av större internationella koncerner.

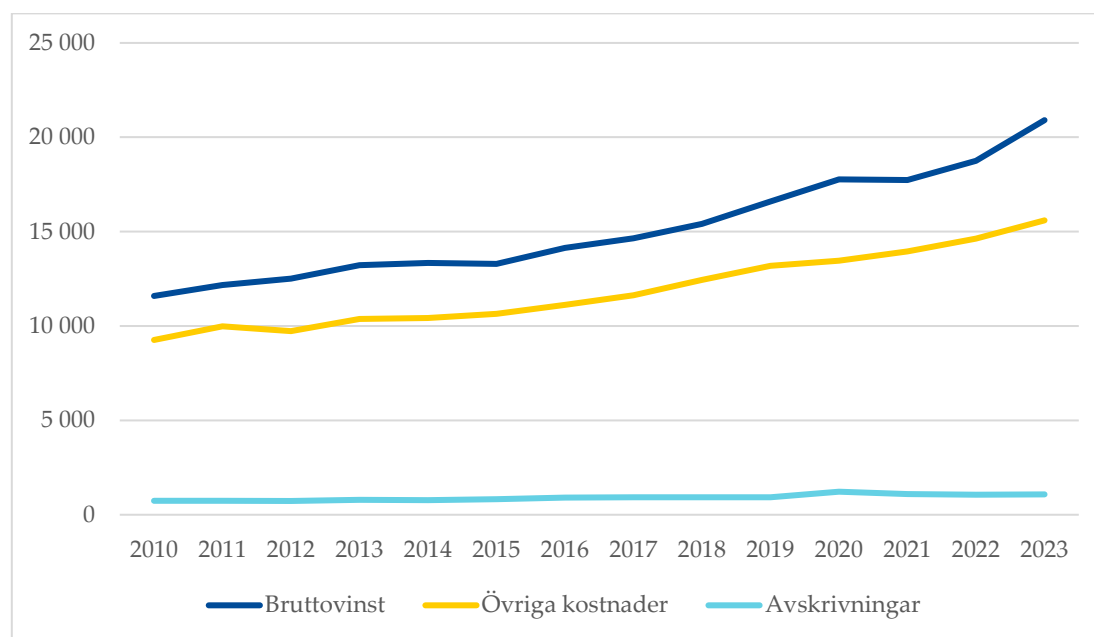
²⁶ Vissa huvudleverantörer (t.ex. Arla Foods AB och Scan Sverige AB) har dock exkluderats då de saknar data för rå- och handelsvaror i bokslutsdata. Se bilaga I för mer information.

För dagligvaruhandelns huvudleverantörer återspeglar bruttovinsten i hög grad övriga kostnader både i kronor (Figur 15) och i procent (Figur 16). Det kan noteras att för den analyserade perioden har både bruttovinstmarginalen och rörelse-kostnadsandelen varit fallande. Dagligvaruhandelns huvudleverantörer ökade således sin effektivitet för hela perioden, även när kostnaderna började stiga snabbare 2021 och 2022. Samtidigt visar den fallande bruttovinstmarginalen att dessa effektivitetsvinster förts över till dagligvaruhandeln med stabil rörelse-marginal som följd.

Intressant att notera är att mellan 2019 och 2022 föll övriga kostnaders andel av de totala intäkterna med 4,5 procentenheter. För samma period minskade bruttovinstmarginalen med 5,0 procentenheter. Vad som präglade perioden av mycket höga prisökningar på råvaror och andra insatsvaror, var en period där producent-prisökningarna blev lägre än ökningen i råvarupriser på grund av att effektivitets-vinsterna i produktionen fördes över till dagligvaruhandeln.

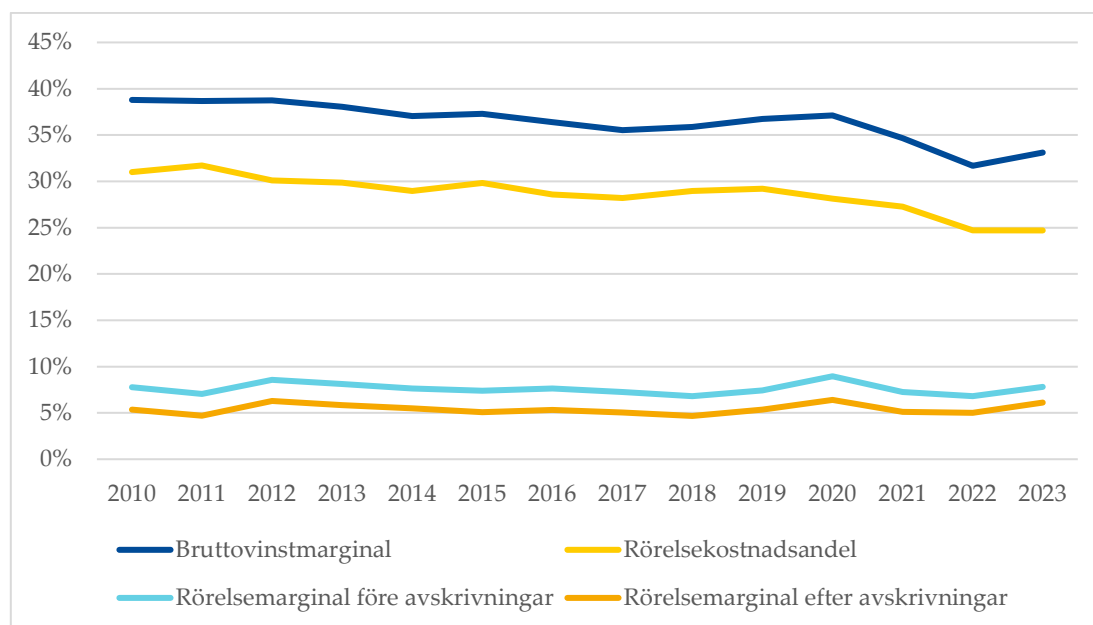
Att effektivitetsvinster förts över till nästa led har även inneburit att avskrivningarna varit stabila runt 2 procent av omsättningen.

Figur 15 Bruttovinst och övriga kostnader för dagligvaruhandelns huvudleverantörer, 2010–2023 (mnkr)



Källa: Bokslut för AAK, Atria, Barilla, KLS Ugglarps, Orkla Sverige, Guldfågeln, Kronfågel, Fazer Bageri, Pågens, Kavli, Estrella, Falköpings mejeri, Mondelez, Di Luca & Di Luca, Santa Maria, Kockens, Nordic Sugar, Ingelsta Kalkon, KG:s Ägg.

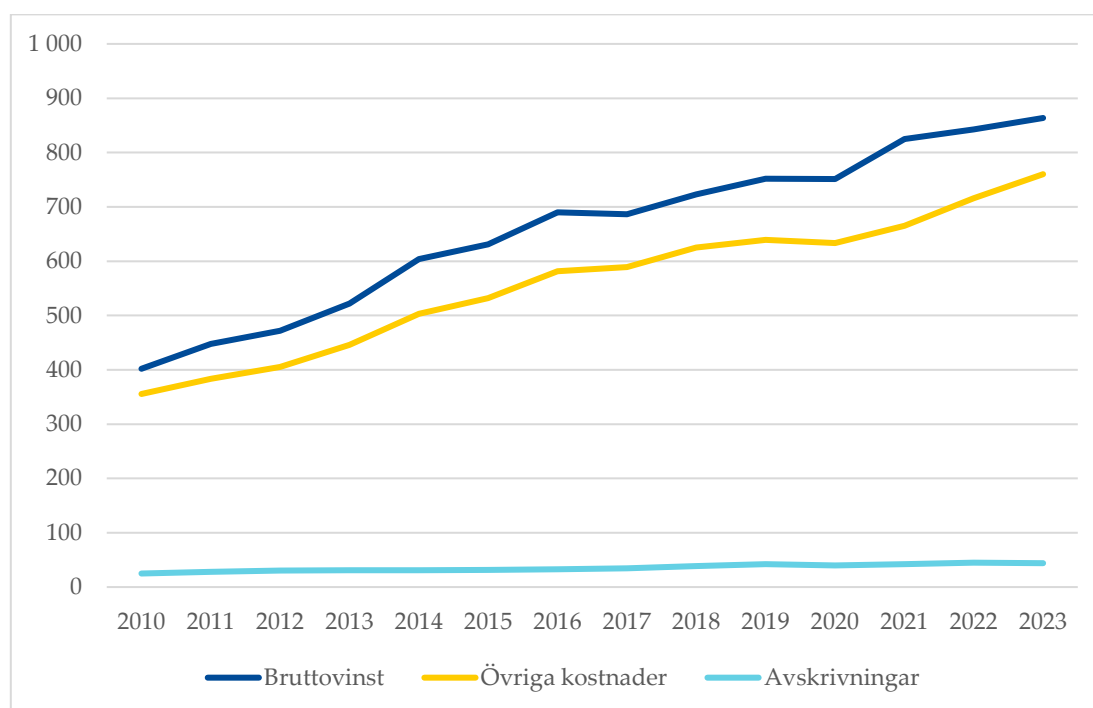
Figur 16 Marginaler för dagligvaruhandelns huvudleverantörer, 2010–2023 (procent)



Källa: Bokslut för AAK, Atria, Barilla, KLS Ugglarps, Orkla Sverige, Guldfågel, Kronfågel, Fazer Bageri, Pågens, Kavli, Estrella, Falköpings mejeri, Mondelez, Di Luca & Di Luca, Santa Maria, Kockens, Nordic Sugar, Ingelsta Kalkon, KG:s Ägg.

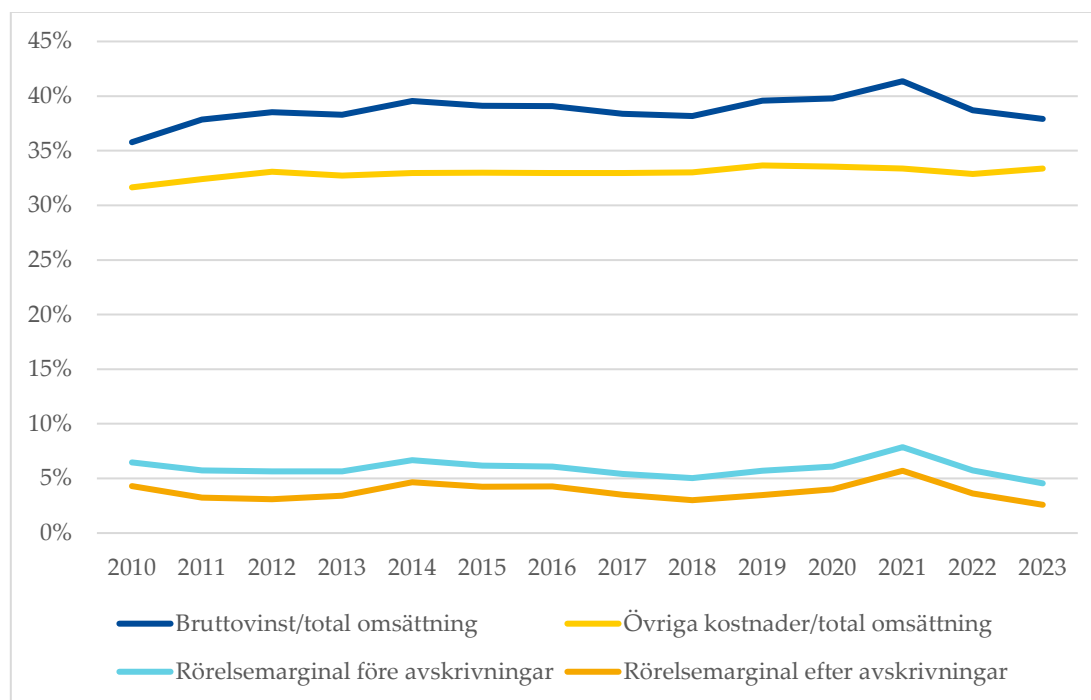
För det slumpmässiga urvalet av 49 svenska företag utan koncern tillhörighet fanns också god återspeglning med undantag för 2021, då de hade en fördröjd pandemi-effekt med prisökningar som inte motiverades av kostnadsökningar.

Figur 17 Bruttovinst och övriga kostnader för ett slumpmässigt urval av 49 svenska företag utan koncern tillhörighet, 2010–2023 (mnkr)



Källa: Infotorg/Bolagsverket.

Figur 18 Marginaler för ett slumpmässigt urval av 49 svenska företag utan koncerntillhörighet, 2010–2023 (procent)



Källa: Infotorg/Bolagsverket.

För dessa företag ökade övriga kostnader mer i procent än den totala omsättningen. Men överlag var det god återspeglning med undantag för 2021, och avskrivningarna var stabila runt 2 procent.

Sammantaget visar analysen god korrelation av bruttovinst och övriga kostnader för livsmedelsföretagen. Analysen har visat att det råder god återspeglning av kostnader för livsmedelsföretagen för samtliga urval. De av dagligvaruhandelns huvudleverantörer av märkesvaror som ingår i vårt urval höjde som grupp inte priserna mer än vad som motiverades av kostnadsökningar med undantag för två år. Under 2020 och 2023 ökade bruttovinstmarginalen (och därmed priserna) med mer än vad som motiverades av ökade övriga kostnader. Dock kan prisökningen 2023 beskrivas som en återhämtning efter nedgången 2022. Överlag har effektivitetsvinster såväl som ökade kostnader förts över till nästa led. Med andra ord råder det god återspeglning av kostnader i livsmedelsindustrin.

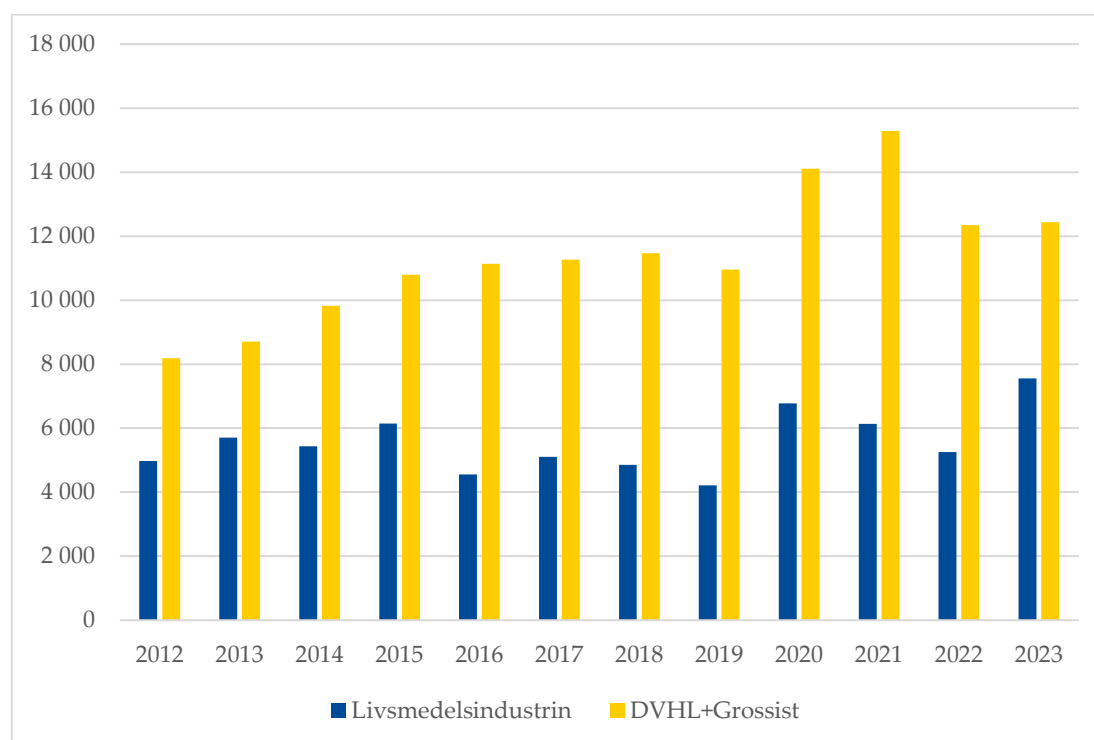
4 Stabil lönsamhet i båda leden

Flera indikatorer visar att lönsamheten för dagligvaruhandeln och livsmedelsindustrin har varit stabil. Data från SCB visar att rörelsemarginalen för butiksledet under åren före pandemin, 2008–2019, uppgick till 2,4 procent i genomsnitt.²⁷ Under åren efter pandemin, 2022–2024, uppgick rörelsemarginalen till 2,5 procent i genomsnitt. Förutom under pandemin har lönsamheten i dagligvaruhandelns butiksled inte uppvisat några kraftiga svängningar i lönsamheten mellan 2008 och 2024, mätt som rörelsemarginal.

För livsmedelsindustrin har utvecklingen också präglats av stabilitet. Lönsamheten, mätt som rörelsemarginal, har varierat mellan 2,41 procent som lägst och 3,98 procent som högst. I genomsnitt har lönsamheten mellan 2008 och 2023 uppgått till 3,2 procent.²⁸

I figur 19 har vi sammanställt rörelseresultatet för livsmedelsindustrin och dagligvaruhandeln inklusive dess huvudsakliga grossister. Som framgår av utvecklingen fanns det en pandemieffekt för dagligvaruhandeln då lönsamheten förbättrades markant. Samma effekt fanns inte för livsmedelsindustrin.

Figur 19 Rörelseresultatet efter avskrivningar för livsmedelsindustrin (SNI 10) och kedjorna i dagligvaruhandeln, 2012–2023 (mnkr)



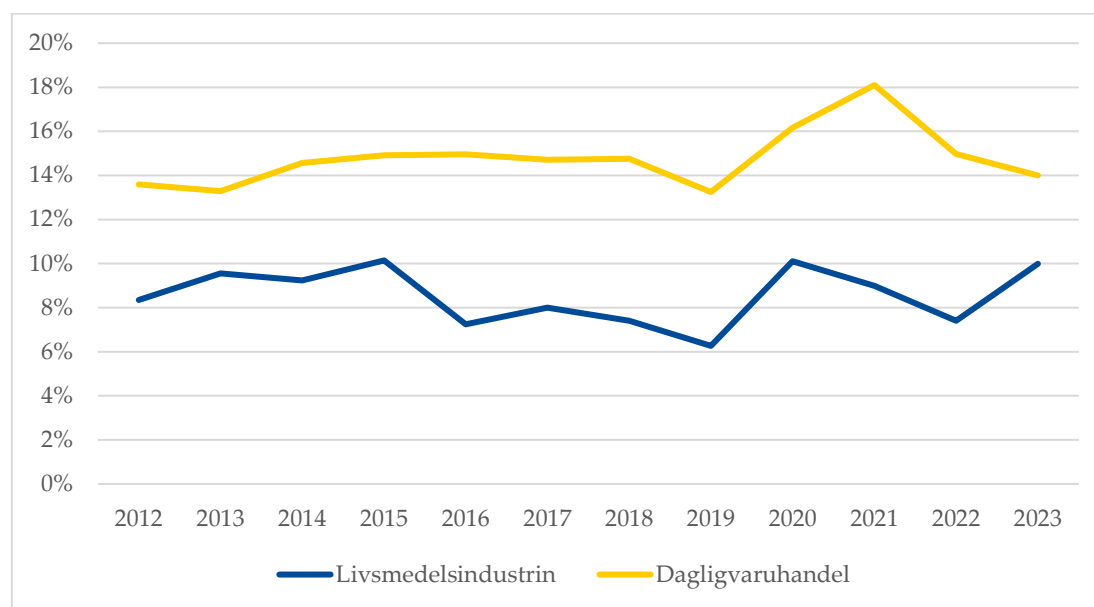
Källa: SCB Företagens ekonomi.

²⁷ Sveriges ekonomi – statistiskt perspektiv nr 9 2024, SCB.

²⁸ Notera att sammanställningen enbart innehåller företag med SNI-kod 10.

Vi kan även jämföra vinstandelen för livsmedelsindustrin och dagligvaruhandeln, se figur 20. Här framgår det att dagligvaruhandelns lönsamhet, mätt som ersättning för kapitalet, är högre än livsmedelsindustrins.

Figur 20 Vinstandelen var högre för dagligvaruhandeln än för livsmedelsindustrin, 2012–2023 (procent)



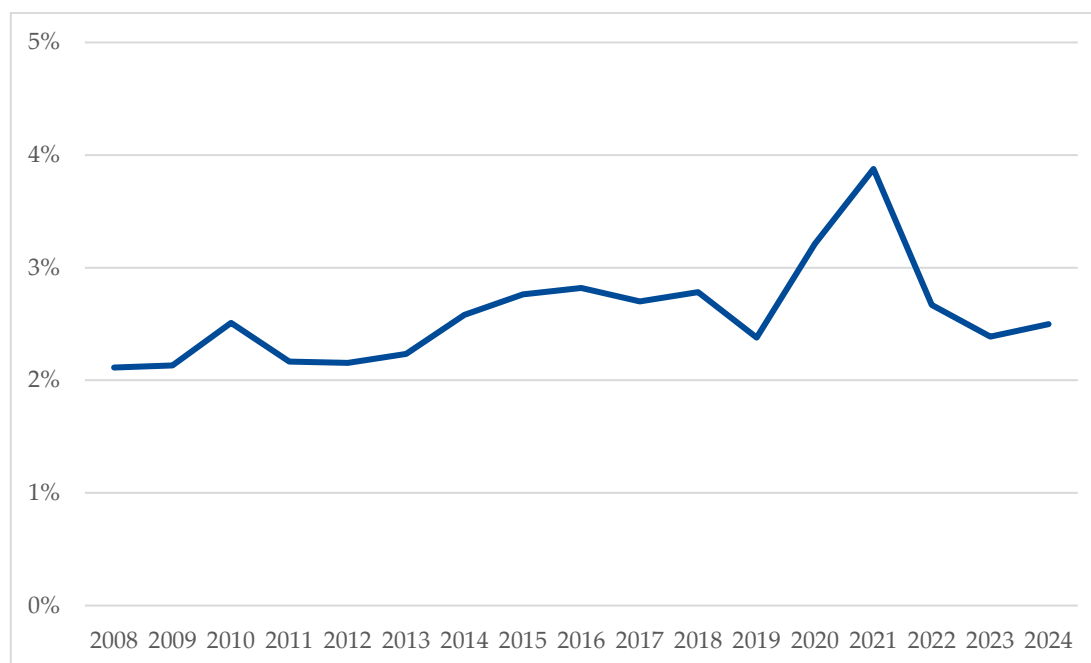
Källa: SCB Livsmedelsindustrin SNI10 Dagligvaruhandeln (SNI 47.11; 47.2 exkl. 47.25).

Vinstandelen är ett operativt mått som mäter hur stor andel av vinsten som är ersättning för kapitalet. En jämförelse 2012–2023 visar att i dagligvaruhandeln gick en större andel av vinsten till ersättning för kapital än vad den gjorde i livsmedelsindustrin. I dagligvaruhandeln var 14 procent (15 för 2022) av förädlingsvärdet rörelseresultat. Motsvarande uppgifter för livsmedelsindustrin var 10 procent (7,4 för 2022).

4.1 Lönsamheten i dagligvaruhandeln

Som framgår av Figur 21 ökade dagligvaruhandelns rörelsemarginal kraftigt under pandemin. Efter pandemin har den återgått till en nivå som inte avviker markant från tidigare.

Figur 21 **Dagligvaruhandelns butiksleds rörelsemarginal, 2008–2024 (procent)**



Källa: SCB Dagligvaruhandeln (SNI 47.11; 47.2 exkl. 47.25).

Lönsamheten i dagligvaruhandeln kan mätas i enbart butiksledet, som i figuren ovan, eller inklusive grossistverksamheterna. En genomgång av de fyra stora dagligvaruhandelsaktörerna visar att de är tätt knutna till varandra: Axfoods grossiströrelse levererar varor till Axfoods butiker och fristående dagligvarubutiker²⁹, Coops grossiströrelse levererar till medlemsföreningarnas butiksverksamhet. Samma gäller för Ica där Ica Sverige AB levererar varor till Ica-butikerna. Lidl:s svenska verksamhet bedrivs inom samma företag, Lidl Sverige KB.

Samtidigt ägs både Icas och Coops grossistverksamheter indirekt av de enskilda handlarna och medlemsföreningarna. I Icas fall via Ica-handlarnas Förbund och i Coops fall via Kooperativa Förbundet.

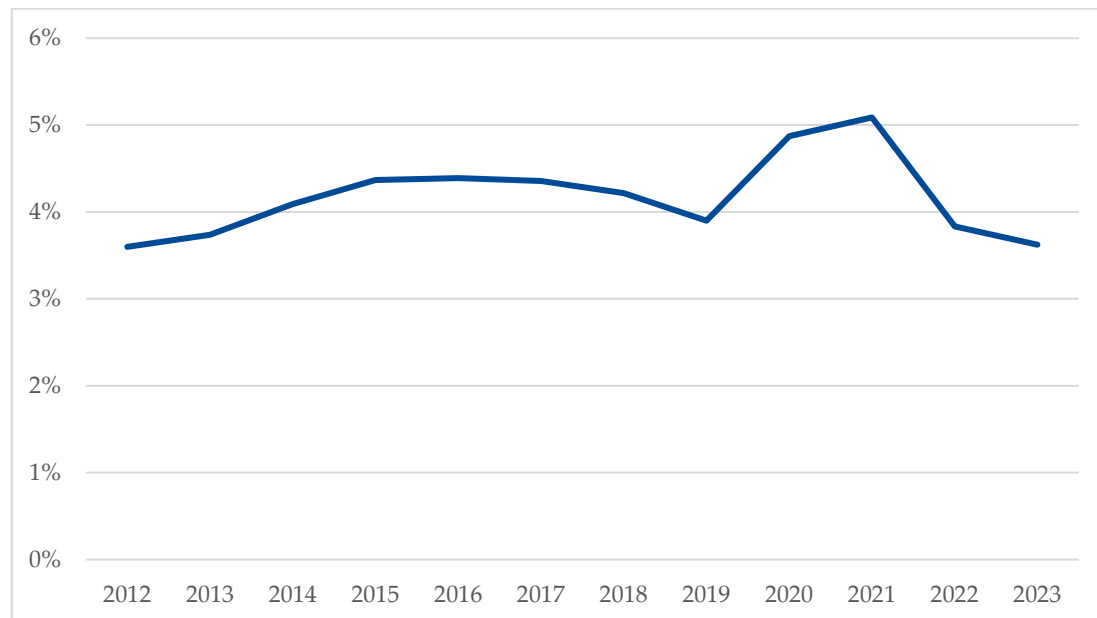
Den här rapportens syfte är att visa lönsamhetsutvecklingen för livsmedelsindustrin, dagligvaruhandeln samt dess grossister. För att kunna visa lönsamheten i dagligvaruhandeln tillsammans med dess huvudsakliga grossister har det varit nödvändigt att eliminera intern försäljning för att undvika dubbelräkning av omsättning eller kostnader. Detta synsätt är ett samhällsekonomiskt perspektiv där transaktioner mellan led inom en värdekedja ses som interna, eftersom de inte utgör ett tillskott till samhällsekonomiskt värde, utan en förflyttning inom systemet.³⁰

²⁹ Det kan noteras att Axfoods grossistverksamhet (Dagab Inköp och Logistik AB) har en betydande försäljning till koncernexterna parter samt att Axfood genom Snabbgross säljer till verksamheter som inte klassas som dagligvaruhandel. I årsredovisningen för Dagab Inköp och Logistik AB för 2023 framgår det att den koncernexterna försäljningen uppgår till 34 procent.

³⁰ En utförligare beskrivning finns i bilaga B.

Det innebär att grossisternas försäljning till butikerna ska elimineras vid beräkningen av omsättning och lönsamhet. För dagligvaruhandeln inklusive dess grossister innebär det att rörelsemarginalen uppgick till 3,6 procent för 2023.

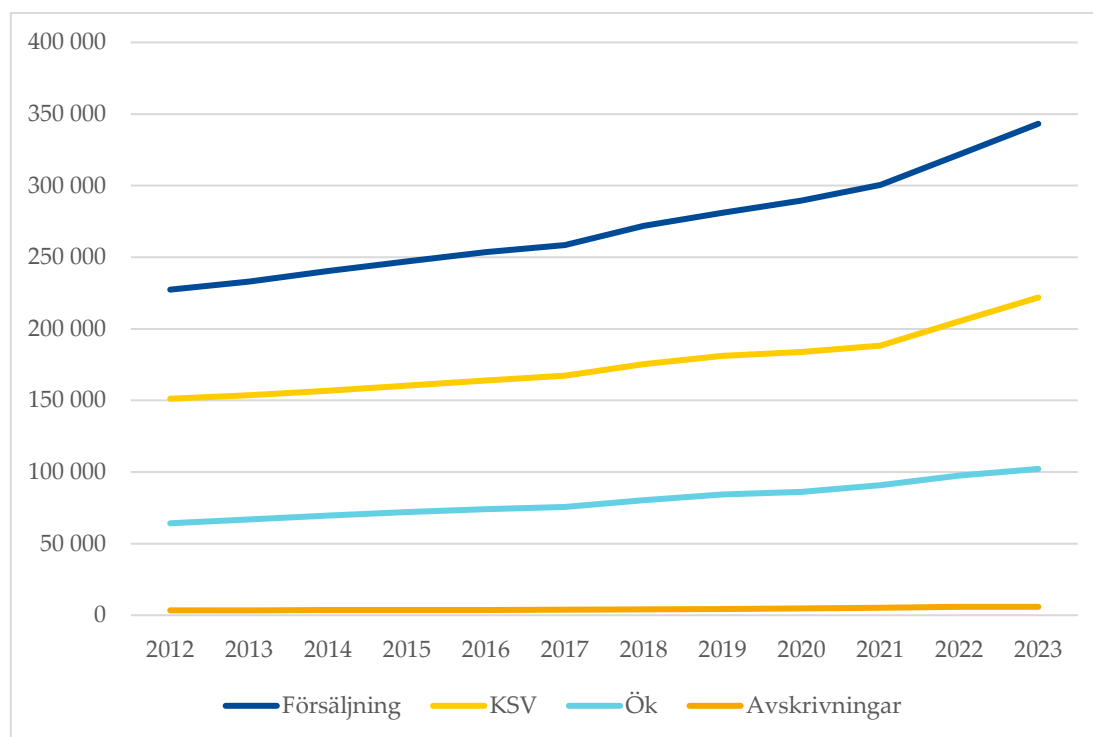
Figur 22 **Dagligvarukedjornas rörelsemarginal, 2012–2023 (procent)**



Källa: SCB Företagens Ekonomi Dagligvaruhandelns huvudsakliga grossister (del av partihandeln, SNI 46,31-46,33; 46,36-46,39) Dagligvaruhandeln (SNI 47.11; 47.2 exkl. 47.25). Notera att data för dagligvaruhandelns huvudsakliga grossister endast är tillgänglig från och med 2012, vilket gör att figur 21 och figur 22 har olika tidsspann.

Bilden av stabilitet är densamma om vi ser till utvecklingen i kronor. Vi noterar att omsättningen ökat från 233 miljarder kronor 2012 till 343 miljarder kronor 2023 och att vare sig varukostnader eller övriga kostnader (Ök) har någon tydligt avvikande utveckling.

Figur 23 **Dagligvarukedjorna, 2012–2023 (mnkr)**

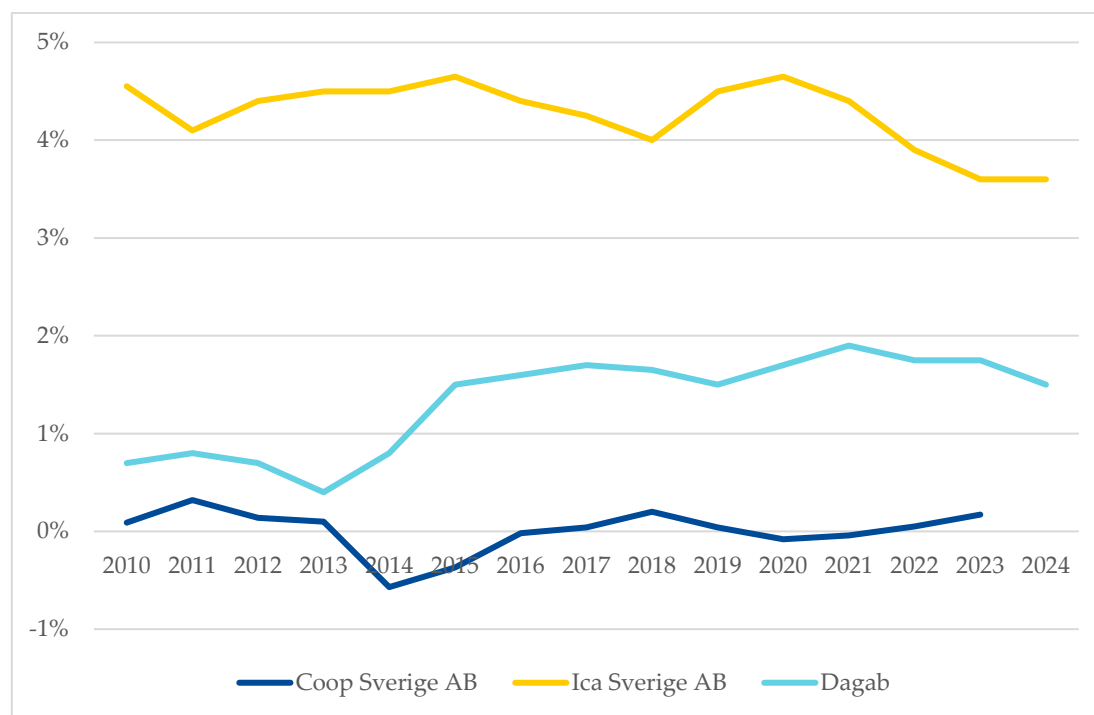


Källa: SCB Företagens Ekonomi Dagligvaruhandelns huvudsakliga grossister (del av partihandeln, SNI 46,31-46,33; 46,36-46,39) Dagligvaruhandeln (SNI 47.11; 47.2 exkl. 47.25).

Det finns emellertid stora skillnader mellan aktörerna på marknaden. Ojämförligt starkast är Ica Sverige AB med sina anslutna Ica-handlare. Axfood AB har också god lönsamhet. Coop Sverige AB och Lidl har väsentligt sämre lönsamhet.

En jämförelse av grossistverksamheterna för Axfood, Coop och Ica visar att Coops grossistverksamhet inte har någon lönsamhet alls, Axfoods grossistverksamhet har viss lönsamhet och Icas grossistverksamhet har en god lönsamhet. Det kan noteras, att i Ica Sveriges lönsamhet ingår royalty och vinstdelning från butikerna. Överskottet i Ica Sverige lämnas som koncernbidrag till andra Ica-bolag; företrädesvis uppåt i Ica-strukturen men även nedåt till butiker som majoritetsägs av Ica Sverige AB (uppskattningsvis 2 procent av det samlade lämnade koncernbidraget).

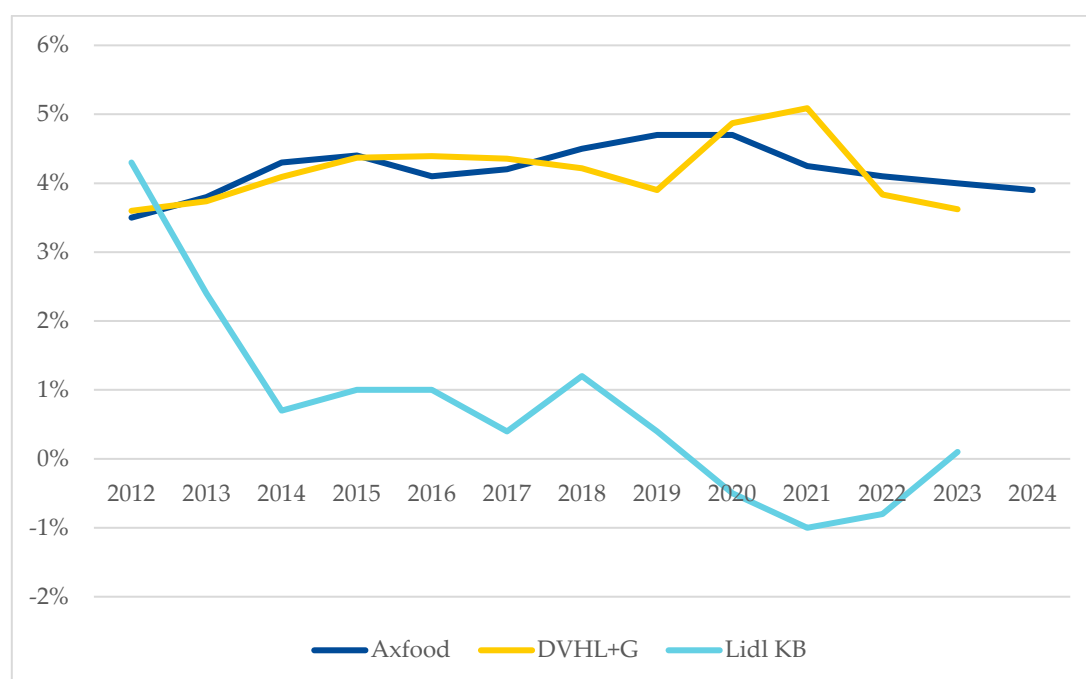
Figur 24 Grossistledets rörelsemarginal efter avskrivningar, 2010–2023 (procent)



Källa: Dagab Inköp och Logistik AB, Coop Sverige AB och ICA Sverige AB årsredovisningar.

Vi kan jämföra rörelsemarginalen för Axfood och Lidl med dagligvaruhandelns inklusive grossisternas. Här framgår det att Lidls lönsamhet ligger markant under branschens genomsnitt.

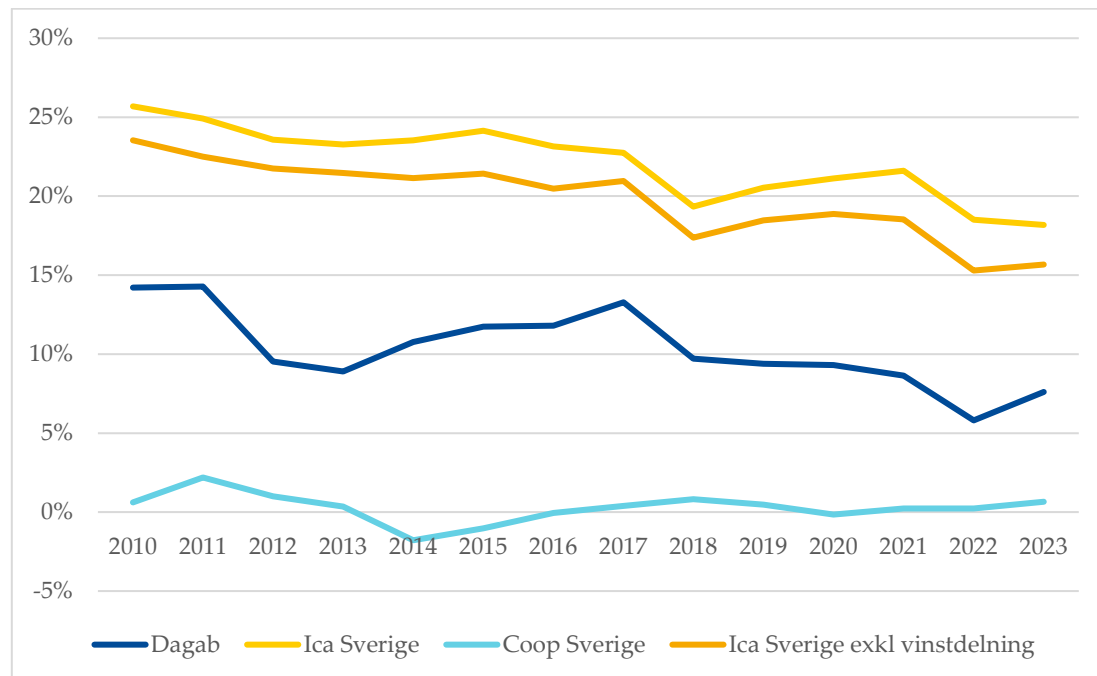
Figur 25 Rörelsemarginalen efter avskrivningar för grossist och detaljistled, 2012–2024 (procent)



Källa: SCB Företagens Ekonomi, Axfood och Lidl årsredovisningar. DVHL+G: dagligvaruhandeln inklusive dess huvudsakliga grossister.

Lönsamheten i grossistledet kan även uttryckas i räntabilitet. Vi noterar att räntabiliteten ligger på mycket olika nivåer och har minskat över tid för Ica och Dagab.

Figur 26 Räntabilitet på totalt kapital för grossister, 2010–2023 (procent)

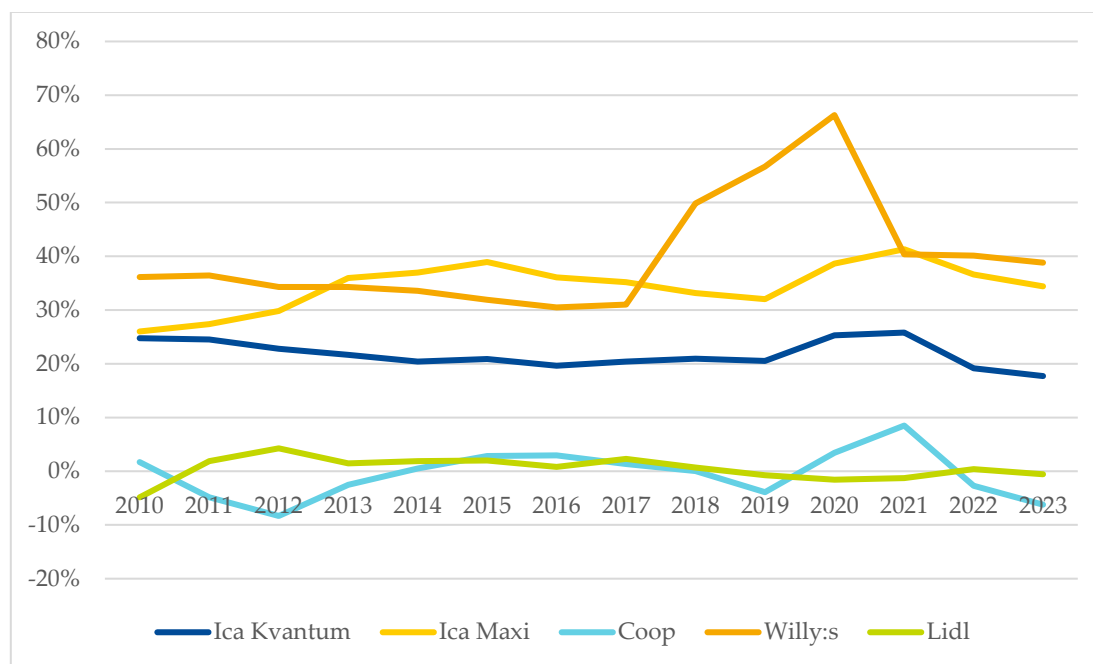


Källa: Dagab Inköp och Logistik AB, Coop Sverige AB och ICA Sverige AB årsredovisningar.

En analys som baseras på ett urval av butiker visar att Coops och Lidls lönsamhet är i princip obefintlig.³¹ Lönsamheten är som högst för Willys och Ica Maxi, som har en räntabilitet mätt som avkastning på totalt kapital på närmare 35 procent.

³¹ Se bilaga H.

Figur 27 Räntabilitet på totalt kapital, urval av lönsamma och mindre lönsamma butiker, 2010–2023 (procent)



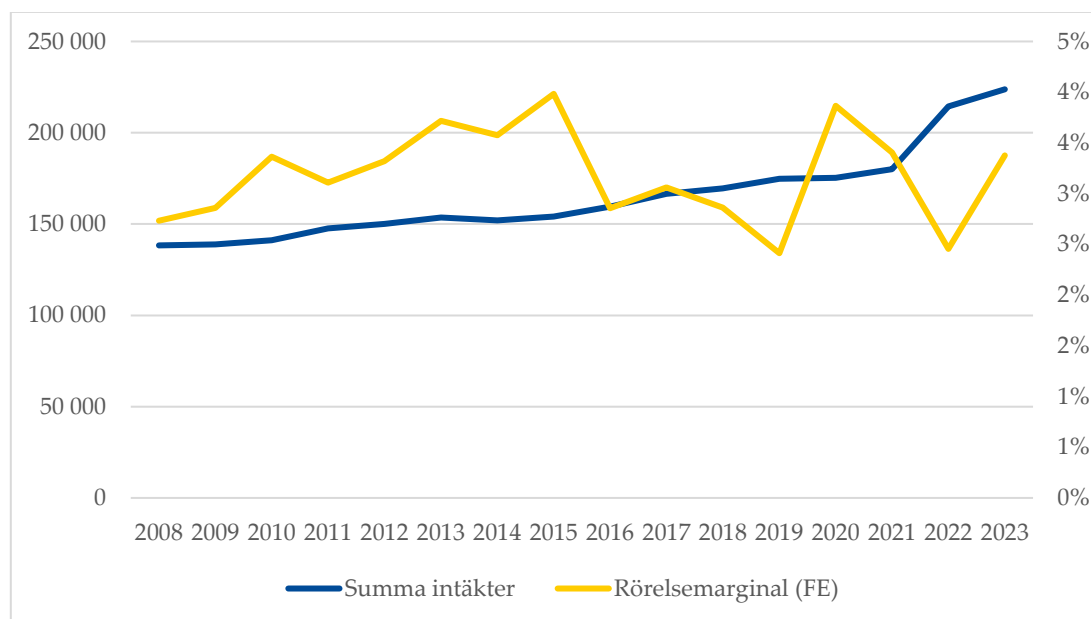
Källa: Infotorg/Bolagsverket.

4.2 Lönsamhet i livsmedelsindustrin

För livsmedelsindustrin ser vi en stigande trend vad gäller omsättning över tid och en rörelsemarginal som rör sig kring 3 procent. Lönsamheten förefaller alltså stabil även i detta led och uppvisar inte någon nedåtgående trend under perioden av kraftig stigande matpriser. Baserat på vårt urval kan vi inte heller se någon systematisk lönsamhetsskillnad mellan mindre företag utan koncerntillhörighet och större företag med koncerntillhörighet, vare sig i räntabilitet eller rörelsemarginal.

En sammanställning av livsmedelsindustrin visar att den sammanlagda omsättningen har ökat från 141 miljarder kronor 2010 till 224 miljarder kronor 2023.

Figur 28 Omsättning och rörelsemarginal för livsmedelstillverkande företag, 2008–2023 (mnkr respektive procent)



Källa: SCB. Resultaträkningsposter enligt Företagens ekonomi, efter näringsgren SNI 2007, resultaträkningsposter och år. SNI 10.

Två observationer kan göras. Den första är att omsättningen ökade markant under 2022, och fortsatte att öka 2023. Den andra är att den försämrade lönsamheten 2022 inte signifikant avvek från den normala variationen i lönsamhet. 2023 var lönsamheten högre än genomsnittet för hela perioden.

Vår slutsats är således att skillnader i lönsamhet inte kan förklaras av storlek eller koncerntillhörighet. I stället finner vi inom varje grupp att skillnaden i lönsamhet mellan de lönsammaste och minst lönsamma företagen har ökat.

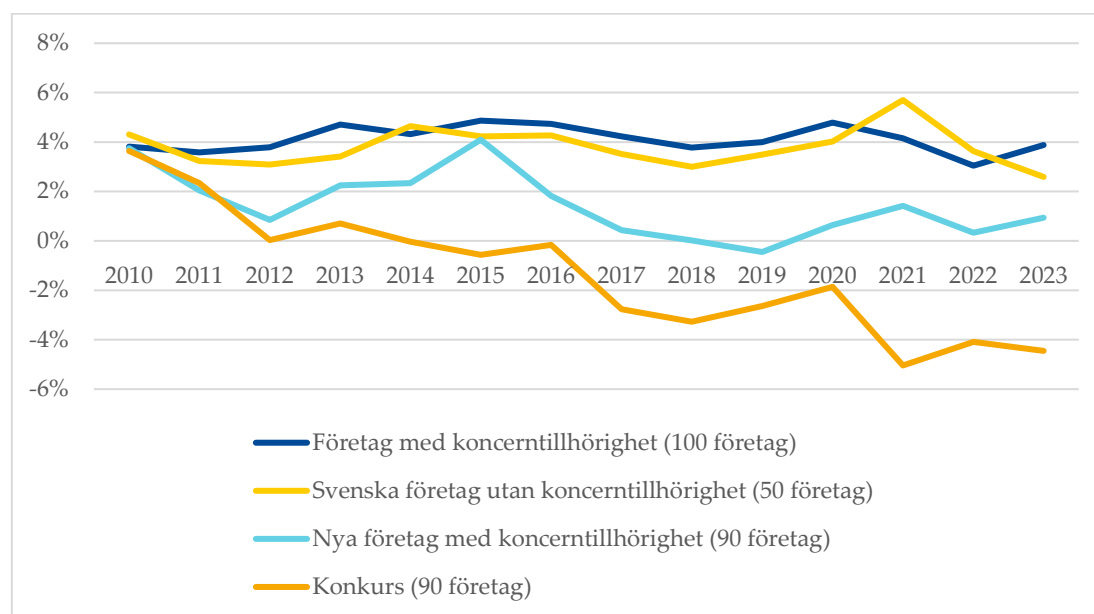
Det finns stor spridning i lönsamhet mellan olika aktörer. En skärningspunkt bland de livsmedelstillverkande företagen är etablerade företag, nya företag och företag som gått i konkurs. Vår analys visar att de företag som funnits med sedan 2010 har uppvisat en stabil lönsamhet. En analys av företag som gått i konkurs visar att vägen till konkurs började långt tillbaka. Vi noterade även att vissa branscher drabbats hårdare, exempelvis var mindre osttillverkare och bagerier överrepresenterade bland konkurserna. Se bilaga G. Vi ser också att nystartade företag har svårigheter att nå samma lönsamhetsnivå som etablerade företag.

I snitt har rörelsemarginalen uppgått till drygt 4 procent (viktat genomsnitt 2010–2023) för de större företagen och knappt 4 procent för svenska företag utan koncerntillhörighet.

Vi kan notera att företag med koncerntillhörighets lönsamhet försämrades mellan 2020 och 2022 och svenska företag utan koncerntillhörighets lönsamhet försämrades mellan 2021 och 2023. Ett test av statistisk signifikans visar dock att inget av värdena är avvikande.

För urvalet av nya företag och företag som gått i konkurs finner vi att resultaten föll betydligt mer före pandemin, och att även dessa företags lönsamhet inte signifikant försämrades mellan 2021 och 2023.

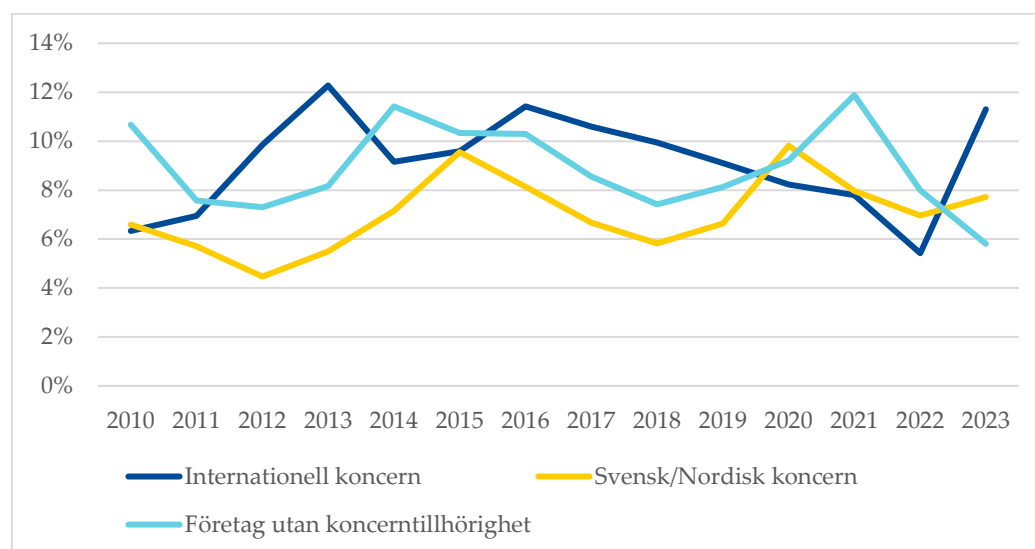
Figur 29 Etablerade företag hade stabil rörelsemarginal efter avskrivningar, 2010–2023 (procent)



Källa: Infotorg/Bolagsverket.

Vid en analys av de livmedelstillverkande företag som ingår i vårt urval kan vi inte se någon systematisk skillnad mellan större företag med koncerntillhörighet och mindre företag utan koncerntillhörighet. I figur 30 har vi analyserat lönsamheten mätt som räntabiliteten. Resultaten visar att räntabiliteten varierat mellan 4 och 12 procent över åren.

Figur 30 Det finns inga systematiska skillnader i avkastning på totalt kapital för företag med eller utan koncerntillhörighet, 2010–2023 (procent)



Källa: Infotorg/Bolagsverket.

Referenser

CMA (2024), *"Competition and profitability in the groceries sector"*, Competition & Markets Authority Rapport, London, Storbritannien.

Klimat- och Näringslivsdepartementet (2023), *"Regeringsbeslut"*, Regleringsbrev för budgetåret 2023 avseende Konkurrensverket, Kap. 6, KN2023/03500, Stockholm, Sverige.

Konkurransetilsynet (2024), *"Konkurransetilsynets Marginstudie 2024 – Del 1. Lønnsomhetsberegninger på virksomhetsnivå"*, Konkurransetilsynet rapport, Bergen, Norge.

Konkurrensverket (2024), *"Konkurrensverkets genomlysning av livsmedelsbranschen 2023–2024"*, Konkurrensverket rapport, Stockholm, Sverige.

Konkurrensverket (2024), *"Stigande matpriser – vart tar pengarna vägen?"*, Konkurrensverket rapport 2024:3, Stockholm, Sverige.

SCB (2024), *"Försämrade Lönsamhet i Livsmedelsbranscherna"*, Sveriges ekonomi – statistiskt perspektiv Nr 9, Stockholm, Sverige.

SCB (2025) *"Lönsamhet kan mätas på olika sätt"* Sveriges ekonomi – statistiskt perspektiv Nr 5, Stockholm, Sverige.

Bilagor

Här finns följande bilagor:

Bilaga A Nyckeltalsanalys – en metod för att analysera företagens ekonomiska ställning

Bilaga B Att beräkna rörelsemarginalen för dagligvaruhandelns grossister och butiker

Bilaga C Analys av resultaträkningar

Bilaga D Rörelsekostnadsandelar livsmedelsindustrin

Bilaga E Nya företag och konkurser

Bilaga F Livsmedelsindustrin

Bilaga G Lönsamhet i vårt urval av 330 livsmedelsföretag

Bilaga H Lönsamhet i dagligvaruhandeln för de aktörer som inte upprättar koncernredovisning

Bilaga I Urval av 330 livsmedelsföretag

Bilaga A Nyckeltalsanalys – en metod för att analysera företagens ekonomiska ställning

Rent redovisningsmässigt kan ett *handlande* företags resultaträkning delas in i fyra delar. Den första delen handlar om den vinst företaget gör genom att sälja varor till ett högre pris än vad de köps in för. Intäkter minus varukostnader, redovisningsmässigt benämnda som nettoomsättning respektive kostnad sålda varor, ger bruttoresultat eller bruttovinst. Se ekvation (1).

$$\text{Bruttovinst} = \text{Nettoomsättning} - \text{Kostnad sålda varor} \quad (1)$$

Strikt teoretiskt är bruttovinsten ett handlande företags enda källa till överskott. Den vinst som görs när varor säljs för ett högre pris än dess inköpskostnad ska täcka alla andra kostnader inklusive avkastning till ägare. Om bruttovinsten sätts i relation till försäljningen erhålls bruttovinstmarginal. Se ekvation (2). Detta visar det pålägg eller påslag som företaget gör på inköpskostnaden för varorna när det bestämmer sina priser. Även om marginalen uttrycks i procent kan pålägg vara ett fast pålägg i kronor eller ett rörligt pålägg i procent, eller en kombination av båda.

$$\text{Bruttovinstmarginal} = \frac{\text{Nettoomsättning} - \text{Kostnad sålda varor}}{\text{Nettoomsättning}} \quad (2)$$

Den andra delen handlar om alla övriga rörelsekostnader, de operativa kostnader som företaget har, exempelvis hyror, värme, el, marknadsföring, telefon och bredband, konsultkostnader och personal.

$$\text{Rörelsekostnadsandel} = \frac{\text{Operativa kostnader}}{\text{Nettoomsättning}} \quad (3)$$

Bruttovinstmarginalen behöver vara högre än rörelsekostnadsandelen för att rörelsen ska generera ett överskott som kan användas till investeringar och avkastning till kapitalägarna. Om företaget inte har några övriga intäkter kan rörelsemarginalen skrivas som

$$\text{Rörelsemarginal} = \text{Bruttovinstmarginal} - \text{Rörelsekostnadsandel} \quad (4)$$

Ett relaterat mått i nationalräkenskapen är vinstandelen, den kan även beskrivas som den marginella rörelsemarginalen. Den visar hur lönsam den operativa rörelsen, att exempelvis driva dagligvaruhandeln, är.

$$\text{Vinstandelen} = \frac{\text{Bruttovinst} - \text{Operativa kostnader}}{\text{Bruttovinst}} \quad (5)$$

Vinstandelen är ett mått på hur stor andel av vinsten från den operativa verksamheten som är ersättning för kapital. Den möjliggör en jämförelse av lönsamheten i olika led i en förädlingskedja.

Företaget har även övriga intäkter som påverkar resultatet. De gör även investeringar som periodiseras som avskrivningar. Summa intäkter minus summa kostnader blir rörelseresultat före och efter avskrivningar. Se ekvation (4a, b).

$$\text{Rörelseresultat} = \text{Bruttovinst} - \text{övriga kostnader} \quad (4a)$$

$$\begin{aligned} \text{Rörelseresultat e. av.} \\ = \text{Bruttovinst} - \text{övriga kostnader} \\ - \text{avskrivningar} \end{aligned} \quad (4b)$$

Precis som med bruttovinstmarginalen kan rörelseresultatet sättas i relation till omsättningen. Då erhålls rörelsemarginalen. Se ekvation (4). Detta resultatmått visar *rörelsens* intäkter och *rörelsens* kostnader. Även rörelsemarginalen kan beräknas före och efter avskrivningar.

Det innebär att detta resultat är oberoende av företags finansiering. Om vi bortser från möjligheten till olika former av dolda värdeöverföringar mellan koncernbolag, exempelvis fakturering för utförda tjänster eller andra former av interndebitering, är rörelseresultatet det resultatmått som bäst beskriver det ekonomiska utfallet för *företagets sätt att tjäna pengar*. Rörelseresultatet är också oberoende av olika former av tillåtna resultatjusteringar, såsom avsättning till periodiseringsfond eller erhållna respektive lämnade koncernbidrag. I anglosaxisk litteratur benämns rörelseresultatet vanligtvis för EBIT, Earnings Before Interest and Taxes.

Resultaträkningen för ett *tillverkande* företag skiljer sig något från ett handlande företag. Om det handlande företags produkt byggs upp av en central insatsvara, inköp av varor som sedan säljs, byggs det tillverkande företags produkt upp av flera komponenter. Råvaror är en del, arbetskraft är en annan. En tredje komponent är maskiner och inventarier. Då vårt syfte är att analysera hur väl priset återspeglar olika kostnadsslag beräknar vi även en bruttovinstmarginal för ett tillverkande företag genom att ta omsättning minus råvaror och andra förnödenheter samt handelsvaror delat på omsättning. I nationalräkenskapen motsvarar detta förädlingsvärdet dividerat med omsättningen. Detta ställer vi sedan i relation till kostnaden för att förädla varan vilket är företagets operativa kostnader.

I den här rapporten har vi analyserat dagligvaruhandelsföretag, grossister och tillverkande företag. Att jämföra företag med olika kapitalstrukturer, såsom att jämföra ett handlande företag med ett tillverkande företag, kan vara missvisande om rörelsemarginalen används som jämförelsemått. Detta eftersom rörelsemarginalen tenderar att vara högre i ett kapitalintensivt företag jämfört med ett handlande företag. I vår analys har vi därför använt räntabilitet på totalt kapital som nyckeltal för att jämföra livsmedelstillverkande företag med dagligvaruhandelsföretag. Se ekvation (7).

$$\text{Räntabilitet på totalt kapital} = \frac{(\text{Rörelseresultat} + \text{Externa ränteintäkter})}{\text{Summa eget kapital och skulder}} \quad (7)$$

Bilaga B Att beräkna rörelsemarginalen för dagligvaruhandelns grossister och butiker

I en värdekedja, där en produkt förädlas av olika företag i olika led, blir ett leds försäljning nästa leds kostnader. Därför, om alla intäkter i en värdekedja summeras kommer summeringen av intäkter även att innehålla kostnader. Detta ger en missvisande bild av den totala omsättningen. För att få ett korrekt värde på omsättning och i förlängningen lönsamhet i en värdekedja, behöver därför försäljningen mellan leden elimineras. I annat fall leder det till att branschens omsättning överskattas och lönsamheten, exempelvis uttryckt som rörelsemarginal, underskattas.

För dagligvaruhandelns fyra största aktörer är detta högst aktuellt, framför allt då dessa aktörer och dess huvudsakliga grossister är tätt knutna till varandra. Coop Sverige AB levererar varor till de butiker som ägs och drivs av medlemsföreningarna, Ica Sverige AB levererar varor till de butiker som ägs av Ica-handlarna. Inom Axfood levererar Dagab Inköp och Logistik AB varor till Hemköpsbutiker inom och utanför koncernen, till Willysbutiker och till andra aktörer som driver dagligvaruhandel.³²

Dessutom är grossistverksamheterna inom Ica och Coop indirekt ägda av dagligvaruhandelsaktörerna; Ica Sverige ägs indirekt av Ica-handlarna via Ica-handlarnas

³² Inom Axfood finns också Snabbgross som levererar till restauranger och kiosker. I den här studien har vi inte subtraherat Snabbgross omsättning och rörelseresultat.

Förbund och Coop Sverige ägs indirekt av Kooperativa Förbundet. De fyra största dagligvaruhandelsaktörerna är således verksamhetsmässigt och ägarmässigt integrerade med sina grossistverksamheter.

Det finns två olika perspektiv på frågeställningen om vad som ger oss den mest ekonomiskt rättvisande bilden av dagligvaruhandelns och dess grossisters rörelsemarginal.

Ett perspektiv är det företagsekonomiska, där enheter definieras utifrån ägande och kontroll. När bolag ingår i en koncern – alltså har gemensamt ägande och styrning – upprättas koncernredovisning. Där elimineras interna transaktioner för att visa koncernens resultat i relation till externa aktörer. Även om de formella förutsättningarna för koncernredovisning inte är uppfyllda i dagligvaruhandeln som helhet, kan det ändå vara motiverat att göra elimineringar av interna transaktioner mellan led för att få en bild av branschens totala lönsamhet.

Det samhällsekonomiska perspektivet utgår i stället inte från juridiska strukturer, utan från att kartlägga hela värdekedjan – från producent till konsument. Även i detta perspektiv ses transaktioner mellan led inom värdekedjan som interna, eftersom de inte utgör ett tillskott till samhällsekonomiskt värde, utan en förflyttning inom systemet. Därför är det även här relevant att eliminera intern försäljning för att undvika dubbelräkning av omsättning eller kostnader.

Det senare perspektivet ger ett mått på hur mycket av försäljningen i butik som är vinst i grossist- och detaljistled och hur mycket som är rörelsekostnader, oavsett ägarförhållanden.

SCB har sammanställt omsättnings- och kostnadsstatistik för dagligvaruhandeln och dess huvudsakliga grossister. Mot bakgrund av att dagligvaruhandeln i mycket hög grad är vertikalt integrerad, både verksamhetsmässigt och ägarmässigt, anser Konkurrensverket att en ekonomiskt rättvisande bild av rörelsemarginalen i dagligvaruhandeln inte kan nås utan att elimineringar görs. Således, även om ett *formellt* koncernförhållande inte alltid föreligger mellan grossistverksamheten och dagligvaruhandelsverksamheten, bör dagligvaruhandelns omsättning och rörelsemarginal beräknas utifrån koncernredovisningens principer om elimineringar av intern försäljning. Det innebär att för att beräkna dagligvaruhandelns inklusive dess huvudsakliga grossisters omsättning och rörelsemarginal bör 100 procent av grossistledets försäljning elimineras vid beräkning av dagligvaruhandelns omsättning och lönsamhet.

	Dagligvaruhandelns grossister	Dagligvaruhandeln	Summa	Elimineringar	Summa
Intäkter	213 980 891	343 212 808	557 193 699	-213 980 891	343 212 808
Rörelsekostnader	-209 738 172	-335 017 619	-544 755 791	213 980 891	-330 774 900
Resultat	4 242 718	8 195 190	12 437 908	0	12 437 908
Rörelsemarginal	2,0%	2,4%	2,2%		3,6%

I figuren ovan har dagligvaruhandelns huvudsakliga grossisters försäljning under 2023, 214 miljarder kronor, eliminerats från den sammanlagda omsättningen. På samma sätt har dagligvaruhandelns inköpskostnader (grossisternas omsättning) eliminerats från kostnaderna. Rörelsemarginalen har därefter beräknats som den sammanlagda vinsten delat på försäljningen efter elimineringarna. Angivna belopp är i tusentals kronor.

Bilaga C Analys av resultaträkningar

Dagligvaruhandeln (källa: SCB)

	2021	2022	2023	Förändring 2021-2023 (tkr)	Förändring 2021-2023 (%)
Intäkter	300 468 020	321 810 695	343 212 808	42 744 788	14%
Varukostnader	-212 684 266	-231 418 841	-249 605 019	-36 920 753	17%
Bruttovinst	87 783 754	90 391 854	93 607 789	5 824 035	7%
Övriga kostnader	-71 894 033	-76 862 310	-80 496 079	-8 602 046	12%
Avskrivningar	-4 242 443	-4 941 328	-4 916 520	-674 077	16%
Summa rörelsekostnader	-76 136 476	-81 803 638	-85 412 599	-9 276 123	12%
Resultat	11 647 278	8 588 216	8 195 190	-3 452 088	-30%
Bruttovinstmarginal	29%	28%	27%		
Rörelsekostnadsandel	24%	24%	23%		
Rörelsemarginal efter avskrivningar	4%	3%	2%		

Dagligvaruhandelns huvudsakliga grossister (källa: SCB)

	2021	2022	2023	Förändring 2021-2023 (tkr)	Förändring 2021-2023 (%)
Intäkter	183 454 641	198 529 979	213 980 891	30 526 250	17%
Varukostnader	-159 173 044	-172 477 350	-186 263 192	-27 090 148	17%
Bruttovinst	24 281 597	26 052 629	27 717 699	3 436 102	14%
Summa rörelsekostnader	-19 723 159	-21 486 388	-22 631 559	-2 908 400	15%
Resultat	4 558 438	4 566 241	5 086 140	527 702	12%
Bruttovinstmarginal	13%	13%	13%		
Rörelsekostnadsandel	-11%	-11%	-11%		
Rörelsemarginal efter avskrivningar	2%	2%	2%		

Livsmedelsindustrin SNI10 (källa: SCB)

	2021	2022	2023	Förändring 2021-2023 (tkr)	Förändring 2021-2023 (%)
Intäkter	180 110 000 000	214 328 000 000	223 784 000 000	43 674 000 000	24%
Varukostnader	-111 891 000 000	-143 343 000 000	-148 179 000 000	-36 288 000 000	32%
Bruttovinst	68 219 000 000	70 985 000 000	75 605 000 000	7 386 000 000	11%
Övriga kostnader	-30 543 000 000	-32 295 000 000	-32 864 000 000	-2 321 000 000	8%
Avskrivningar	-4 247 000 000	-4 471 000 000	-4 690 000 000	-443 000 000	10%
Summa rörelsekostnader	-34 790 000 000	-36 766 000 000	-37 554 000 000	-2 764 000 000	8%
Resultat	33 429 000 000	34 219 000 000	38 051 000 000	4 622 000 000	14%
Bruttovinstmarginal	38%	33%	34%		
Rörelsekostnadsandel	17%	15%	15%		
Rörelsemarginal efter avskrivningar	3%	2%	3%		

Företag med koncerntillhörighet³³ (källa: företagens årsredovisningar)

	2021	2022	2023	Förändring 2021-2023 (tkr)	Förändring 2021-2023 (%)
Intäkter	73 829 734 000	85 679 380 612	93 739 285 934	19 909 551 934	27%
Varukostnader	-48 140 568 000	-58 573 942 276	-64 515 084 473	-16 374 516 473	34%
Bruttovinst	25 689 166 000	27 105 438 336	29 224 201 461	3 535 035 461	14%
Övriga kostnader	-20 689 976 000	-22 294 970 251	-23 873 495 005	-3 183 519 005	15%
Avskrivningar	-2 925 546 266	-2 846 594 958	-2 960 647 287	-35 101 021	1%
Summa rörelsekostnader	-23 615 522 266	-25 141 565 209	-26 834 142 292	-3 218 620 026	14%
Resultat	2 073 643 734	1 963 873 127	2 390 059 169	316 415 435	15%
Bruttovinstmarginal	35%	32%	31%		
Rörelsekostnadsandel	28%	26%	25%		
Rörelsemarginal efter avskrivningar	4%	3%	4%		

Svenska företag utan koncerntillhörighet (källa: företagens årsredovisningar)

	2021	2022	2023	Förändring 2021-2023 (tkr)	Förändring 2021-2023 (%)
Intäkter	1 993 830 000	2 177 580 000	2 278 936 553	285 106 553	14%
Varukostnader	-1 169 189 000	-1 334 924 000	-1 415 328 241	-246 139 241	21%
Bruttovinst	824 641 000	842 656 000	863 608 312	38 967 312	5%
Övriga kostnader	-665 046 000	-715 971 000	-760 132 095	-95 086 095	14%
Avskrivningar	-42 454 000	-44 930 000	-44 102 080	-1 648 080	4%
Summa rörelsekostnader	-707 500 000	-760 901 000	-804 234 175	-96 734 175	14%
Resultat	117 141 000	81 755 000	59 374 137	-57 766 863	-49%
Bruttovinstmarginal	41%	39%	38%		
Rörelsekostnadsandel	33%	33%	33%		
Rörelsemarginal efter avskrivningar	6%	4%	3%		

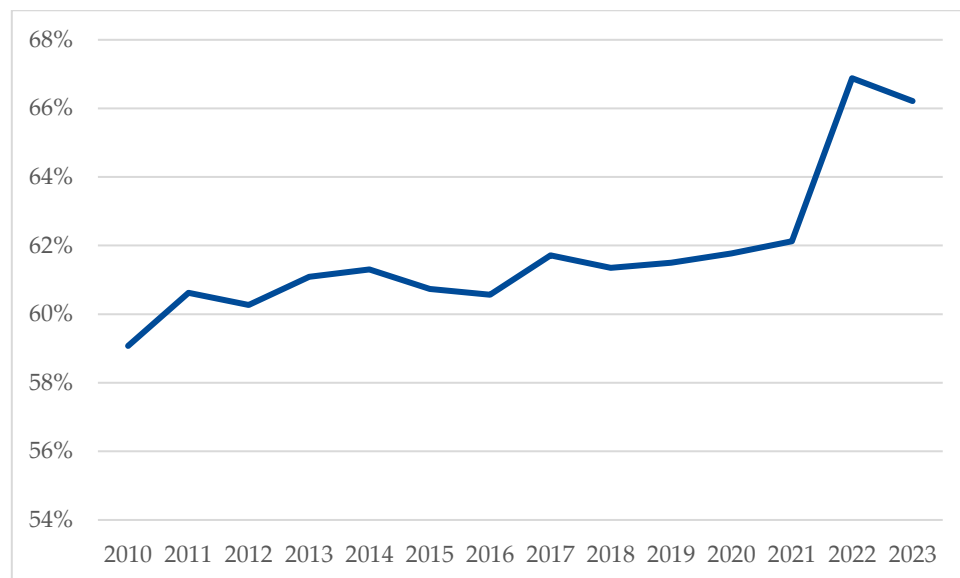
Bilaga D Rörelsekostnadsandelar livsmedelsindustrin

Figurerna visar tydligt att de livsmedelstillverkande företagen blivit mer kostnadseffektiva gällande personalkostnader och övriga kostnader.

³³ Inkluderar även ett fåtal större företag som bedriver all verksamhet i samma juridiska person.

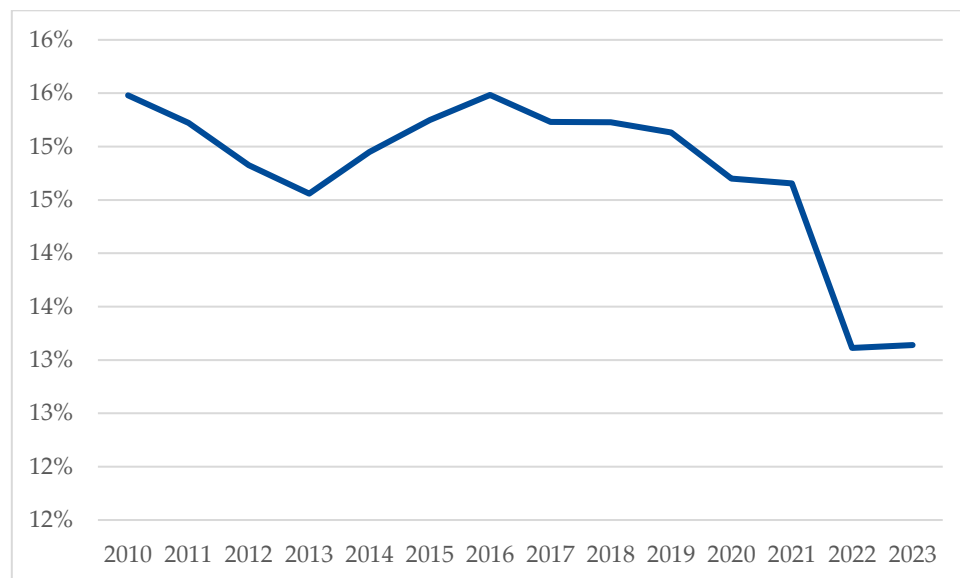
Personalkostnaders andel av försäljningen har minskat från 15 procent till 13 procent 2021–2023. Övriga rörelsekostnader har minskat från 18 till 15 procent. Det är bara råvaror som ökat i andel, för att skjuta i höjden 2022 följt av en nedgång 2023.

Figur 31 Rörelsekostnadsandel råvaror, 2010–2023 (procent)



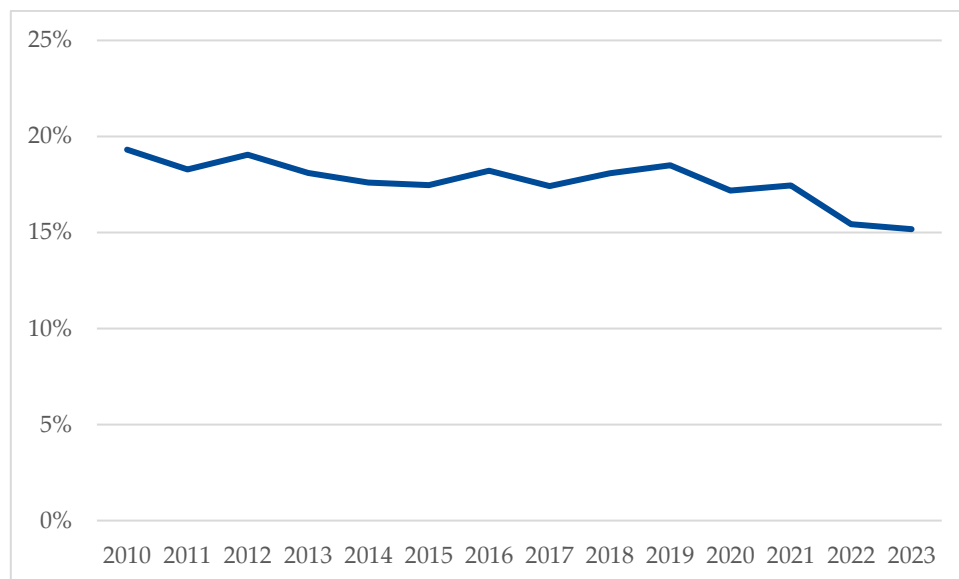
Källa: SCB Företagens ekonomi SNI 10

Figur 32 Rörelsekostnadsandel personalkostnader, 2010–2023 (procent)



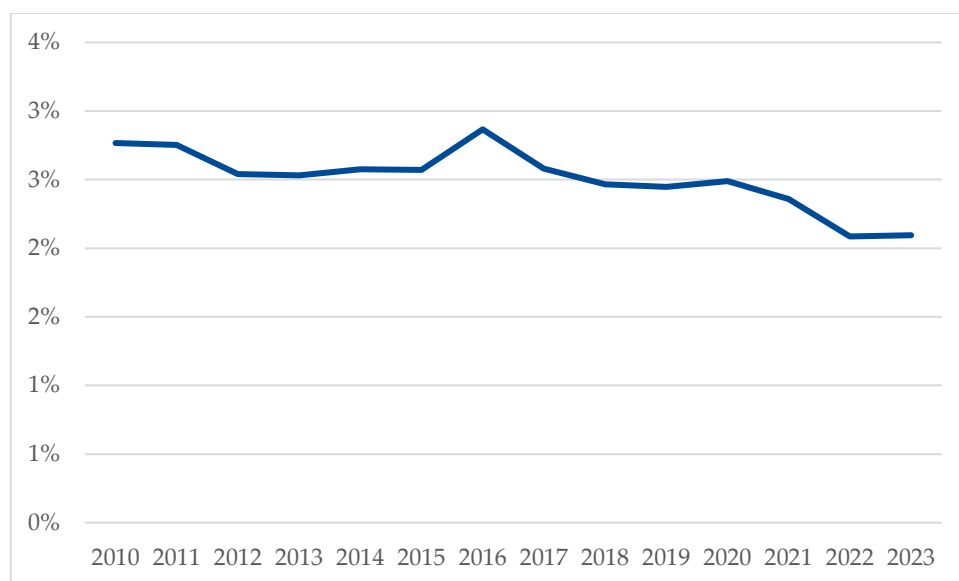
Källa: SCB Företagens Ekonomi SNI 10

Figur 33 Rörelsekostnadsandel övriga rörelsekostnader, 2010–2023 (procent)



Källa: SCB Företagens ekonomi SNI 10

Figur 34 Rörelsekostnadsandel av- och nedskrivningar, 2010–2023 (procent)



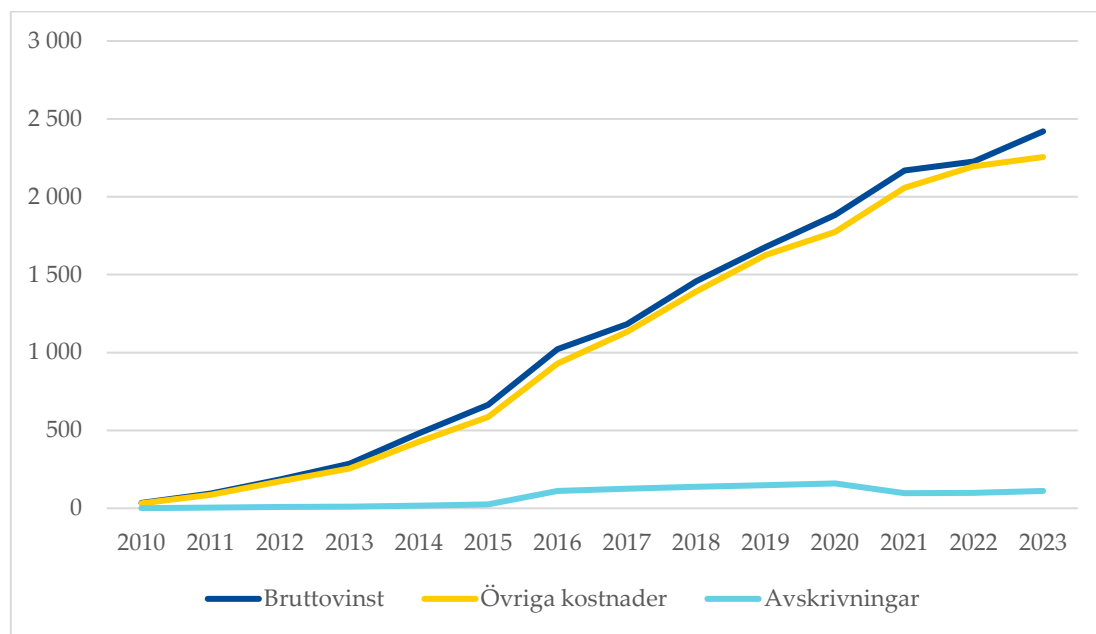
Källa: SCB Företagens ekonomi SNI 10

I genomsnitt var avskrivningarna runt 2 procent för båda urvalen. Men det fanns exempel på att den ökade lönsamheten under pandemin användes till ökade investeringar även i detta led, däribland Orkla och Pågen som ökade sina investeringar när lönsamheten ökade 2020. Orkla hade en rörelsemarginal före avskrivningar på 16 procent 2020, efter avskrivningar var den 11 procent. Detta betyder att avskrivningarna var 5 procent av den totala omsättningen. För perioden 2021–2023 var rörelsemarginalen före avskrivningar 12 procent och efter 8 procent. Med andra ord var avskrivningarna 4 procent av den totala omsättningen.

Bilaga E Nya företag och konkurser

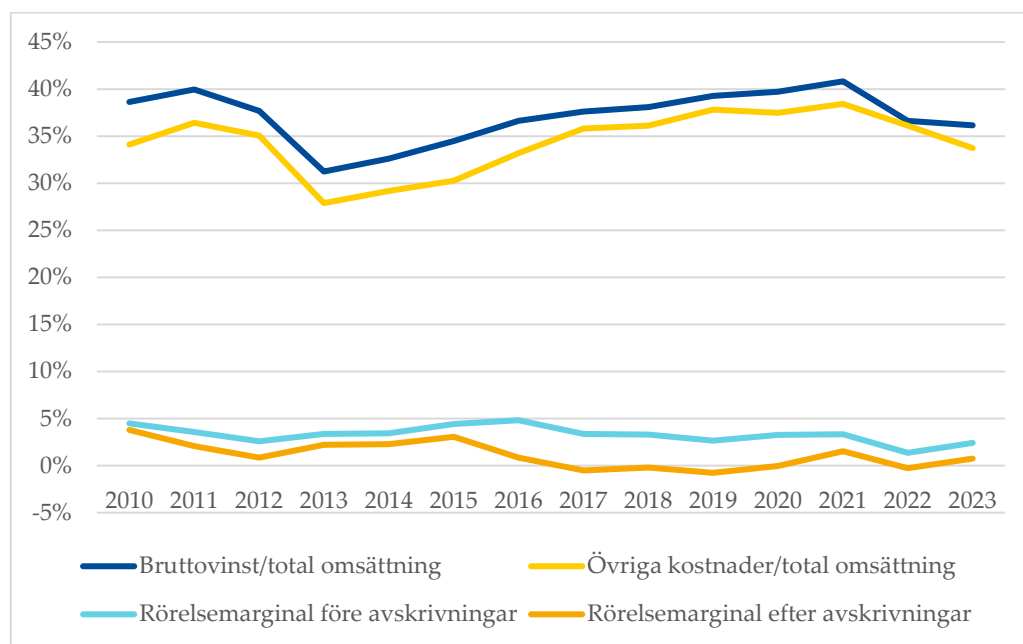
För ett urval av 90 företag med koncerntillhörighet som var verksamma från 2010 eller efter ("nya företag") visar figurerna nedan marginaler och hur resultatet genererades. Resultaten visar att bruttovinst och övriga kostnader är väldigt nära korrelerade med en stor uppgång 2011–2023. Avskrivningarna steg 2016 vilket påverkade rörelsemarginalen. Rörelsemarginal efter avskrivningar ökade till 1 procent 2023 (3 procent före avskrivningar) men var cirka 3 procentenheter lägre än 2010.

Figur 35 Nya företag - Hur genererades resultatet, 2010–2023 (mnkr)



Källa: Infotorg/Bolagsverket.

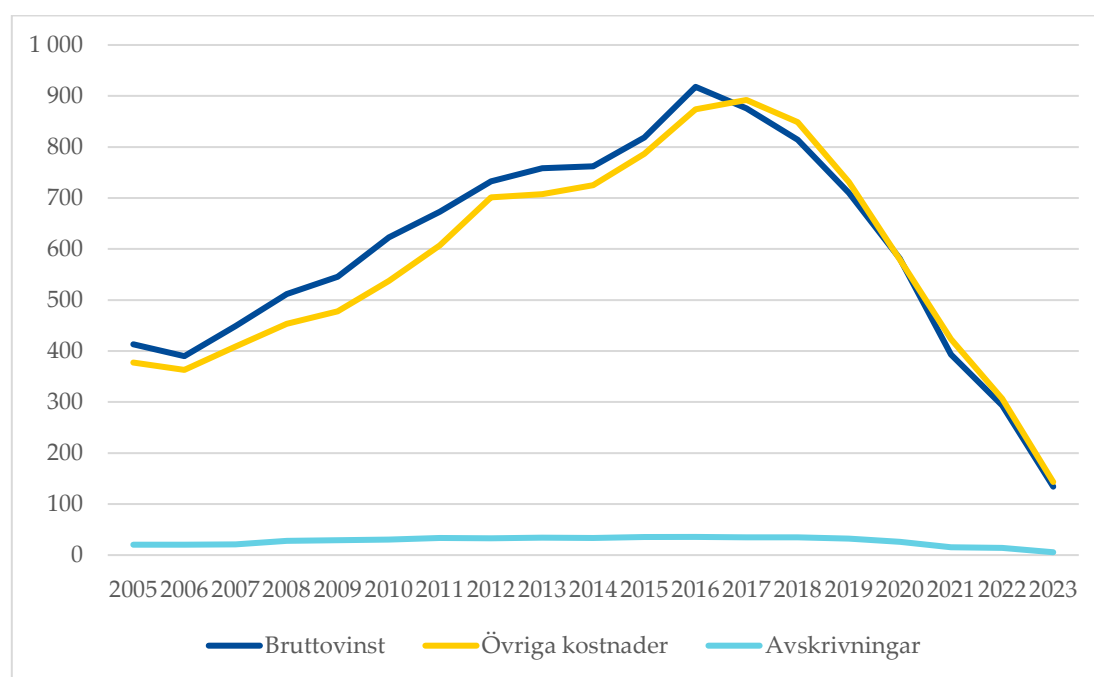
Figur 36 Nya företag marginaler, 2010–2023 (procent)



Källa: Infotorg/Bolagsverket.

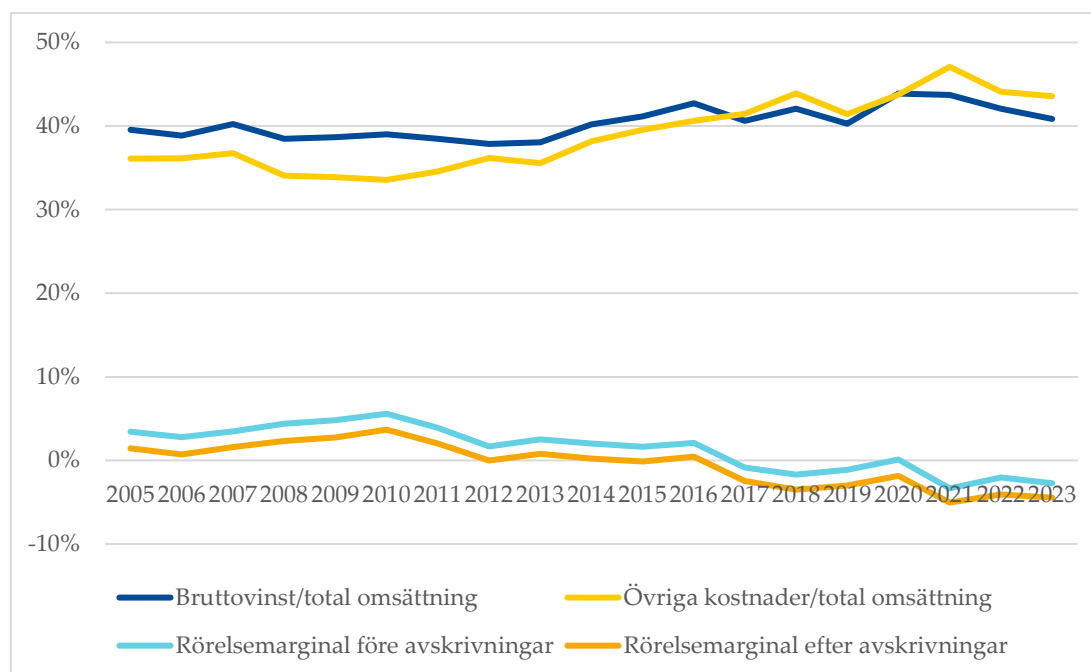
För ett urval av 90 företag som gick i konkurs någon gång under 2010 till och med 2023 finns det också en mycket god korrelation mellan bruttovinst och övriga rörelsekostnader. Till skillnad från dagligvaruhandeln där det finns en negativ korrelation, uppstår här en förlust på grund av alltför små marginaler som inte var tillräckliga för att täcka rörelsekostnaderna. Rörelsemarginal efter avskrivningar föll till -5 procent 2023 (-3 procent före avskrivningar).

Figur 37 Konkurer - Hur genererades resultatet, 2010–2023 (mnkr)



Källa: Infotorg/Bolagsverket.

Figur 38 Konkurer marginaler, 2010–2023 (procent)



Källa: Infotorg/Bolagsverket.

Bilaga F Livsmedelsindustrin

Livsmedelsindustrin är långt ifrån en homogen grupp. Enligt aktuellt företagsregister består livsmedelsindustrin för närvarande av 4 165 företag. Av dessa är 2 673 aktiebolag, 1 300 enskilda firmor, 32 ekonomiska föreningar, 142 handelsbolag, 6 utländska juridiska personer och 12 enkla bolag.³⁴

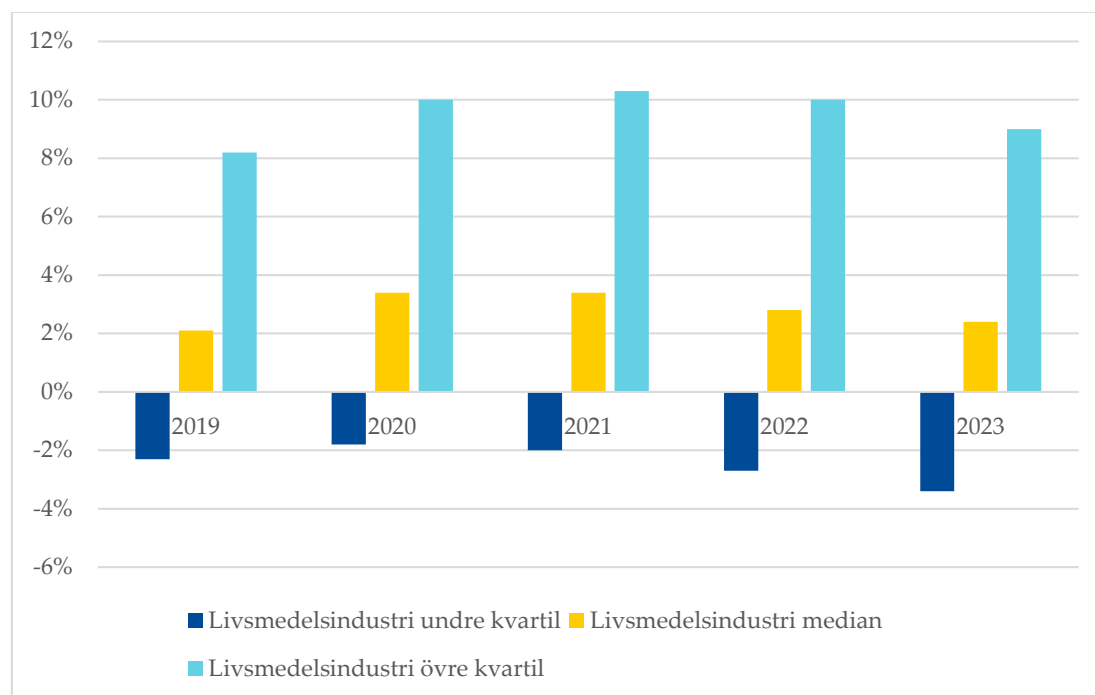
Livsmedelsindustrin består dessutom av en blandning av tillverkande företag och importerande företag som inte alltid återspeglas i den SNI-kod som företaget har. Många företag har en tydligt tillverkande profil. Andra har en tydligt importerande profil. Vissa företag tillverkar och säljer livsmedel med sitt eget varumärke. Andra företag tillverkar livsmedel åt dagligvaruhandeln, så kallade EMV-tillverkare.³⁵

SCB:s statistik visar att även om livsmedelstillverkarna som grupp är tämligen heterogen finns det vissa tydliga mönster. Ett av dessa är att gruppen som helhet verkar röra sig åt samma håll. Statistik för lönsamhet fördelat på kvartiler visar att vid försämringar av lönsamheten, exempelvis mellan 2021 och 2023, drabbade det alla företag.

³⁴ Hämtat från SCB:s företagsregister 2025-05-27.

³⁵ EMV: Egna varumärken.

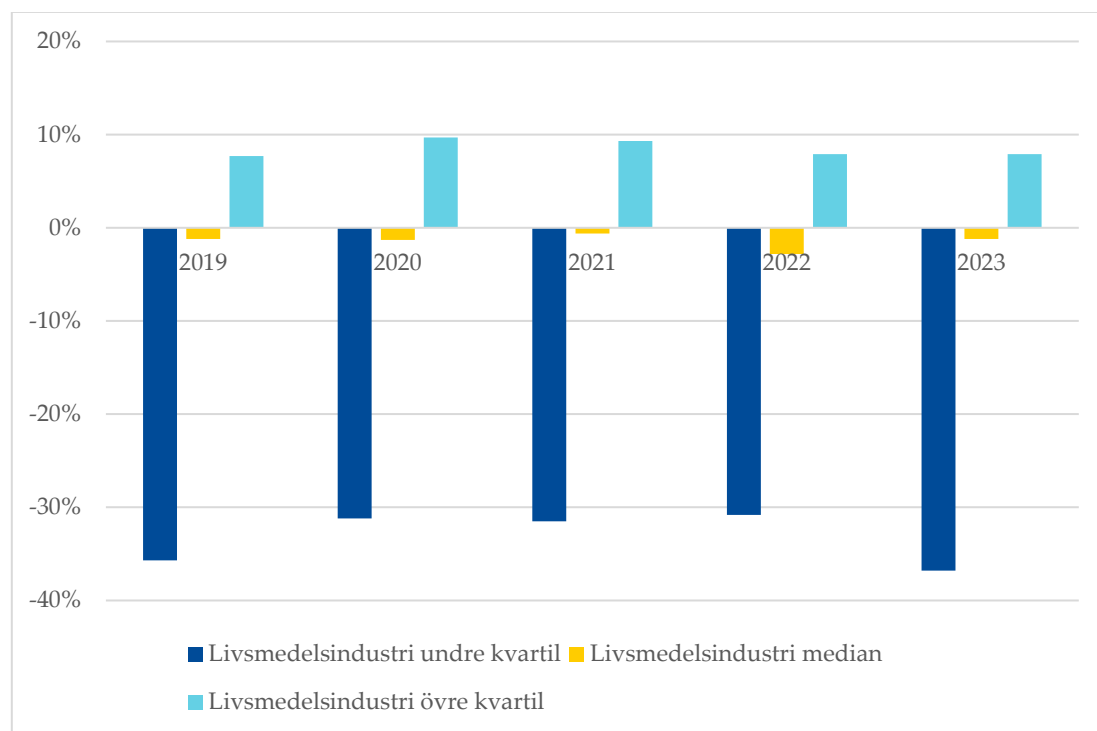
Figur 39 Rörelsemarginal i livsmedelsindustrin fördelad på kvartiler. SNI-kod 10, 2019–2023 (procent)



Källa: SCB Företagens Ekonomi.

För företag inom tillverkning av alkoholfria drycker (SNI-kod 11.07) var utvecklingen snarlik men inte exakt densamma. Lönsamheten för den övre kvartilen var densamma 2022 och 2023, och för medianen förbättrades lönsamheten 2023, men undre kvartilen försämrades 2023. Det är även värt att notera att den undre kvartilen har kraftiga negativa resultat. Detta påvisar existensen av extremvärden i dryckesvaruindustrin, att en liten andel av företagen redovisar mycket dåliga resultat, som skulle ha en mycket stor effekt om vi skulle beräkna ett medelvärde.

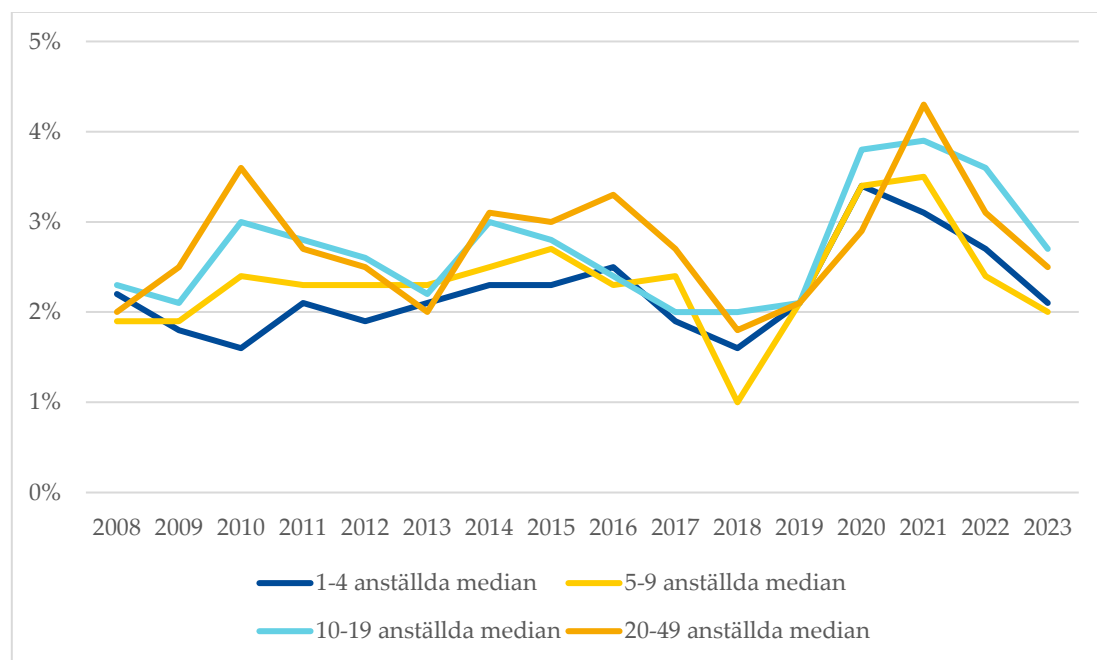
Figur 40 Rörelsemarginal i dryckesvaruindustri fördelad på kvartiler. SNI-kod 11, 2019–2023 (procent)



Källa: SCB Företagens Ekonomi.

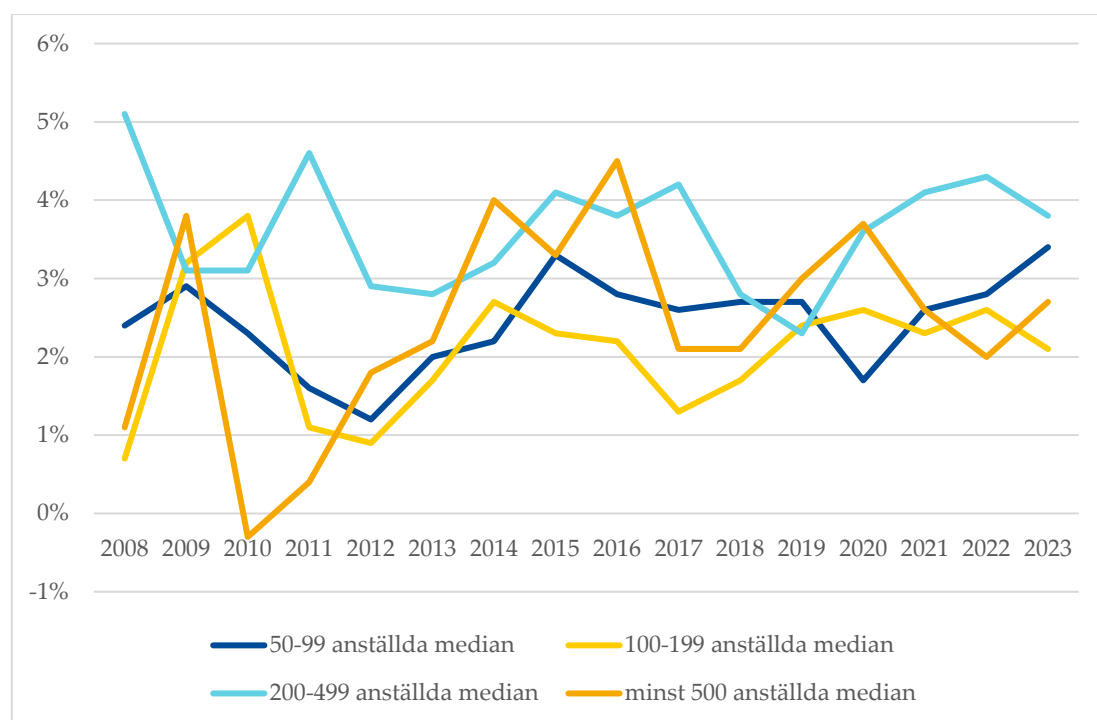
Samtidigt visar statistiken att det inte finns några tydliga mönster gällande eventuella samband mellan storlek och lönsamhet. För företag med 49 anställda eller färre varierar lönsamhetsutvecklingen på samma sätt, men för företag med 50 anställda eller fler uppvisar lönsamhetsutvecklingen inte samma mönster.

Figur 41 Rörelsemarginal för olika storleksklasser inom livsmedelstillverkande företag, 2008–2023 (procent)



Källa: SCB Företagens Ekonomi.

Figur 42 Rörelsemarginal för olika storleksklasser inom livsmedelstillverkande företag, 2008–2023 (procent)



Källa: SCB Företagens Ekonomi.

Det kan noteras att lönsamheten 2022 och 2023 inte var sämre än åren före pandemin trots dramatiskt högre priser på insatsvaror.

Bilaga G Lönsamhet i vårt urval av 330 livsmedelsföretag

Analys av kvartiler kan inte fånga den dynamiska utvecklingen och mer kvalitativa frågor, såsom hur vissa grupperingar av företag utvecklats över tid. Vi kan se att lönsamheten ökat eller minskat för företag med en viss SNI-kod, och vi kan följa kvartilernas utveckling, men vi ser inte om det är samma företag. Vi kan således inte se om de företag som var lönsamma för exempelvis tio år sedan fortfarande är lönsamma eller om de blivit olönsamma. Vi kan inte heller se om det är de olönsamma företagen som investerat minst eller mest. Vi kan inte se om koncerntillhörighet har betydelse. Vi kan exempelvis inte isolera företag som är en del av en större internationell koncern och jämföra den grupperingen med en grupp av företag som inte har någon koncerntillhörighet alls.

För att kunna följa enskilda företags lönsamhetsutveckling har vi analyserat fyra olika urval. Företagen i livsmedelsindustrin har delats upp på 100 större företag som antingen är del av internationell eller nordisk/svensk koncern och som har en tydligt tillverkande profil (även om alla har primär SNI-kod 10 eller 11.07), och 50 mindre företag som saknar koncerntillhörighet eller där koncerntillhörighet inte anses ha betydelse.

Omsättningen i kronor för de olika urvalen var:

	2021	2023	Förändring (2021–2023)
Företag med koncerntillhörighet	121 121 595 000	155 790 959 062	29%
Svenska företag utan koncerntillhörighet	1 981 550 000	2 270 112 322	15%
Nya företag med koncerntillhörighet	6 031 565 000	7 339 514 637	22%
Konkurs ³⁶	878 009 000	329 355 000	-62%

Bilaga H Lönsamhet i dagligvaruhandeln för de aktörer som inte upprättar koncernredovisning (Ica och Coop)

Att analysera Icas butiksled är en arbetskrävande uppgift då det finns över 1 200 enskilda handlare med var sitt bolag.³⁷ Det är också en arbetskrävande uppgift att identifiera alla dessa bolag. I samband med ett tips inlämnat av en privatperson kunde Konkurrensverket dock ta del av bokslutsdata för merparten av dessa företag.³⁸

I nedanstående figurer har vi sammanställt rörelsemarginalen och räntabiliteten på totalt kapital för ett urval av Ica-handlare. Urvalet består av 241 Ica-handlare som har kalenderår som bokslutsår och som varit verksamma sedan 2017.³⁹

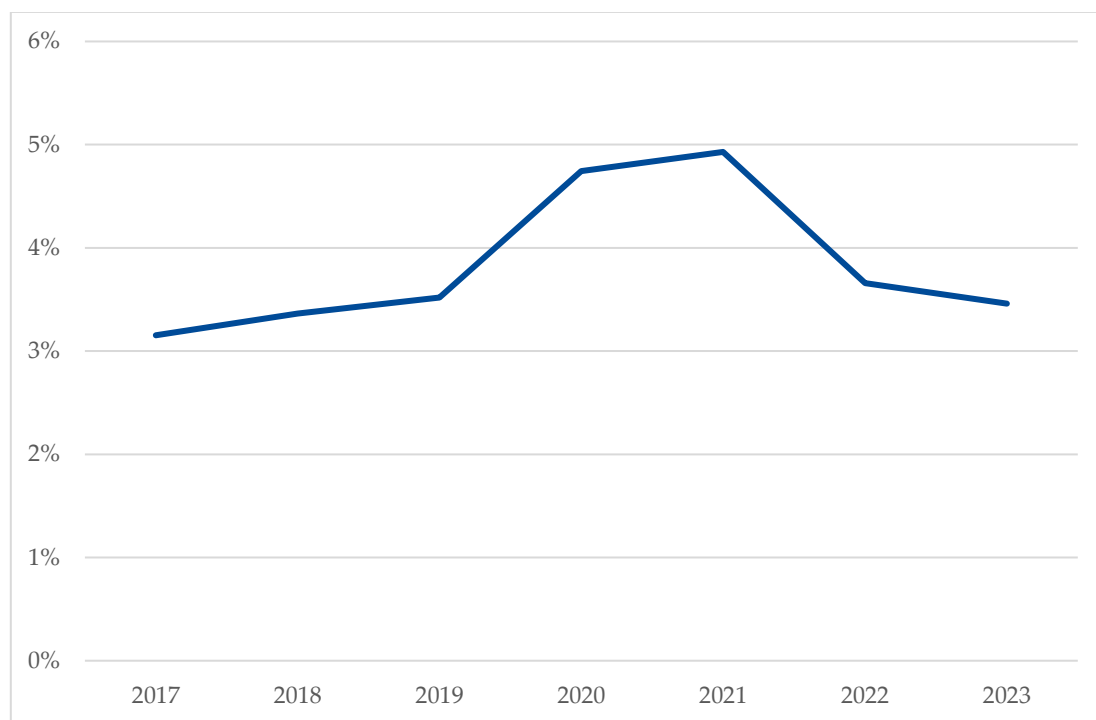
³⁶ Bagerier är överrepresenterade i urvalet med 40%.

³⁷ Icahandlarnas förbund 2024 ([ica-handlarnas-va-rld-2024_final_241024.pdf](#)).

³⁸ Handling nr 136, dnr 279/2023.

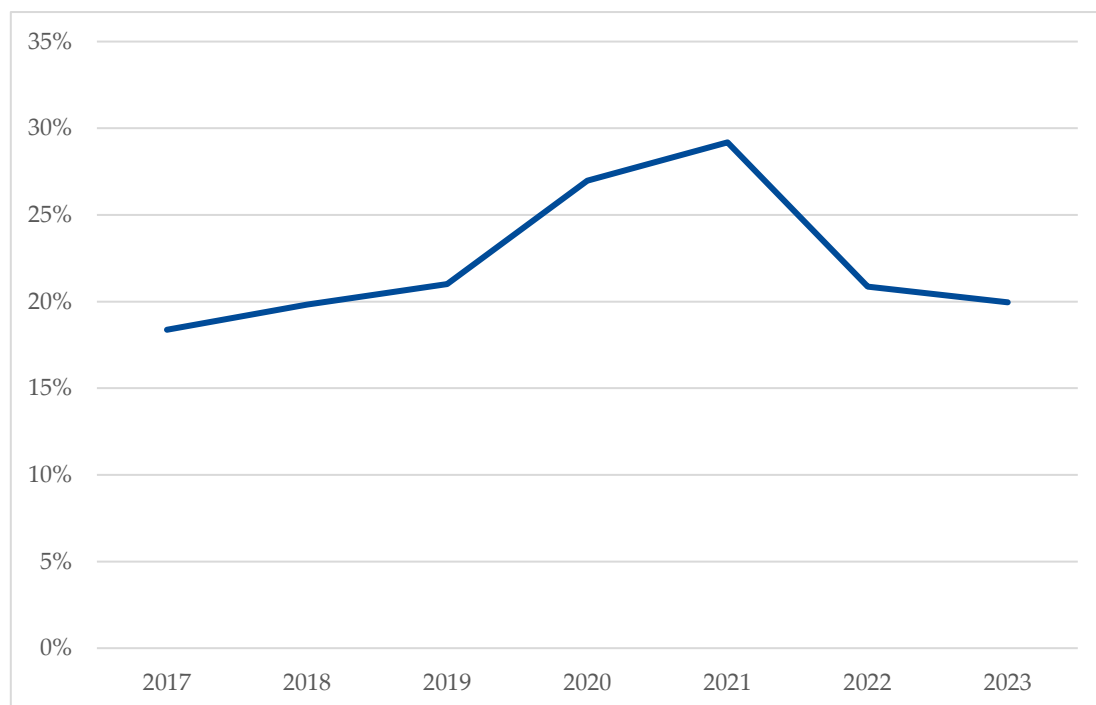
³⁹ De 271 Ica-handlarna torde utgöra 19 procent av alla Ica-handlare.

Figur 43 Rörelsemarginal efter avskrivningar - 241 ICA-handlare vägt genomsnitt, 2017-2023 (procent)



Källa: Företagens årsredovisningar. Rörelsemarginal vägt mot omsättning.

Figur 44 Räntabilitet på totalt kapital efter avskrivningar - 241 ICA-handlare vägt genomsnitt, 2017-2023 (procent)



Källa: Företagens årsredovisningar. Räntabilitet på totalt kapital vägt mot summa tillgångar.

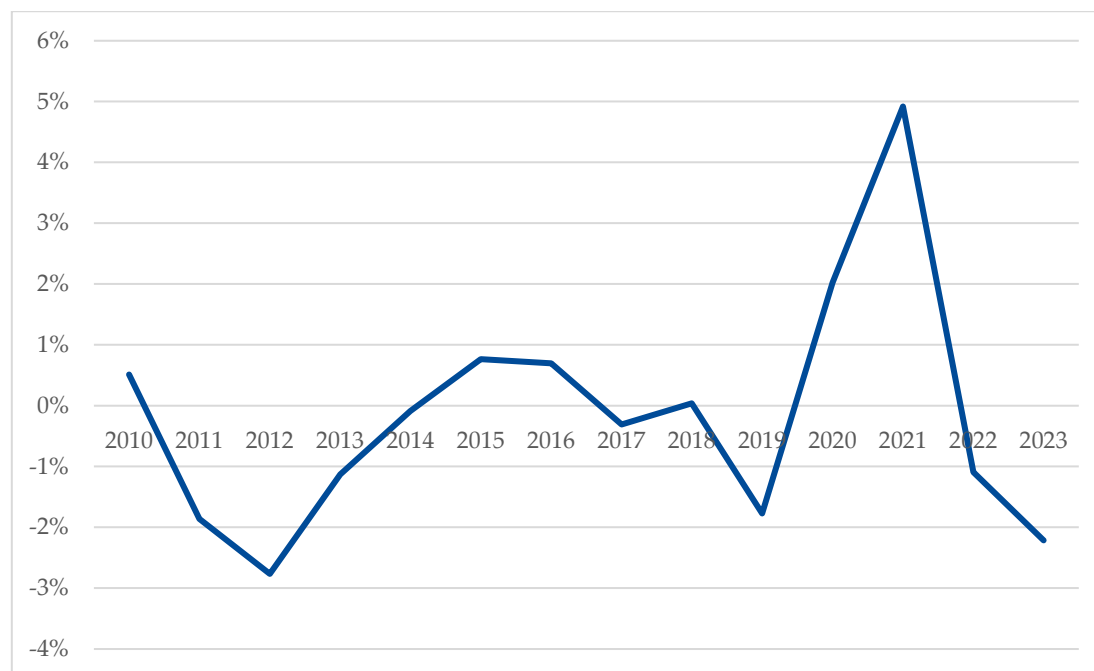
I snitt har rörelsemarginalen uppgått till 3,8 procent för 2017–2023 och räntabiliteten på totalt kapital till 22,3 procent.

Coops dagligvaruhandelsverksamhet är strukturerad på liknande sätt som Icas: en central inköpsorganisation som sköter grossistverksamheten och 25 enskilda konsumentföreningar som driver butiksverksamheten. På samma sätt som för Ica äger konsumentföreningarna indirekt grossistverksamheten via Kooperativa Förbundet.⁴⁰

Rent metodologiskt är det betydligt enklare att samla in bokslutsdata för 25 företag jämfört med 1 200 företag. Alla konsumentföreningar har dock inte publika årsredovisningar. Vi har sammanställt den tillgängliga bokslutsinformationen, vilket innebär ett urval på 10 konsumentföreningar. Dessa samlar dock merparten av alla medlemmar.

Som framgår av figurer nedan har dessa konsumentföreningars butiksverksamhet genomgående svag lönsamhet, bortsett från under pandemiåren⁴¹.

Figur 45 Rörelsemarginal efter avskrivningar - Urval av Coop föreningar, 2010-2023 (procent)

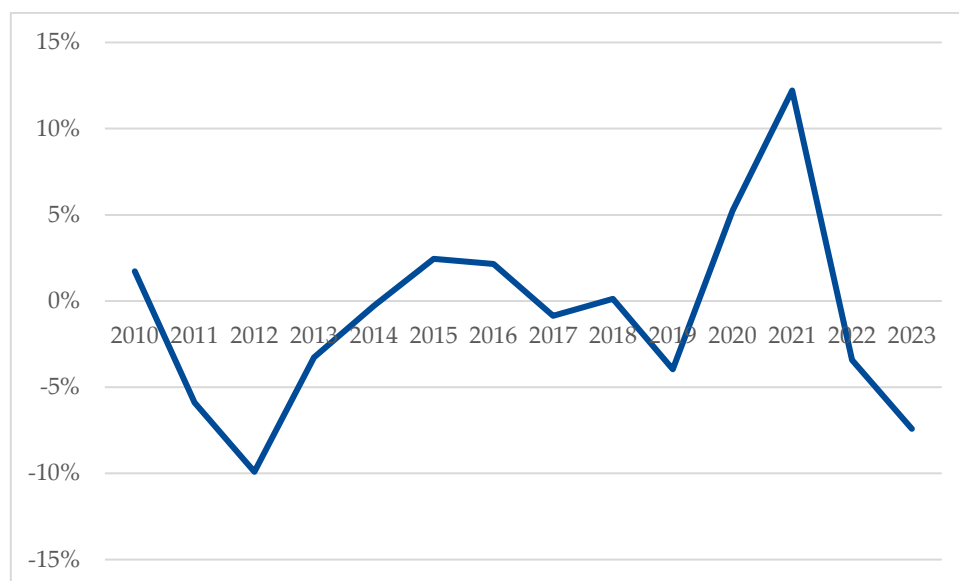


Källa: Infotorg/Bolagsverket.

⁴⁰ Kooperativa Förbundet.

⁴¹ Coop Butiker och Stormarknader hade en jämförelsestörande post för år 2021 om 804 mnkr som rör reavinst, försäljning av rörelse. Om denna försäljning exkluderas minskar rörelsemarginalen för 2021 till runt 2 procent.

Figur 46 Räntabilitet efter avskrivningar - Urval av Coop föreningar, 2010-2023 (procent)



Källa: Infotorg/Bolagsverket.

Bilaga I Urval av 330 livsmedelsföretag

Analysen av livsmedelsindustrin bygger på två riktade urval. Ett riktat urval av 100 större företag, de flesta del av en koncern, med tydligt tillverkande fokus och ett slumpmässigt urval av 50 mindre företag utan koncerntillhörighet. Ett styrande kriterium för båda urvalen är att företagen varit verksamma sedan 2010. Ett annat kriterium är att företagen har primär SNI-kod 10 (exklusive SNI 10.9) eller 11.07.

Tanken med det större urvalet är att få med så många som möjligt av de stora företagen. Tanken med det mindre urvalet är att fånga förutsättningarna för mindre livsmedelsproducerande företag utan koncerntillhörighet.

Branschorganisationer för både livsmedelstillverkarna och för dagligvaruhandeln har lämnat förslag på företag som de anser ska ingå i urvalet. Konkurrensverket har i flertalet fall gått på dessa branschorganisationers rekommendationer.

Vissa företag som ingår i urvalen har dock exkluderats från en del analyser. Då vårt syfte är att uttala oss om livsmedelsföretagen som grupp ingår inga extremvärden i vårt urval. Vi har dessutom varit tvungna att exkludera vissa företag däribland Arla Foods AB och Scan Sverige AB, på grund av att de aktuella företagens redovisning inte kan användas för den specifika analysen. Inget företag har exkluderats på basis av att det inte givit stöd för en viss slutsats.



Ringvägen 100

118 60 Stockholm

08-700 16 00

konkurrensverket@kkv.se

www.konkurrensverket.se