



Utvärdering av lagen om förbud mot otillbörliga handelsmetoder

RAPPORT 2025:5

Konkurrensverket, oktober 2025
Författare: Kristin Kindgren (projektledare)
Foto: Scandinav

Innehåll

1	Sammanfattning	5
2	Övergripande slutsatser	7
2.1	LOH har påverkat villkoren för aktörerna i livsmedelskedjan	7
2.2	LOH har medfört förbättrade betaltider för primärproducenterna.....	8
2.3	Betaltiderna har även påverkats i andra delar av livsmedelskedjan.....	9
2.4	Handelsbruket har påverkats	11
2.5	Ökad transparens avseende affärsvillkoren.....	12
2.6	Frågan om obalanserade affärsvillkor.....	13
2.7	Olika materiella regler i medlemsstaterna medför utmaningar.....	15
2.8	Effekterna av avsaknaden av trappmodellen.....	17
2.9	Inga mätbara effekter på lokal handel.....	18
3	Närmare om reglerna och deras syfte	20
4	Underlaget som ligger till grund för Konkurrensverkets bedömningar.....	23
4.1	Bakgrund till utvärderingen och avgränsningar	23
4.2	Underlaget som ligger till grund för utvärderingen	24
5	Marknadens syn på lagen om förbud mot otillbörliga handelsmetoder.....	26
5.1	Sammanfattning av synpunkter från primärproducenter, andra leverantörer och producentorganisationer	26
5.2	Sammanfattning av synpunkter från köpare	28
6	Konkurrensverkets enkätundersökningar till leverantörer 2021–2025	31
6.1	Bakgrund	31
6.2	Metod och avgränsning.....	31
6.3	Respondenterna.....	34
6.4	Utvecklingen av villkoren på marknaden	36
6.5	Lagens inverkan på förekomsten av olika handelsmetoder	37
6.6	Anpassat beteende sedan LOH:s ikraftträdande.....	44
6.7	Konsekvenser för lönsamheten i livsmedelsbranschen.....	45
6.8	Leverantörernas inställning till att anmäla en överträdelse.....	46

6.9	Hinder mot att anmäla en överträdelse	48
6.10	Sammanfattning av svaren i enkätundersökningarna till leverantörer	49
7	Erfarenheter från Konkurrensverkets tillsyn	52
7.1	Tillsyn av otillbörliga handelsmetoder	52
7.2	Statistik	54
7.3	Lagens tillämplighet	59
7.4	Tillsynen över förbuden i svarta listan	61
7.5	Tillsynen över förbuden i gråa listan	78
8	Det svenska genomförandet av UTP-direktivet	86
8.1	Bakgrund	86
8.2	Trappmodellen i UTP-direktivet och det svenska genomförandet	86
8.3	Genomförandet av trappmodellen i andra EU-stater	89
8.4	Mätningar av effekter på den svenska marknaden med det svenska genomförandet	92
8.5	De flesta medlemsstaterna har valt strängare förbud än vad direktivet kräver	94
	Bilagor	97
	Bilaga 1 – Detaljerad bakgrundsbeskrivning av respondenterna till Konkurrensverkets enkätundersökningar	97
	Bilaga 2 – Förekomsten av olika handelsmetoder – svar utifrån omsättningsnivå	102
	Bilaga 3 – Förekomsten av olika handelsmetoder – svar utifrån vilket led i jordbruks- och livsmedelskedjan respondenterna är verksamma i	107

1 Sammanfattning

Konkurrensverket har på regeringens uppdrag analyserat vilka effekter lagen (2021:579) om förbud mot otillbörliga handelsmetoder vid köp av jordbruks- och livsmedelsprodukter (LOH) haft för aktörer i jordbruks- och livsmedelskedjan.

Konkurrensverket baserar slutsatserna i utvärderingen i huvudsak på erfarenheterna av tillsynen enligt LOH, Konkurrensverkets genomlysning och analys av livsmedelsbranschen 2023–2025, enkätundersökningar till leverantörer avseende LOH:s effekt och synpunkter från marknadsaktörer (inkluderat både leverantörer och köpare). Utvärderingen fokuserar på vilken effekt LOH har haft och berör i viss utsträckning till vilken del detta följer av det svenska genomförandet utöver UTP-direktivets minimikrav.

Det övergripande syftet med LOH är att skydda leverantörer i jordbruks- och livsmedelskedjan mot vissa otillbörliga handelsmetoder.¹ LOH genomför EU:s så kallade UTP-direktiv (från engelskans unfair trading practices).² Syftet bakom UTP-direktivet utvecklas i skälen, där det inledningsvis anges att avsevärda obalanser i förhandlingsstyrkan mellan leverantörer och köpare av jordbruks- och livsmedelsprodukter kan komma att leda till otillbörliga handelsmetoder, när större och starkare handelspartner försöker införa vissa metoder eller kontraktsmässiga arrangemang som är till deras fördel i samband med en försäljningstransaktion.³

Konkurrensverket bedömer att regler om och tillsyn över otillbörliga handelsmetoder är viktiga verktyg för att stärka livsmedelskedjans funktionssätt och därigenom förbättra villkoren för mindre leverantörer som möter betydande köparmakt och stärka primärproducenternas ekonomiska villkor. LOH syftar emellertid inte till att förändra marknadsstrukturen som sådan, utan till att komma till rätta med vissa negativa effekter – otillbörliga handelsmetoder – som uppstår på grund av marknadsstrukturen och den obalanserade förhandlingsstyrka som ofta är till fördel för köpare i förädlings- och grossistleden.

LOH har varit i kraft i snart fyra år. Konkurrensverkets övergripande slutsats är att LOH under denna tid haft effekt på villkoren för de ekonomiska transaktionerna i livsmedelskedjan. Detta är mest tydligt vad gäller betaltider till leverantörer som, genom hela livsmedelskedjan och för alla typer av jordbruks- och livsmedelsprodukter, blivit kortare. Konkurrensverkets erfarenheter från tillsynen visar att många primärproducenter, som ofta saknar möjlighet att påverka sina affärvillkor, numera kan få betalt för sina odlade produkter avsevärt snabbare än tidigare. Även andra villkor har påverkats av lagstiftningen och lett till förändringar till leverantörernas fördel, exempelvis så tar dagligvaruhandeln numera en högre andel av

¹ 1 § LOH.

² Europaparlamentets och rådets direktiv (EU) 2019/633 av den 17 april 2019 om otillbörliga handelsmetoder mellan företag i jordbruks- och livsmedelskedjan.

³ Skäl 1 i UTP-direktivet.

riskerna för att produkter förstörs eller inte säljs och reklamationshandlingen har förtydligats. Även transparensen bedöms i viss mån ha förbättrats genom tydligare avtalsvillkor. Samtidigt är det också tydligt att det fortfarande förekommer otillbörliga handelsmetoder. Det finns därför ett fortsatt behov av tillsyn över regelverket. Det har också framkommit att det finns andra kommersiella villkor, utöver de som är förbjudna enligt LOH, som kan vara problematiska för leverantörer och som köpare kan använda sig av till följd av obalanser i förhandlingsstyrkan. Vidare indikerar enkätsvar från leverantörer till Konkurrensverket att LOH på en övergripande nivå inte upplevs ha förbättrat lönsamheten och konkurrenskraften för leverantörer inom jordbruks- och livsmedelskedjan. Det är noterbart att under tiden LOH varit i kraft har också yttre faktorer såsom torka, coronapandemin och Rysslands invasionskrig i Ukraina haft stora effekter, inte minst för aktörer i livsmedelskedjan.

För köpare med en omsättning över 2 miljoner euro har LOH inneburit att de har behövt anpassa sin verksamhet till ytterligare ett regelverk. Det gäller inte endast för de som köper från primärproducenter och för det koncentrerade dagligvaruhandelsledet, utan för köpare i alla marknadsled. Till följd av det svenska genomförandet av UTP-direktivet gäller det också oavsett om köparen är den omsättningsmässigt starkare eller svagare avtalsparten i den enskilda affärsrelationen. Utöver att köpare är förhindrade att använda sig av de avtalsvillkor som regleras i LOH, är det svårt att säga i vilken mån LOH mer indirekt påverkat förhandlingsspelet mellan exempelvis dagligvaruhandeln och dess leverantörer. Det går inte att utesluta att vissa köpare har kunnat kompensera sig för anpassningar till LOH exempelvis genom förändrat inköpspris, krav på andra ersättningar från leverantörerna eller förändrade inköpsvolymer.

För grupper av företag med verksamhet i flera EU-länder har Konkurrensverket sett exempel på att företagit brutit mot LOH:s bestämmelser i Sverige, genom att använda affärsmetoder som tillåts i andra EU-länder där regelverket i relevanta delar i högre grad utgår från UTP-direktivets minimikrav. Det tyder på att det finns utmaningar för företag att anpassa verksamheten till olika regelverk i olika länder där UTP-direktivet inte har genomförts på ett enhetligt sätt.

Sammantaget är det i dagsläget svårt att dra några långtgående slutsatser om vilka effekter som LOH haft med avseende på konsekvenser och villkor för köpare, leverantörer och primärproducenter i jordbruks- och livsmedelskedjan. Det gör att det också är för tidigt att ta ställning till om det finns behov av att justera LOH genom att exempelvis lägga till fler nationella förbud eller anpassa den svenska lagstiftningen till direktivets minimikrav i högre grad. Att föra in nya förbud i LOH skulle riskera att leda till en ökad fragmentering av den inre marknaden, vilket Konkurrensverket anser skulle vara till nackdel både för livsmedelskedjans funktionssätt och för flertalet av dess aktörer. Det behöver också beaktas att UTP-direktivet för närvarande utvärderas av EU-kommissionen. Konkurrensverkets uppfattning är att det eventuella behovet av erfarenhetsbaserade ändringar i första hand bör hanteras på EU-nivå och att det är lämpligt att avvakta resultatet av arbetet där, i vart fall innan man överväger skärpning av regelverket på nationell nivå.

2 Övergripande slutsatser

2.1 LOH har påverkat villkoren för aktörerna i livsmedelskedjan

Konkurrensverkets övergripande slutsats är att LOH haft effekt på villkoren för de ekonomiska transaktionerna i livsmedelskedjan. Detta är mest tydligt vad gäller betaltider som, genom hela livsmedelskedjan, blivit kortare. Även andra villkor har emellertid påverkats av lagstiftningen. Samtidigt är det också tydligt att det fortfarande förekommer otillbörliga handelsmetoder. Det finns således ett fortsatt behov av tillsyn över regelverket.

På ett större plan tyder allt på att det skett en minskning av otillbörliga handelsmetoder i livsmedelskedjan till följd av LOH. Ett stort antal aktörer kan i hög grad antas ha anpassat sitt beteende till LOH. Konkurrensverkets ambition med det vägledande arbetet, såsom ställningstaganden, digitalt öppet hus och nyhetsbrev, har varit att bidra till detta genom att öka kännedomen om och skapa klarhet kring lagen.⁴ Samtidigt indikerar Konkurrensverkets enkätundersökningar till leverantörer att det fortfarande är relativt vanligt förekommande med handelsmetoder som omfattas av såväl den svarta som den gråa listan. Enkätsvaren indikerar också att många leverantörer, särskilt leverantörer med en låg årsomsättning (under 10 miljoner kronor), anser att LOH inte har förbättrat lönsamheten och konkurrenskraften för leverantörer inom jordbruks- och livsmedelskedjan. Enkätsvaren speglar dock en mycket liten del av det totala antalet leverantörer och behöver tolkas med försiktighet. Det behöver också tas i beaktande att lönsamheten och konkurrenskraften påverkas av många fler faktorer än de som regleras i LOH (exempelvis beroende på bransch, världsmarknadspriser, priset på kostnadsposter som drivmedel, el och konstgödsel, väderförhållanden, och andra kommersiella villkor i leverantörsavtalen).

Konkurrensverket har inte fått några tydliga indikationer på att köpare medvetet försökt kringgå förbuden i LOH, även om det förekommit att gränser för förbudens räckvidd ifrågasatts. LOH har den 1 november 2025 varit i kraft i fyra år och Konkurrensverket har under denna tid beslutat om sanktionsavgift i fyra fall, varav tre har överklagats till domstol. I endast en av dessa domstolsprocesser har en dom fått laga kraft. Konkurrensverkets beslut om sanktionsavgift visar köpare i livsmedelskedjan att det finns en reell risk att påföras en sanktionsavgift om man som köpare betalar sina leverantörer för sent. Att det finns, och i praktiken beslutas, avskräckande och effektiva sanktionsavgifter kan förväntas medföra en ökad regel efterlevnad och ett större genomslag för bestämmelsens tillämpning i praktiken. Konkurrensverket har därutöver granskat ett flertal misstänkta överträdelser av LOH, varav vissa utredningar kunnat avslutas efter att köparen anpassat sina köpvillkor för att bli förenliga med LOH. Även Konkurrensverkets utredningar av

⁴ Det vägledande arbetet består i huvudsak av ställningstaganden, nyhetsbrev, digitalt öppet hus och ett stort antal externa kontakter med aktörerna i livsmedelskedjan. För en genomgång av detta arbete hänvisas till Konkurrensverkets årsredovisningar och tillsynsrapporter för 2021, 2022, 2023 och 2024.

handelsmetoder som avslutats efter att en köpare ändrat sitt beteende får sannolikt effekter för en bredare krets av köpare än den köpare som varit föremål för utredning.⁵ Genom motiverade avskrivningsbeslut i dessa och andra fall har Konkurrensverket också kunnat ge generell vägledning om innebörden av förbudet i LOH till nytta för marknadens aktörer.⁶

Under den tid LOH varit i kraft har det även förekommit kraftigt ökade kostnader i livsmedelskedjan, bland annat i form av höjda priser för nödvändiga insatsvaror. Coronapandemin och Rysslands invasionskrig i Ukraina är faktorer som påverkat priserna för insatsvaror. Sammantaget medför detta att det i nuläget är svårt att dra några långtgående slutsatser om vilka effekter som LOH haft med avseende på konsekvenser och villkor för köpare, leverantörer och primärproducenter i jordbruks- och livsmedelskedjan. Det gör att det också är för tidigt att ta ställning till om det finns behov av att justera LOH genom att exempelvis lägga till fler nationella förbud eller anpassa den svenska lagstiftningen till direktivets minimikrav i högre grad. Att föra in nya förbud i LOH skulle kunna leda till en ökad fragmentering av den inre marknaden, vilket Konkurrensverket inte anser skulle vara till fördel för flertalet av aktörerna i den svenska livsmedelskedjan. Det behöver också beaktas att LOH baseras på UTP-direktivet som för närvarande utvärderas av EU-kommissionen. Konkurrensverkets uppfattning är att det eventuella behovet av erfarenhetsbaserade ändringar i första hand bör hanteras på EU-nivå och att det är lämpligt att avvakta resultatet av arbetet på EU-nivå, i vart fall innan man överväger skärpning av regelverket på nationell nivå.

2.2 LOH har medfört förbättrade betaltider för primärproducenterna

Enligt Konkurrensverkets bedömning är förbudet mot sena betalningar⁷ det som fått störst genomslag i villkoren för aktörerna i livsmedelskedjan. Förbudet mot sena betalningar har medfört att betaltiderna genom hela livsmedelskedjan har blivit kortare. Kortare betaltider påverkar likviditeten för leverantörer i positiv riktning.

För primärproducenter – som ofta saknar möjlighet att påverka sina affärsvillkor utan får förhålla sig till de villkor starkare köpare bestämmer⁸ – har den främsta direkta förändringen till följd av LOH varit just kortare betaltider. Det finns flera exempel där primärproducenter tidigare fick betalt flera månader efter skörd där betaltiderna nu är betydligt kortare. Från tillsynen⁹ kan ett exempel nämnas där en

⁵ Konkurrensverket har avslutat 16 utredningar enligt LOH efter att köparen ändrat sitt beteende.

⁶ Konkurrensverket har avslutat 17 utredningar enligt LOH med motiverade avskrivningsbeslut.

⁷ 5 § första stycket 1 LOH.

⁸ Se Konkurrensverket, *Konkurrensen i primärproduktionen*, Analys i korthet 2023:11, s. 20 för en beskrivning av detta förhållande. <https://www.konkurrensverket.se/informationmaterial/rapportlista/konkurrensen-i-primarproduktionen/>, hämtad den 20 oktober 2025.

⁹ Konkurrensverket, dnr 78/2023.

köpare av utsädespotatis, som årligen skördas och levereras kring september, tidigare delbetalade sina leverantörer i december och slutbetalade leverantörerna cirka sex till åtta månader efter skörd. Denna köpare har ändrat sina betalvillkor så att betalning sker 30 dagar efter genomförd leverans.

I övriga delar är det svårt att se några direkta effekter för primärproducenterna. Till saken hör att enskilda primärproducenter ofta har svårt att påverka affärsvillkoren i affärsrelationen med sina köpare. Villkoren bestäms i regel av köparna, i vissa fall efter förhandlingar med primärproducentorganisationer, och det blir upp till primärproducenten att välja att acceptera villkoren eller hitta en annan köpare (vilket inte alltid finns). Konkurrensverket bedömer att LOH:s förbudsbestämmelser därför inte har påverkat den övergripande bilden av att många mindre odlare och andra primärproducenter i stor utsträckning inte direkt kan påverka villkoren för sina affärstransaktioner utan är hänvisade till en eller ett fåtal stora köpare som har stort inflytande på priset. Samtidigt har primärproducenter i många branscher ofta rätt att leverera i princip hela sin produktion till nästa marknadsled (men ibland till ett osäkert pris, beroende på produkternas kvalitet och förändringar i marknadspriset). Dessa omständigheter, i kombination med en relativt låg kännedom om LOH bland primärproducenterna, gör att det är svårt att få en uppfattning om vilka faktiska förändringar, utöver kortare betaltider, som de olika förbuden i LOH har medfört för primärproducenterna. Det behöver också beaktas att många av handelsmetoderna i den gråa listan framför allt förekommer i leden efter primärproduktionen och därför inte är av samma relevans för primärproducenterna.

2.3 Betaltiderna har även påverkats i andra delar av livsmedelskedjan

I denna rapport används beteckningen "livsmedelsindustrin" för aktörerna i leden mellan primärproducenterna och dagligvaruhandeln eller andra köpare i slutledet. Gruppen innehåller därför många olika typer av aktörer med olika inriktning på sin affärsverksamhet. I regel handlar det om dels företag som köper råvaror från primärproducenter, jordbruks- och livsmedelsproducerande företag, dels företag med någon form av grossistverksamhet (dock inte dagligvaruhandelns inköpsverksamhet som ibland också kallas grossister), exempelvis frukt- och gröntgrossister, som levererar till köpare i slutledet så som dagligvaruhandeln, restaurangnäringen eller offentliga köpare.¹⁰ Företag inom livsmedelsindustrin är ofta både köpare och leverantörer och påverkas således av LOH i två olika roller. En övergripande slutsats även för denna grupp är att betaltiderna blivit kortare. Det har medfört att företagen får betalt snabbare i rollen som leverantör, men även behöver betala snabbare i rollen som köpare. Samtidigt är Konkurrensverkets upp-

¹⁰ Se kapitel 4 i Konkurrensverket, *Avtalsstrukturer i livsmedelskedjan*, Analys i korthet 2024:3, för hur marknadsstrukturen grovt ser ut för kyckling, ägg, mejeri, spannmål och oljeväxter samt potatis. <https://www.konkurrensverket.se/informationsmaterial/rapportlista/avtalsstrukturer-i-livsmedelskedjan/>, hämtad den 20 oktober 2025.

fattning att LOH inte hindrat användandet av flexibla instrument som leverantörskedjefinansiering¹¹ och värdefördelningsklausuler¹². Denna typ av instrument kan vara positiva både för köpare och leverantörer för att hantera risk och kassaflöde.

För aktörer som endast är leverantörer innebär kortare betaltider i sig en förbättrad likviditet. På motsvarande sätt innebär kortare betaltider för aktörer som i huvudsak har rollen som köpare en försämrad likviditet. Till följd av att direktivets förbud mot sena betalningar i Sverige har genomförts utan åtskillnad av om det rör färskvaror eller icke-färskvaror och oberoende av avtalsparternas inbördes storleksförhållande, har LOH haft genomslag på betaltiderna inte endast för färskvaror, utan vid betalning av alla jordbruks- och livsmedelsprodukter, och för alla köpare med en omsättning över 2 miljoner euro (och för alla offentliga köpare) oavsett leverantörens storlek.

På samma sätt som för primärproduktionen och livsmedelsindustrin har betaltiderna förändrats för dagligvaruhandeln som genom anpassningen till LOH har blivit kortare för alla typer av jordbruks- och livsmedelsprodukter. Detta ger – allt annat lika – dagligvaruhandeln en sämre likviditet. Givet att exempelvis förekomsten av krosslistor minskat så tar även dagligvaruhandeln numera en högre andel av risken för att produkter förstörs eller inte säljs. Det totala ekonomiska utfallet för både köparna och leverantörerna är dock ett resultat av de samlade kommersiella villkoren mellan parterna. Det är svårt att dra säkra slutsatser om, och i så fall i vilken grad, enskilda dagligvaruaktörer har kunnat kompensera sig för anpassningar till LOH exempelvis genom förändrat inköpspris, krav på andra ersättningar från leverantörerna eller förändrade inköpsvolymer.

Konkurrensverket har även noterat vilka effekter som LOH haft för köpare i offentlig sektor, som är en annan typ av slutledsköpare och som omfattas av LOH oavsett den offentliga aktörens storlek. För denna typ av köpare kan Konkurrensverket konstatera att det redan före LOH fanns ett generellt krav på offentlig sektor att betala sina leverantörer med 30 dagars betaltid. Förbudet mot sena betalningar i LOH har således inte påverkat detta. Vad gäller övriga förbud i LOH har Konkurrensverket haft tillsynsärenden som rört framför allt förbudet mot sena annulleringar.¹³ Konkurrensverket har noterat att det förekommit att köpare inom offentlig sektor tillämpat avtalsvillkor som inneburit kortare annulleringstider än vad LOH tillåter. Avbeställningar sker dock i praktiken sällan av köpare i offentlig sektor, bland annat eftersom volymbeställningar ofta läggs med kort framförhållning när behoven är kända, men avtalsvillkoren har ändå behövt justeras med anledning av detta. För offentlig sektor är den mest synbara effekten av LOH således sannolikt att avtal har behövt justeras och förtydligas.

¹¹ Se Konkurrensverkets ställningstagande 2022:3, *Om vissa finansieringslösningar avseende leverantörers fakturor är förenliga med lagen (2021:579) om förbud mot otillbörliga handelsmetoder vid köp av jordbruks- och livsmedelsprodukter.*

¹² Konkurrensverket, dnr 3/2022.

¹³ 5 § första stycket 2 LOH.

Vad gäller förbudet mot sena betalningar har Konkurrensverket beslutat om sanktionsavgift i fyra fall.¹⁴ Köparna i dessa ärenden har varit verksamma som förädlare eller grossister av frukt och grönt, potatis och rotfrukter samt inom e-handeln. I ärendena har primärproducenter förekommit som leverantörer, såväl som förädlare och grossister. Konkurrensverket bedömer att några av dessa leverantörer troligen varit omsättningsmässigt större än den aktuella köparen, och att transaktioner mellan dessa stora leverantörer och köpare sannolikt inte hade utgjort en överträdelse om trappmodellen enligt UTP-direktivet tillämpats.

Förbudet mot sena betalningar är det förbud som Konkurrensverket gett mest vägledning om inom ramen för sina ställningstaganden.¹⁵ I dessa har Konkurrensverket bland annat förtydligat att det inte är tillåtet att dela upp betalningar i delbetalningar. Detta bör ha haft en positiv effekt på betalningstiderna, om än att effekten är svår att mäta och på det stora hela sannolikt liten.

2.4 Handelsbruket har påverkats

Vid sidan av LOH:s påverkan på betaltiderna ser Konkurrensverket att lagen påverkat hanteringen av förlorade och försämrade varor, reklamationer, returer och kostnadsdelning för utförsäljningskampanjer. Dessa aktiviteter förekommer främst i dagligvaruhandeln. Det kan antas att LOH haft viss påverkan på exempelvis riskfördelningen av beställda volymer. Det ska dock noteras att det från leverantörshåll till Konkurrensverket framförts att starkare köpare kompenserat sig på annat sätt i de fall tillämpningen av LOH inneburit en högre risk för köparna än tidigare.

Ett exempel på förändring rör de så kallade krosslistorna som omnämns i förarbetena.¹⁶ Enligt den ordning som var utbredd innan LOH trädde i kraft upprättade köpare, typiskt sett dagligvaruhandeln, krosslistor över varor som förstördes och försämrades i butik. Många gånger fakturerades leverantörer för kostnaden för dessa defekter oavsett om de berodde på leverantörens fel eller om defekterna uppstått i butik (exempelvis att butikspersonalen tappat varorna) bortom leverantörens kontroll. Leverantörer fick genom denna handelsmetod bära en del av en risk som de hade väldigt liten möjlighet att kontrollera eller påverka. Lagstiftaren har försökt komma till rätta med problemet genom förbudet i LOH mot att begära att leverantören ska betala kostnaderna för försämring som sker, eller förlust som uppkommer, i köparens lokaler eller efter det att den köprättsliga risken har övergått till köparen, när sådan försämring eller förlust inte beror på leverantörens försumlighet eller fel.¹⁷

¹⁴ Konkurrensverkets beslut den 26 oktober 2023 i dnr 774/2021 (5 miljoner kronor). Konkurrensverkets beslut den 22 november 2023 i dnr 672/2022 (250 000 kronor). Konkurrensverkets beslut den 30 september 2024 i dnr 594/2023 (3 miljoner kronor). Konkurrensverkets beslut den 3 juli 2025 i dnr 478/2024 (9 miljoner kronor).

¹⁵ Se Konkurrensverkets ställningstagande 2022:3, *Om vissa finansieringslösningar avseende leverantörens fakturor*. Konkurrensverkets ställningstagande 2023:1, *Om när en köpare anses ha betalat inom 30 dagar*. Konkurrensverkets ställningstagande 2023:2, *Betalningsperiod som löper ut på en lördag, söndag eller annan helgdag*.

¹⁶ Prop. 2020/21:134 s. 49.

¹⁷ 5 § första stycket 6 LOH.

Konkurrensverket har haft tillsynsärenden som rört krosslistor eller reklamationer och ovan nämnda förbud i LOH, som verket har kunnat avsluta efter att ha konstaterat att krosslistor inte längre¹⁸ används eller efter att köparen ändrat sin reklamationsmodell¹⁹. Enligt Konkurrensverket är detta exempel på situationer där delar av affärsrisken i högre grad skjuts över till köpare i dagligvaruhandeln eller där det tydliggjorts att köparen står för sin del av risken. Att krosslistor som handelsmetod är mindre vanligt förekommande är något som även framförts till Konkurrensverket inom ramen för marknadskontakter.

Ett annat exempel på hur den praktiska hanteringen av livsmedel och riskfördelningen ändrats rör så kallade utförsäljningsupplägg av dagligvarugrossisters inneliggande lager i samband med bland annat sortimentsrevideringar. I detta avseende har LOH medfört att en dagligvarugrossist slutat att fakturera leverantörer för halva kostnaden för utförsäljningen av inneliggande lager hos grossisten och därigenom tagit en större del av volymrisken för de produkter som dagligvarugrossisten beställt från leverantören.²⁰

2.5 Ökad transparens avseende affärsvillkoren

Regleringen av handelsmetoderna i den gråa listan har sannolikt medfört en ökad transparens för vilka villkor som gäller mellan köpare och leverantör, även om leverantörer i flera fall inte är nöjda med avtalsinnehållet. Rent övergripande för hela livsmedelskedjan är Konkurrensverkets uppfattning att det blivit vanligare med skriftligt avtalade villkor, att LOH medfört en ökad transparens och att det i ökad grad förs en dialog mellan avtalsparter kring olika affärsvillkor. Till Konkurrensverket har det framförts att starkare köpare i många situationer kunnat kompensera sig för, ur deras synvinkel, sämre villkor som uppstått med anledning av LOH, exempelvis i prisförhandlingar. Detta möjliggörs av att LOH inte reglerar centrala förhandlingsfaktorer som pris eller volym. Det finns inte någon reglerad plikt för köpare att köpa en leverantörs produkter, vilket innebär att den kommersiella balansen i avtalen väsentligen bestäms av utbud och efterfrågan och parternas förhandlingsstyrka i förhållande till varandra. Från leverantörshåll har det exempelvis framförts önskemål om högre krav på skäl för avlistning i dagligvaruhandeln. Det bör dock understrykas att Konkurrensverket inte ser behov av en generell reglering av den här typen av parametrar och att varje ökad reglering behöver vägas mot konsekvenserna av ingrepp i det kommersiella förhandlingsspelet och den grundläggande avtalsfriheten.

¹⁸ Konkurrensverket, dnr 48/2022.

¹⁹ Konkurrensverket, dnr 870/2023.

²⁰ Konkurrensverket, dnr 711/2024.

2.6 Frågan om obalanserade affärsvillkor

Under utvärderingen har det från leverantörshåll framförts att LOH inte kommit till rätta med flera typer av problematiska obalanser i styrkeförhållandena mellan leverantörer och köpare. Det rör sig bland annat om att köpare i dagligvaruhandelsledet kan ta ut avgifter från leverantörer för tjänster som är tillåtna att avtala om enligt gråa listan, men där avgiften överstiger värdet av tjänsten för leverantören, att förbudet mot kommersiella repressalier är verkningslöst, och att dagligvaruhandeln kan ta ut olika typer av oskäliga avgifter. Ett sådant exempel rör så kallade servicegradsavgifter.

Med servicegrad avses att en leverantör är skyldig att inom en viss angiven tid leverera en procentuell mängd av de varor som beställts, vid risk för ett avtalat vite för det fall servicegraden inte uppnås. Servicegraden uppgår ofta till över 90 procent som ska levereras på ett fåtal dagar. Detta är ett avtalsvillkor som dagligvaruhandeln i regel har. Samtidigt finns det många gånger inga volymåtaganden eller inköpsförpliktelser från dagligvaruhandels sida, utan en köpare kan fritt vända sig även till andra leverantörer. Detta innebär att en leverantör måste ta höjd för och prognosticera dagligvaruhandels försäljning i sin egen produktion. Om leverantören inte klarar av att leverera det som beställts så kan den, utöver den uteblivna försäljningen, tvingas betala vite. Att det förekommer villkor om servicegrad är något Konkurrensverket noterat i avtal, och att det förekommer viten är något som framförts till Konkurrensverket i marknadskontakter. Vad gäller servicegrad är det emellertid viktigt att samtidigt ha med sig att det finns ett stort intresse för en köpare att kunna få levererat den beställning som läggs för att kunna tillgodose efterfrågan i nästkommande led.

Konkurrensverket har sett flera exempel i tillsynen där dagligvaruhandelsaktörer ingått avtal om marknadsföring med leverantörer och där det från leverantörshåll (inte nödvändigtvis leverantörerna som lämnat uppgifter i utredningen) framförts att värdet på tjänsten långt ifrån motsvarar den kostnad som tas ut från leverantörerna för de aktuella marknadsföringstjänsterna. Det finns även exempel på att dagligvaruhandeln valt att i enlighet med avtalsvillkor avlista produkter efter att köpare och leverantör inte kommit överens om pris. Denna typ av agerande har inte blivit föremål för ett ingripande enligt LOH, utan flera utredningar har avslutats genom avskrivningsbeslut där Konkurrensverket konstaterat att utredningen inte visat någon överträdelse.

Konkurrensverket har inte heller ingripit enligt förbudet mot kommersiella repressalier. I ett fall har Konkurrensverket kunnat konstatera att en köpare ägnat sig åt bestraffande agerande i form av volymneddragningar, men avslutat utredningen då det inte rörde sig om att leverantören bestraffats för att ha utövat en juridisk eller avtalsenlig rättighet, vilket är en förutsättning för att förbudet i LOH ska gälla.²¹ Från leverantörshåll har detta beslut mött kritik och det har till och med

²¹ Konkurrensverket, dnr 593/2023.

framförts att LOH i sin helhet i princip är verkningslös om det förfarande som granskats i utredningen inte är förbjudet enligt LOH.

En obalans i styrkeförhållandena kan leda till att leverantörer accepterar avtal som skapar fler skyldigheter för leverantörerna att följa, exempelvis genom höga krav på servicegrad och leveransskyldigheter, men ger väldigt få avtalsenliga rättigheter som leverantörerna kan utöva gentemot köparen. Exempelvis förefaller det vara ovanligt att en köpare med stor förhandlingsstyrka behöver åta sig att köpa några garanterade volymer. En avsaknad av tydliga avtalsenliga rättigheter medför att utrymmet för att ingripa med stöd av LOH mot ageranden av bestraffande karaktär är litet. Konkurrensverket anser samtidigt att detta förbud inte bör hindra hårda kommersiella förhandlingar. En reglering av den helt centrala prisförhandlingen behöver göras med stor hänsyn till den marknadsdynamik som råder på marknaden. En ändring av förbudet kan få oönskade konsekvenser som är svåra att överblicka, inte minst om det skulle gälla samtliga privata köpare med en omsättning över två miljoner euro oavsett leverantörens storlek.

Det finns även exempel på obalanserade affärsvillkor i livsmedelskedjan som inte är otillåtna enligt LOH och som sannolikt kommit till stånd på grund av marknadsstrukturen i livsmedelskedjan. I exempelvis ett ärende som rörde tillämpningen av förbudet mot ensidiga ändringar av villkor i avtal uppmärksammade Konkurrensverket avtal som var utformade på ett sådant sätt att avtalsvillkoren i praktiken gav köparen en ensidig rätt att justera priset när som helst under avtalstiden. En ensidig prisändring enligt de aktuella avtalen var enligt Konkurrensverkets bedömning inte en ensidig ändring av villkoren i avtalet, och därigenom inte otillåten.²² Detta trots att avtalsvillkoret kan ha varit resultatet av en betydande obalans i parternas förhandlingsstyrka. I sådana situationer finns en påtaglig risk att köparen genom sin starkare ställning kan påverka utformningen av avtalet så att det i praktiken är köparen som löpande styr över centrala affärsvillkor, exempelvis gällande pris, leveransvillkor eller volym under avtalets löptid. Sammantaget indikerar detta att förbudet mot ensidiga ändringar av avtalsvillkor har begränsad räckvidd i situationer där avtalet ger köparen stora befogenheter att ändra avtalets kommersiella balans till leverantörens nackdel, men där detta sker inom ramen för en till synes ömsesidig överenskommelse.

I Konkurrensverkets genomlysning av livsmedelsbranschen 2023–2024 framkom det att primärproducenter av ägg ofta är låsta till packerierna under lång tid och att det tillämpas långa uppsägningstider i avtalen, i flera fall över tolv månader. I ett ärende hade köparen, ett äggpackeri, i avtalet med leverantörerna av ägg, det vill säga primärproducenterna, infört villkor som innebar att köparen fritt kunde sätta vilket pris den ville och även ändra priset när den ville. I och med att prissättnings- och prisändringsmodellen fanns i avtalet mellan packeriet och primärproducenterna så bedömde Konkurrensverket att köparens prisändringar inte var något som stred mot förbudet mot ensidiga villkorsändringar. Enligt Konkurrensverkets bedömning

²² Jfr förbudet i 5 § första stycket 3 LOH.

har denna typ av affärsvillkor, som inte är förbjudna enligt LOH, kommit till stånd på grund av marknadsstrukturen i livsmedelskedjan. Syftet med LOH är emellertid inte att reglera marknadsstrukturen som sådan, utan vissa specifikt utpekade otillbörliga handelsmetoder som typiskt sett kan uppstå till följd av marknadsstrukturen. Det är således inte varje utfall av obalanserade styrkeförhållanden som förbuden i LOH är utformade för att åtgärda. Det har blivit tydligt för Konkurrensverket inom ramen för tillsynsarbetet.

Som angetts ovan är Konkurrensverkets uppfattning dessutom att det eventuella behovet av ändringar i regelverket mot otillbörliga handelsmetoder i första hand bör hanteras på EU-nivå och att det är lämpligt att avvakta resultatet av arbetet på EU-nivå, i vart fall innan man överväger skärpning av regelverket på nationell nivå.

2.7 Olika materiella regler i medlemsstaterna medför utmaningar

LOH genomför UTP-direktivet, som är ett minimidirektiv som anger en lägstanivå av regler som medlemsstaterna behöver införa genom nationell lagstiftning. Bakgrunden till direktivet var bland annat att det i många medlemsstater fanns nationell lagstiftning som reglerade livsmedelskedjan och att man på EU-nivå ville åstadkomma en harmonisering av regelverket på en viss lägstanivå. En effekt av att ett minimidirektiv valdes som lagstiftningsmodell är att medlemsstaterna är fria att införa eller behålla strängare regler som ger ett starkare skydd för leverantörer än vad som följer av direktivet. Denna möjlighet har en majoritet av EU:s medlemsstater utnyttjat. Endast Danmark, Irland, Luxemburg, Malta och Nederländerna har genomfört UTP-direktivets förbud utan några ändringar eller tillägg. Att många medlemsstater har infört strängare regler innebär att det fortfarande är många olika regelverk att förhålla sig till för de aktörer som är aktiva på flera europeiska marknader. Den stora fragmenteringen innebär även att det är svårt att utvärdera vilka effekter som specifika förbud i UTP-direktivet fått i praktiken, och således vilket genomslag UTP-direktivet hittills fått. Detta är något som bör beaktas vid en översyn av UTP-direktivet.

Som exempel på ett genomförande utöver UTP-direktivets minimikrav kan nämnas att den svenska lagstiftaren, bland annat av förenklingsskäl, valde en enhetlig betalningsfrist om 30 dagar både för färskvaror och icke-färskvaror. Detta till skillnad från UTP-direktivet som anger en längsta betalningsfrist om 60 dagar för icke-färskvaror. När det gäller effekterna av det svenska genomförandet i denna del kvarstår i huvudsak de för- och nackdelar som observerades i samband med utformningen av LOH vid genomförandet. LOH är i centrala delar en förenkling jämfört med UTP-direktivet avseende betaltidernas längd oavsett om det är fråga om färskvaror eller icke-färskvaror. Det leder till förutsebarhet och mindre komplicerade bedömningar av om lagen är tillämplig för alla berörda. Genom att förbudet mot sena betalningar gäller även icke-färskvaror, så medför det svenska genomförandet positiva effekter på likviditeten för exempelvis spannmålsbönder och

primärproducenter av andra produkter med längre hållbarhet. Samtidigt innebär det ytterligare en regel som fler köpare behöver följa, eller i förhållande till fler produkter, vid äventyr av offentligt rättsliga sanktioner.

Frågan om olika regleringar av betaltider har aktualiserats i flera av Konkurrensverkets tillsynsärenden. Bland annat har en köpare i ett tillsynsärende lyft att flertalet medlemsstater har lagstiftning som tillåter 60 dagars betalningsvillkor för andra jordbruks- och livsmedelsprodukter än färskvaror, vilket medfört att koncernen tillämpat ett ramavtal med avsikt att inrymma samtliga relevanta medlemsstaters lagstiftning.²³ Detta medförde att köparen kunde bryta mot LOH samtidigt som agerandet var förenligt med motsvarande regelverk i ett annat EU-land som bolaget hade verksamhet i. Att det är en utmaning för marknadsaktörerna att medlemsstaterna förhållit sig på olika sätt vid genomförandet av direktivet har synliggjorts i ytterligare ett av Konkurrensverkets tillsynsärenden.²⁴ I ärendet hade en köpare betalat sina leverantörer för sent. De sena betalningarna berodde enligt köparen bland annat på att det var olika regelverk som köparen behövde förhålla sig till, exempelvis vad gäller när UTP-direktivets regler började gälla för befintliga avtal.²⁵

De aktörer som regleras av LOH, köpare av jordbruks- och livsmedelsprodukter, är ofta verksamma på flera europeiska marknader. En stor del av handeln är gränsöverskridande mellan medlemsstaterna. Det bekräftas av att flera av de sanktionsbeslut som Konkurrensverket fattat enligt LOH rör köp av livsmedelsprodukter från leverantörer som ingått i internationella koncerner. Det finns också exempel på tillsynsärenden där köparen ingått i internationella koncerner. Att olika regler gäller i olika medlemsstater driver på både transaktionskostnader och företagets kostnader för regelffterlevnad. Av denna anledning bör ny eller kompletterande reglering alltid övervägas och analyseras noga utifrån vilka kostnader regleringen innebär. Det medför även att det är olika spelregler i olika delar av den inre marknaden. Till Konkurrensverket har det framförts att denna diskrepans medför att svenska köpare hamnar i en sämre situation än köpare i medlemsstater med längre betaltid för icke-färskvaror. En negativ effekt för svenska leverantörer av icke-färskvaror kan inte heller uteslutas, i form av att köpare i andra EU-länder väljer bort svenska leverantörer till förmån för en leverantör från ett land där betaltiderna för icke-färskvaror är 60 dagar. Sammantaget anser Konkurrensverket att en ökad harmonisering av enkla och tydliga spelregler på EU-nivå är eftersträfvansvärt.

²³ Konkurrensverket, dnr 478/2024.

²⁴ Konkurrensverket, dnr 774/2021.

²⁵ Jfr prop. 2020/21:134 s. 91.

2.8 Effekterna av avsaknaden av trappmodellen

Den fråga som var mest kontroversiell vid genomförandet av UTP-direktivet är det svenska genomförandets avsteg från UTP-direktivets trappmodell. UTP-direktivet utgår från att obalanser i förhandlingsstyrka kan komma att leda till otillbörliga handelsmetoder. Avsikten är att skydda svagare förhandlingsparter. För att inskränka förbuden till de situationer där det råder obalans mellan leverantör och köpare, finns i direktivet en "trappmodell" som förenklat innebär att förbuden i direktivet endast gäller om köparen är omsättningsmässigt större än leverantören (artikel 1.2). Den svenska lagstiftaren valde emellertid en förenklad modell där svenska köpare, med en omsättning över två miljoner euro, är skyldiga att följa LOH oavsett leverantörens omsättning. Det innebär att en leverantör kan vara betydligt större än köparen men köparen lyder ändå under LOH. Det gäller köpare i alla marknadsled.

Denna fråga är framför allt relevant i förhållandet mellan dagligvaruhandeln och stora internationella leverantörer då de senare många gånger kan ha en betydande marknadsmakt, vilket är en av anledningarna till att trappmodellen infördes i UTP-direktivet. I andra affärsrelationer i livsmedelskedjan är huvudregeln att köparna är starkare än leverantörerna. Det finns dock även undantag från denna huvudregel och det förekommer exempelvis att större och starkare livsmedelsproducerande företag levererar till mindre köpare vid sidan av dagligvaruhandeln, exempelvis frukt- och gröntgrossister. För dessa delar av livsmedelskedjan kan det nämnas att en av producentorganisationerna, som företräder både köpare och leverantörer, fört fram att LOH kan slå fel när köparen är den mindre och svagare parten och där leverantören exempelvis är en stor grossist. I det fallet kan lagen motverka affärsrelationer där den starkare aktören skulle kunna hjälpa den svagare med till exempel finansiering genom längre betaltider. Resultatet blir en snedfördelning där stora leverantörer får skydd samtidigt som mindre köpare pressas likviditetsmässigt.

Vad gäller trappmodellen har Konkurrensverkets utvärdering sammanfattningsvis inte kunnat påvisa konkreta effekter av det svenska genomförandet i någon riktning, utöver att utifrån sin tillämpning kunna konstatera att nuvarande utformning av LOH medfört att handelsmetoder har utretts även i fall där de tillämpats av leverantörer som varit till synes starkare än köparen. Det ligger även utanför ramen för den genomförda analysen att undersöka om det svenska genomförandet kan ha haft en avkylande effekt på dagligvaruhandelns förhandlingsutrymme gentemot stora leverantörer, så som exempelvis multinationella livsmedelsproducenter, och om detta i förlängningen kan ha inverkat menligt på livsmedelspriserna i konsumentledet. Följande noteringar kan emellertid göras.

Det kan konstateras att det inte inkommit några anmälningar om påstådda överträdelser av LOH från större internationella leverantörer gentemot köpare i dagligvaruhandeln. Det innebär dock inte att det kan uteslutas att det inte finns andra sätt att dra nytta av LOH eller att LOH mer indirekt påverkat förhandlingsspelet mellan dagligvaruhandeln och dess leverantörer. Samtidigt måste det beaktas att det totala

antalet tillsynsärenden under den tid LOH varit i kraft är relativt få och att det utifrån detta är svårt att överhuvudtaget dra några slutsatser i denna fråga.

Konkurrensverket har också, utifrån allmänt tillgängliga data, genomfört vissa beräkningar och jämförelser mellan grupper av större och mindre leverantörer avseende utvecklingen av rörelsemarginal och räntabilitet på totalt kapital. Det går dock inte att utifrån denna analys att dra några slutsatser om det svenska genomförandet utan trappmodellen haft några märkbara effekter.

I denna fråga finns vitt skilda synsätt från aktörer i de olika marknadsleden i livsmedelskedjan. Dagligvaruhandeln anser att det svenska genomförandet medfört att stora internationella leverantörer fått en oavsedd fördel till nackdel för konsumenterna, medan leverantörsledet fört fram att dagligvaruhandelns kritik är överdriven då dagligvaruhandeln alltså har en stark marknadsmakt och bestämmer villkoren gentemot leverantörerna. Från marknadskontakter har det framkommit att dagligvaruhandeln anpassat beteenden gentemot både små och stora leverantörer, att större leverantörer pekat på och försökt dra nytta av LOH i förhandlingar med dagligvaruhandeln, och att leverantörsledet fortfarande anser att det förekommer otillbörliga handelsmetoder. Det är således tydligt att det finns olika synsätt på effekterna av det svenska genomförandet, det vill säga utan trappmodellen enligt direktivet, bland aktörerna i livsmedelskedjan. Sammanfattningsvis är Konkurrensverkets uppfattning att det i nuläget inte går att dra några säkra slutsatser om det svenska genomförandet utan trappmodellen haft några större effekter.

2.9 Inga mätbara effekter på lokal handel

I beredningen av det svenska genomförandet av UTP-direktivet framfördes det farhågor om att LOH skulle påverka den lokala handeln negativt. Farhågorna berodde på en oro att LOH skulle göra det för administrativt tungrovt för lokala köpare (dagligvaruhandlare) kombinerat med en avskräckande effekt (att köparna skulle oroa sig för att bryta mot LOH), vilket skulle leda till att man som köpare väljer att handla mer från dagligvarukedjornas grossistverksamhet eller från större leverantörer. Mot denna bakgrund har Konkurrensverket granskat LOH:s effekt på den lokala handeln med livsmedel. Resultatet har tidigare publicerats i en analys i korthet.²⁶ Med lokal handel avses här när en dagligvarubutik köper från en mindre lokal leverantör. Som Konkurrensverket redovisat tidigare i andra sammanhang är en övergripande slutsats av de undersökningar som Konkurrensverket gjort av denna fråga att det inte framkom något stöd för att LOH påverkat den lokala handeln av livsmedel mellan lokala producenter och lokala handlare i någon större utsträckning. Denna bedömning är baserad bland annat på enkätundersökningar till leverantörer och dagligvaruhandlare som är aktiva i handel på lokal nivå. I bedöm-

²⁶ Konkurrensverket, *Handel med lokala livsmedelsprodukter – branschaktörers syn på hur LOH påverkat lokalhandeln*, Analys i korthet 2025:1. <https://www.konkurrensverket.se/informationsmaterial/rapportlista/handel-med-lokala-livsmedelsprodukter/>, hämtad den 16 oktober 2025.

ningen väjde Konkurrensverket in att svenskproducerat inte var en stark konsumenttrend under 2023 och 2024, vilket rimligen återspeglats i konsumentefterfrågan på lokalt producerade produkter. Möjligen har den ekonomiska situationen och omvärldsläget också påverkat den lokala livsmedelshandeln ytterligare i och med hög inflation och ökade kostnader i produktions- och leverantörsled.²⁷

Undersökningarna har varit mindre omfattande, och resultatet bör således tolkas med viss försiktighet. Det bör även beaktas att branschföreträdare för dagligvaruhandeln inte delar denna bedömning, utan anser att LOH har påverkat den lokala handeln. Samtidigt har företrädare för livsmedelsindustrin framfört att de delar Konkurrensverkets bedömning. Konkurrensverket kan således konstatera att såväl i denna fråga, som i LOH:s effekter som helhet, finns det vitt skilda synsätt från de olika marknadsleden i livsmedelskedjan. Konkurrensverket konstaterar även att dessa synsätt inte synes ha förändrats nämnvärt i dag jämfört med hur det såg ut vid det svenska genomförandet av UTP-direktivet. Regleringen av otillbörliga handelsmetoder är alltså en omtvistad fråga bland aktörerna i livsmedelskedjan.

²⁷ Konkurrensverket, *Handel med lokala livsmedelsprodukter – branschaktörers syn på hur LOH påverkat lokalhandeln*, Analys i korthet 2025:1.

3 Närmare om reglerna och deras syfte

Det övergripande syftet med LOH är att skydda leverantörer i jordbruks- och livsmedelskedjan mot vissa otillbörliga handelsmetoder.²⁸ LOH genomför EU:s så kallade UTP-direktiv (från engelskans unfair trading practices).²⁹

UTP-direktivet växte fram ur en långvarig diskussion på EU-nivå om konkurrensförhållanden i jordbruks- och livsmedelskedjan.³⁰ Syftet bakom UTP-direktivet utvecklas i skälen, där det inledningsvis anges att avsevärda obalanser i förhandlingsstyrkan mellan leverantörer och köpare av jordbruks- och livsmedelsprodukter kan komma att leda till otillbörliga handelsmetoder, när större och starkare handelspartner försöker införa vissa metoder eller kontraktsmässiga arrangemang som är till deras fördel i samband med en försäljningstransaktion.³¹ I direktivets skäl framhålls också att affärsrisker förekommer vid all ekonomisk verksamhet, men att osäkerheten är särskilt stor i samband med jordbruksproduktion. Det beror på att den är beroende av biologiska processer och väderförhållanden och produkterna dessutom i olika utsträckning är färskvaror och säsongsbetingade. Vidare anges att otillbörliga handelsmetoder kan komma att få en orimlig negativ inverkan på de ekonomiska villkoren för jordbrukarna, antingen direkt i relation mellan jordbruksproducenterna och deras organisationer som leverantörer, eller indirekt genom en serie dominolikhande följder av otillbörliga handelsmetoder som inträffar inom jordbruks- och livsmedelskedjan på ett sätt som inverkar negativt på primärproducenterna inom den kedjan.³² Regleringen kan ses som ett svar på att man på EU-nivå bedömt att dessa konkurrensförhållanden inte varit tillräckligt goda och att det därför finns behov av att reglera vissa beteenden hos marknadsaktörerna i jordbruks- och livsmedelskedjan. En marknadsreglering av en hel bransch på detta sätt är ovanlig.

UTP-direktivet är ett minimidirektiv som kräver att de i direktivet utpekade handelsmetoderna förbjuds i avtalsrelationer där köparen är omsättningsmässigt större än leverantören enligt den så kallade trappmodellen. Den svenska lagen, LOH, går längre än direktivets krav i detta avseende och gäller oavsett avtalsparternas inbördes styrkeförhållanden.

Med otillbörliga handelsmetoder avses metoder som exempelvis starkt avviker från god affärssed, strider mot god tro och heder, eller ensidigt påtvingas leverantören.³³

²⁸ 1 § LOH.

²⁹ Europaparlamentets och rådets direktiv (EU) 2019/633 av den 17 april 2019 om otillbörliga handelsmetoder mellan företag i jordbruks- och livsmedelskedjan.

³⁰ Prop. 2020/21:134 s. 14.

³¹ Skäl 1 i UTP-direktivet.

³² Skäl 6–7 i UTP-direktivet.

³³ Prop. 2020/21:134 s. 17.

Sedan kan det finnas mer specifika syften för några av de förbjudna handelsmetoderna. Ett sådant syfte är att förbudet mot sena betalningar³⁴ ska förbättra leverantörernas likviditet.³⁵ Direktivets minimikrav omfattar totalt 16 handelsmetoder, varav 10 ska vara förbjudna (den så kallade svarta listan)³⁶ och 6 som är förbjudna endast om inte parterna klart och tydligt avtalat om dem i förväg (den så kallade gråa listan)³⁷. I den svenska lagen har direktivets förbudsbestämmelser i stor utsträckning genomförts utifrån direktivets minimikrav, men den svenska lagen går i vissa avseenden längre än vad som krävs enligt direktivet (till exempel kortare betaltider för icke-färskvaror).

LOH syftar inte till att påverka själva marknadsstrukturen som sådan, utan de effekter som uppstår till följd av marknadsstrukturen. Det bör även noteras att UTP-direktivet och LOH inte reglerar, eller är tänkta att reglera, centrala förhandlingsparametrar som pris och volym, utan lämnar stort utrymme för kommersiella förhandlingar mellan köpare och leverantörer. Vidare kan noteras att i direktivet används omsättning som ett mått på företagets förhandlingsstyrka, och direktivets omsättningsbaserade trappmodell innebär att det inte finns något krav på att genomföra direktivet i avtalsrelationer där köparen har mindre omsättning än leverantören. LOH:s tillämpningsområde är däremot inte avgränsat på motsvarande sätt. Även om förarbetena till LOH i stor utsträckning också motiverar LOH:s bestämmelser med obalanser i förhandlingsstyrkan, återspeglas detta således inte i lagens tillämpningsområde.

Den svenska livsmedelskedjan kännetecknas av många små primärproducenter, som i vissa branscher organiserat sig i kooperativ, och av att det finns få och stora köpare i förädlings- och grossistledet. Köparna har ofta – men långt ifrån alltid – en betydande förhandlingsstyrka gentemot leverantörerna. Konkurrensverket har tidigare konstaterat att det i flera avseenden råder bristande konkurrens i livsmedelskedjan.³⁸ Detta beror bland annat på hög marknadskoncentration i flera led i kedjan, samt obalanser och låsningar genom avtal och handelsbruk – det vill säga problem som till stor del ligger i själva marknadsstrukturen.

Konkurrensverket bedömer att regler om och tillsyn över otillbörliga handelsmetoder är viktiga verktyg för att stärka livsmedelskedjans funktionssätt och därigenom förbättra villkoren för mindre leverantörer som möter betydande köparmakt, och att stärka primärproducenternas ekonomiska villkor. LOH syftar emellertid inte till att förändra marknadsstrukturen som sådan, utan till att komma till rätta med vissa negativa effekter – otillbörliga handelsmetoder – som uppstår på

³⁴ 5 § första stycket 1 LOH.

³⁵ Prop. 2020/21:134 s. 39.

³⁶ 5 § LOH.

³⁷ 12 § LOH.

³⁸ Konkurrensverket, *Konkurrensverkets genomlysning av livsmedelsbranschen 2023–2024*, Rapport 2024:5. <https://www.konkurrensverket.se/informationsmaterial/rapportlista/konkurrensverkets-genomlysning-av-livsmedelsbranschen-20232024/>, hämtad den 20 oktober 2025.

grund av marknadsstrukturen och den obalanserade förhandlingsstyrka som ofta är till fördel för köpare i förädlings- och grossistleden.

När det rör konkurrensproblem som uppstår till följd av marknadsstrukturen kan de i vissa fall undanröjas med stöd av konkurrenslagen (2008:579). Tillsyn enligt konkurrenslagen är alltjämt det viktigaste verktyget som Konkurrensverket förfogar över för att undanröja och motverka allvarliga konkurrensproblem i livsmedelskedjan. Konkurrenslagen är exempelvis tillämplig när en dominant marknadsaktör missbrukar sin dominerande ställning. Enligt Konkurrensverkets uppfattning har genomlysningen av livsmedelskedjan även visat att det finns ett behov av ett nytt bredare konkurrensverktyg för att komma till rätta med specifika problem, exempelvis vissa typer av avtalsklausuler som höjer inträdeshindren eller som förstärker andra strukturella problem som medför att marknaderna inte fungerar på ett ändamålsenligt sätt. Konkurrensverket har emellertid bland annat sett behov av att skapa bättre förutsättningar för butiksetableringar för att stärka konkurrensen i dagligvaruhandeln.³⁹

Två av bestämmelserna i LOH är centrala och innehåller uppräknings av förbjudna handelsmetoder. Den första innehåller den så kallade svarta listan⁴⁰ över handelsmetoder som är förbjudna under alla omständigheter. Den andra innehåller den så kallade gråa listan⁴¹ över handelsmetoder som är förbjudna om inte parterna klart och tydligt avtalat om dem i förväg. Den gråa listan omfattar alltså handelsmetoder som inte har ansetts vara otillbörliga i sig, men som kan vara otillbörliga gentemot leverantörer om köpare använder sig av dem ensidigt, utan att parterna först har kommit överens om dem. Syftet med den gråa listan är således inte att förhindra en köpare med stark marknadsställning att använda sin förhandlingsstyrka till att avtala om handelsmetoderna i fråga, utan till att skydda leverantörer från risken att påtvingas ofördelaktiga villkor utan att ha samtyckt till dem och kunnat planera för dem i sin verksamhet.

Vid genomförandet av UTP-direktivet i Sverige valde den svenska lagstiftaren, som nämnts ovan, att ha en mer långtgående reglering av vilka leverantörer som ges skydd av direktivet genom att inte tillämpa den så kallade trappmodell som endast ger svagare leverantörer skydd. Den svenska lagstiftaren valde också, utöver UTP-direktivets minimikrav, att inte göra skillnad på färskvaror och icke-färskvaror. I praktiken medför detta framför allt att det är kortare maximala tillåtna betaltider för icke-färskvaror i LOH (30 dagar) jämfört med UTP-direktivet (60 dagar) och att även icke-färskvaror omfattas av förbudet mot sena annulleringar.⁴²

³⁹ Konkurrensverket, *Konkurrensverkets genomlysning av livsmedelsbranschen 2023–2024*, Rapport 2024:5, s. 9, 15 och 16.

⁴⁰ 5 § LOH.

⁴¹ 12 § LOH.

⁴² 5 § första stycket 2 LOH.

4 Underlaget som ligger till grund för Konkurrensverkets bedömningar

4.1 Bakgrund till utvärderingen och avgränsningar

Konkurrensverket fick 2023 i uppdrag av regeringen att utvärdera LOH som genomför UTP-direktivet. Av regeringsuppdraget framgår att utvärderingen ska ske med avseende på konsekvenser och villkor för köpare, leverantörer och primärproducenter i jordbruks- och livsmedelskedjan. Konkurrensverket har utifrån detta fokuserat utvärderingen på effekterna för primärproducenter, livsmedelsindustrin i vid bemärkelse (som både kan vara köpare och leverantör) samt dagligvaruhandeln. Men även andra typer av köpare, exempelvis offentliga köpare av livsmedel, kommer att beröras kort. Konkurrensverket har valt att fokusera utvärderingen på dessa grupper då det framför allt är i relationen mellan dessa grupper som lagstiftaren identifierat de problem som LOH avser att komma till rätta med. Detta innebär att minde fokus kommer att läggas vid andra sektorer i livsmedelskedjan. Exempelvis kommer en stor köpargrupp som hotell inte att beröras alls, och restauranger kommer att endast beröras mycket kort.⁴³

Konkurrensverket redovisade en delrapport till regeringen den 1 november 2023.⁴⁴ Konkurrensverket har därefter publicerat flera analyser inom ramen för regeringsuppdraget. Genom denna rapport slutredovisas regeringsuppdraget.

Redan inledningsvis i denna redovisning bör några förbehåll göras. LOH har varit i kraft i fyra år, vilket är en relativt kort tid för en ny typ av lagstiftning. Konkurrensverket har beslutat om sanktionsavgifter i en handfull ärenden. Endast ett fåtal ärenden har överklagats till domstol och det finns domstolspraxis avseende endast ett av förbuden i LOH.⁴⁵ Detta är naturligt under den inledande tiden efter att en ny lagstiftning trätt i kraft. Konkurrensverket har därutöver haft utredningar av flera av de andra förbuden i LOH som avslutats utan formellt ingripande men som gett tydliga resultat i linje med LOH:s syften. Ett antal utredningar har avslutats efter att köparen ändrat ett agerande. Andra utredningar har avslutats med motiverade avskrivningsbeslut där Konkurrensverket gett uttryck för sin bedömning av lagens tillämpningsområde eller handelsmetoder som är godtagbara enligt LOH.

Under de fyra år LOH har varit i kraft har livsmedelspriserna gentemot konsumenterna samtidigt ökat kraftigt. Orsakerna till detta har varit en viktig frågeställning i samhället. Prisökningarna kan i huvudsak förklaras av omvärldsfaktorer som medfört att kostnaderna för aktörerna i livsmedelskedjan ökat, men även

⁴³ Se Konkurrensverket, *Avtalsstrukturer i livsmedelskedjan*, Analys i korthet 2024:3, s. 26, för en översikt av marknadsstrukturen i livsmedelskedjan.

⁴⁴ Denna slututvärdering bygger på aktiviteter som Konkurrensverket vidtagit inom ramen för utvärderingen, men även andra erfarenheter som Konkurrensverket gjort, exempelvis inom ramen för den genomlysning av livsmedelsbranschen som påbörjades under 2023.

⁴⁵ Samtliga domstolsprocesser har rört förbudet mot sena betalningar.

brister i konkurrensen. De kraftigt ökade kostnaderna och livsmedelspriserna medför å ena sidan att det kan vara svårare att dra några slutsatser om förändrade beteenden (eller avsaknad av förändrade beteenden) beror på LOH eller andra omständigheter, exempelvis kraftigt ökade kostnader för insatsvaror som energi och drivmedel. Å andra sidan har de ökade livsmedelspriserna även medfört att Konkurrensverket genomfört en genomlysning av livsmedelsbranschen och därigenom fått mer data som är användbar även i denna utvärdering. Avslutningsvis ska det även nämnas att regeringsuppdraget innebär att Konkurrensverket, som tillsynsmyndighet över LOH, delvis utvärderar effektiviteten av sin egen tillsynsverksamhet. Konkurrensverket har emellertid även hämtat in underlag från andra aktörer som ligger till grund för de slutsatser som Konkurrensverket drar i denna utvärdering. Detta underlag utgörs bland annat av årliga mätningar av förekomsten av otillbörliga handelsmetoder och inhämtande av synpunkter från branschorganisationer.

4.2 Underlaget som ligger till grund för utvärderingen

Denna utvärdering är baserad på olika underlag som Konkurrensverket inhämtat från 2021 och framåt. En stor del av underlaget består av erfarenheter från Konkurrensverkets tillsyn enligt LOH. Dessa kommer framför allt från ett fyrtiotal tillsynsärenden inbegripet pågående ärenden, men även från arbetet med ställningstaganden och från ett stort antal marknadskontakter i olika sammanhang. Stora delar av detta arbete har redovisats i Konkurrensverkets årsredovisningar eller tillsynsrapporter för 2021–2024.

Vid sidan av tillsynen har Konkurrensverket genomfört fyra enkätundersökningar där förekomsten av otillbörliga handelsmetoder undersökts. Konkurrensverket har även, genom enkäter till dagligvarubutiker och livsmedelsproducerande företag, inhämtat uppgifter om vilken effekt LOH haft på den lokala handeln med livsmedel.

Inför den delrapport⁴⁶ som redovisades till regeringen den 1 november 2023 genomfördes intervjuer med personer som är verksamma i livsmedelskedjan och som praktiskt fått hantera LOH och de förändringar lagstiftningen medfört. Inför delrapporten bjöds även ett stort antal bransch- och producentorganisationer i livsmedelskedjan in att framföra sin syn på vilken effekt LOH haft. En sådan möjlighet har samma branschorganisationer fått även i samband med arbetet med

⁴⁶ Delrapporten bestod av följande tre analyser i korthet: Konkurrensverket, *På väg mot färre otillbörliga handelsmetoder? – Konkurrensverkets undersökningar 2021–2022*, Analys i korthet 2023:15. <https://www.konkurrensverket.se/informationsmaterial/rapportlista/pa-vag-mot-farre-otillborliga-handelsmetoder/>, hämtad den 16 oktober 2025. Konkurrensverket, *Vad har hänt vid förhandlingsbordet? – Undersökning av branschaktörernas syn på lagen om förbud mot otillbörliga handelsmetoder*, Analys i korthet 2023:16. <https://www.konkurrensverket.se/informationsmaterial/rapportlista/vad-har-hant-vid-forhandlingsbordet/>, hämtad den 9 september 2025. Konkurrensverket, *Konkurrensverkets tillsyn av otillbörliga handelsmetoder*, Analys i korthet 2023:17. <https://www.konkurrensverket.se/informationsmaterial/rapportlista/konkurrensverkets-tillsyn-av-otillborliga-handelsmetoder/>, hämtad den 16 oktober 2025.

denna slutrapport. Konkurrensverket har i vissa fall även efterfrågat specifika uppgifter från vissa branschaktörer, exempelvis rörande hur effekterna av det svenska genomförandet av trappmodellen lämpligen kan mätas.

Vid sidan av detta har Konkurrensverket även använt sig av underlag i form av en rapport från EU-kommissionen, vad gäller olika medlemsstaters genomförande av UTP-direktivet. Konkurrensverkets erfarenheter som expertmyndighet på konkurrensområdet ligger också till grund för analysen. Bland annat har Konkurrensverket hämtat in underlag och erfarenheter från de publikationer som Konkurrensverket gjort inom ramen för den genomlysning av livsmedelsbranschen som påbörjades våren 2023.

I efterföljande kapitel presenterar Konkurrensverket underlag och analyser som inte presenterats tidigare.

5 Marknadens syn på lagen om förbud mot otillbörliga handelsmetoder

Inom ramen för utvärderingen av LOH har Konkurrensverket skickat ut en skrivelse till relevanta aktörer. Bland mottagarna av skrivelsen återfinns remissinstanser till lagstiftningen och de branschföreningar i jordbruks- och livsmedelskedjan som har erfarenhet av tillämpning av lagstiftningen. Skrivelsen har inte varit utformad i form av en enkät med frågor att besvara, utan snarare en uppmaning till mottagarna att lämna synpunkter på vilka konsekvenser som lagstiftningen fört med sig och hur villkoren på marknaden har ändrats. Vissa frågor har innehållit vägledning om vad aktörerna skulle kunna beakta vid ett eventuellt svar till Konkurrensverket. Det har totalt inkommit tolv svar på skrivelsen som skickades ut till ett femtiotal aktörer. Konkurrensverket kan konstatera att de tolv respondenterna företräder stora delar av aktörerna i livsmedelskedjan.⁴⁷

Utöver detta har Konkurrensverket sedan tidigare inhämtat synpunkter från relevanta aktörer i samband med den delrapportering⁴⁸ som gjordes hösten 2023. Konkurrensverket har även i andra sammanhang kontakt med aktörerna i branschen och har tagit emot synpunkter som kommer att beröras i denna del.

5.1 Sammanfattning av synpunkter från primärproducenter, andra leverantörer och producentorganisationer

I detta avsnitt sammanfattas de synpunkter som inkommit från primärproducenter, andra leverantörer och producentorganisationer. Det ska framhållas att flera av de medlemsföretag som nu nämnda organisationer företräder även kan agera i egenskap av köpare enligt LOH, i synnerhet de företag som inte har en egen produktion av jordbruksprodukter utan ägnar sig åt förädling eller distribution.

5.1.1 Köparnas beteenden har anpassats till viss del

Leverantörer och producentorganisationer framhåller att LOH haft liten eller ingen effekt på att balansera styrkeförhållandet mellan köpare och leverantörer. De pekar på att köpare har förhandlat fram nya upplägg inom lagens ramar för att erhålla ekonomiska fördelar, till exempel ökade avgifter för marknadsföring och rabatter för leverantörerna. Det har också framförts att det finns en bristfällig vilja att efterleva lagen och att otillåtna handelsmetoder fortfarande förekommer. Samtidigt lyfts det fram att vissa köpare har anpassat sina avtal och beteenden i linje med LOH.

⁴⁷ Som exempel kan nämnas att Svensk Dagligvaruhandel företräder exempelvis Ica, Axfood, Coop och Lidl, att Livsmedelsföretagen och DLF företräder stora delar av livsmedelsindustrin samt LRF som företräder stora delar av primärproducenterna.

⁴⁸ Konkurrensverket. *Vad har hänt vid förhandlingsbordet? – Undersökning av branschaktörernas syn på lagen om förbud mot otillbörliga handelsmetoder*, Analys i korthet 2023:16.

Flera påpekar att det är svårt att dra slutsatser eftersom lagen är relativt ny. Det framhålls även att de ärenden som Konkurrensverket drivit som lett till beslut i form av sanktioner i sig också har haft en effekt på köparnas ageranden, till exempel genom självrättelse.

5.1.2 Viss skepsis mot att anmäla överträdelser

Leverantörer uttrycker en viss skepsis mot att anmäla befarade överträdelser till Konkurrensverket, eftersom de befarar att anonymitet inte kan upprätthållas och att det därmed finns risk för att en sådan anmälan kan ha en negativ inverkan på deras verksamhet, som exempelvis att förlora en kund. Därför har önskemål om utökad sekretesskydd och tydligare information om anonymitet framförts, men även möjligheten för en skadelidande leverantör att ges rätt till skadestånd. Vidare framgår att kännedomen om lagen fortfarande är låg bland leverantörer och att det finns behov av ytterligare vägledning och insatser för en ökad kännedom. Konkurrensverket har även noterat en skepsis bland ett antal leverantörer mot att anmäla befarade överträdelser i de enkätundersökningar som gjorts på området, vilket utvecklas i avsnitt 6.8.

5.1.3 Vissa positiva effekter men framför allt ett tydligt signalvärde

Bland de positiva effekter som lyfts fram av leverantörer och producentorganisationer nämns kortare betaltider och därmed förbättrad likviditet för leverantörer, minskad användning av krosslistor samt att skriftliga avtal är till nytta särskilt för enskilda företagare. Lagen bedöms även ha ett viktigt signalvärde och uppfattas i viss mån stärka leverantörers position gentemot köpare. Flera menar också att LOH tydliggör vad som är rimliga affärs- och avtalsvillkor, och att leverantörer kunnat hänvisa till lagen för att avvisa föreslagna avtalsvillkor.

5.1.4 Önskemål om ett utökad tillämpningsområde

Det framkommer även önskemål från leverantörer om ett bredare tillämpningsområde av lagen. Flera har framfört önskemål om en utvidgning av svarta listan till att även omfatta flera av de grålistade förbuden, exempelvis förbudet mot att kräva betalt för att lagra, skylta, lista eller tillhandahålla leverantörers produkter. Många vill att fler förbud ska införas, att lagen ska omfatta även mindre köpare, och att även andra dagligvaror än jordbruks- och livsmedelsprodukter inkluderas. Flera uppger att LOH i sin nuvarande utformning inte säkerställer en konkurrenskraftig livsmedelskedja och att fler åtgärder behövs för ökad lönsamhet och investeringsvilja hos leverantörer. Som särskilda problem nämns förekomsten av inköpsallianser och dagligvaruhandelns ökade produktion av egna märkesvaror (EMV), där det finns en risk för att konkurrenskänslig information delas. Enligt leverantörer finns ett behov av ett utökad skydd av företagshemligheter i förhållande till köpare som också är att betrakta som konkurrenter.

5.1.5 Harmonisering och tröskelvärden

För att skapa likvärdiga villkor inom EU för aktörerna i livsmedelskedjan finns ett önskemål från leverantörerna att det ska råda fullständig harmonisering av UTP-lagstiftningen inom EU, och att en sådan harmonisering med fördel ska utgå ifrån den svenska lagstiftningen så att europeiska leverantörer får likvärdiga villkor som svenska leverantörer. Det lyfts även fram att det svenska genomförandet med 30 dagars betaltid för alla produkter, det vill säga även icke-färskvaror, har fått ett positivt genomslag på marknaden och att det är viktigt att denna regel kvarstår och helst skulle gälla inom hela EU. Det finns även önskemål om att ta bort omsättnings-taket för leverantörer på 350 miljoner euro⁴⁹ över hela EU, på samma sätt som den svenska modellen är uppbyggd, framför allt för att undvika dubbla standarder men även för att handelsmetoder som inte är rättvisa mot små företag per automatik inte heller är det mot stora företag.

5.1.6 Ett tydliggörande av dolda avgifter, repressalier och begrepp

Sedan LOH trätt i kraft och förbjudit vissa typer av avgifter har det enligt leverantörer blivit vanligare med andra avgifter där det inte finns något uttryckligt förbud enligt LOH. Det finns ett brett önskemål hos leverantörer om att så kallade servicegrads- och logistikavgifter enbart får motsvara faktisk kostnad. Leverantörer upplever även att repressalier och avlistningar förekommer i ökad omfattning. Det finns vidare önskemål om att avlistningar och kommersiella repressalier ska uppmärksammas mer. Det finns önskemål om förtydliganden och mer vägledning från Konkurrensverkets sida gällande begrepp i lagstiftningen som är otydliga. I syfte att verka avhållande på överträdelser finns det även önskemål om en översyn av taket för sanktionsavgift.

5.2 Sammanfattning av synpunkter från köpare

I detta avsnitt sammanfattas de synpunkter som inkommit från enskilda köpare, centrala inköpsorganisationer för dagligvaruhandel samt från branschorganisationer för handel och dagligvaruhandel. Det ska framhållas att aktörer eller medlemsföretag dock kan agera i egenskap av leverantörer till exempelvis fristående dagligvarubutiker.

I avsnittet redogörs även för de synpunkter som inkommit från köpare inom ramen för de intervjuer som ett externt undersökningsföretag vidtagit under 2023.⁵⁰ Eftersom köpare är de aktörer som kan överträda förbudsbestämmelserna i LOH kan det finnas ett motstånd att kommunicera direkt med Konkurrensverket i

⁴⁹ UTP-direktivet innehåller tröskelvärden för omsättning, vilka måste vara uppfyllda för att reglerna ska vara tillämpliga mellan leverantörer och köpare. LOH har gjort avsteg från dessa tröskelvärden, vilket innebär att alla leverantörer oavsett omsättning omfattas av LOH.

⁵⁰ Intervjuer genomfördes av ett externt företag, under 2023, på uppdrag av Konkurrensverket.

egenskap av tillsynsmyndighet. Intervjuer med till exempel handlarägda livsmedelsbutiker har därför i stället skett med hjälp av ett externt företag. Det underlag som Konkurrensverket tagit del av från nu nämnda intervjuer har varit på aggregerad nivå och det har därmed inte funnits möjlighet att dra slutsatser om exakt vilka aktörer som blivit intervjuade eller vem som uttryckt en viss synpunkt. Totalt har tolv intervjuer hållits.

5.2.1 Ökad administration och vissa ökade kostnader, men ingen betydande ändring inom verksamheten

Bland köparna framhålls att lagstiftningen inte haft någon betydande effekt på deras verksamhet, då många redan hade etablerade rutiner och goda relationer med sina leverantörer innan lagen trädde i kraft. Däremot har de blivit mer noggranna när det gäller att utforma avtal för att undvika oklarheter. En del köpare anser att lagstiftningen har lett till ökad administration och längre förhandlingar. Kostnader för utbildning och anpassning till regelverket har nämnts, och branschorganisationer har uppskattat att lagstiftningen hittills⁵¹ kostat 134 miljoner kronor för köparledet, där snittföretaget lagt ut 48 000 kronor.

5.2.2 Fel leverantörer skyddas av LOH

En utbredd synpunkt bland köparna är att den omständigheten att den svenska lagstiftaren gått längre i leverantörsskyddet och inte infört en trappmodell enligt UTP-direktivet, har lett till att LOH skyddar "fel" leverantörer. Denna överimplementering har framhållits leda till att större och multinationella leverantörer får en oproportionerligt förstärkt förhandlingsposition i relation till köparna och att det inte är rimligt att dessa leverantörer erhåller samma skydd som mindre leverantörer. Det har fått den effekten att köparna blivit mer försiktiga, att det finns en rädsla att göra fel och att det leder till att man inte vågar ta lika stora ekonomiska risker. Det svenska genomförandet innebär att många fler företag och affärer omfattas, vilket innebär mer administration och skarpare reglering än i grunddirektivet, vilket även resulterat i att det handlas från färre små och lokala producenter.

Samtidigt lyfter en av producentorganisationerna, som företräder både köpare och leverantörer, fram att lagen kan slå fel när köparen är den mindre och svagare parten och där leverantören exempelvis är en stor grossist. I det fallet kan lagen motverka affärsrelationer där den starkare aktören skulle kunna hjälpa den svagare till exempel med finansiering genom längre betaltider. Resultatet blir en snedfördelning där stora leverantörer får skydd samtidigt som mindre köpare pressas likviditetsmässigt.

⁵¹ Konkurrensverket, *Vad har hänt vid förhandlingsbordet? – Undersökning av branschaktörernas syn på lagen om förbud mot otillbörliga handelsmetoder*, Analys i korthet 2023:16, s. 8.

Det har mot ovanstående bakgrund framförts önskemål om att det införs en trappmodell likt den som stadgas i UTP-direktivet i syfte att hämma den affärsmässiga obalans som uppstår när en mindre köpare handlar av en större leverantör, att minska den administrativa bördan, och att främja andelen lokala inköp som i sin tur skulle kunna öka Sveriges självförsörjning.

5.2.3 Oförändrat förhandlingsklimat

Förhandlingsklimatet har enligt köpare generellt förblivit oförändrat, även om vissa köpare uppger att relationerna har blivit ansträngda. Mindre leverantörer har ofta dålig kännedom om LOH och köparna har fått ta på sig ansvaret för att informera dem om lagen. Någon har också nämnt att leverantörerna blivit känsligare för avlistningar, som ibland misstolkas som kommersiella repressalier. Det finns dock inget som tyder på att förhandlingsklimatet i stort har påverkats negativt.

5.2.4 En otydlig lagstiftning

En annan kritik som framförts av köpare är att LOH är otydlig och svår att tillämpa, särskilt när det gäller vem som bär den ekonomiska risken vid produktförsämringar och hur granskningen av stora leveranser ska gå till. Flera köpare efterfrågar tydligare branschpraxis och vägledning, men inte mer juridisk reglering. Samtidigt har många av de intervjuade framhållit att små leverantörer ofta inte är medvetna om lagen och att köparna själva måste informera om dess innehåll.

Andra förslag på regeländringar som förts fram är att det bör göras en åtskillnad i betaltiden mellan torr- och färskvaror i enlighet med direktivet, att lagen bör ta hänsyn till hela affärskedjan och ge köpare möjlighet att förhandla om längre betaltider samt att öka möjligheten till flexibilitet i avtalsförhandlingar.

6 Konkurrensverkets enkätundersökningar till leverantörer 2021–2025

6.1 Bakgrund

Konkurrensverket har vid fyra olika tillfällen genomfört enkätundersökningar riktade till leverantörer inom jordbruks- och livsmedelskedjan för att kartlägga bland annat förekomsten av otillbörliga handelsmetoder och kännedomen om LOH. Den första enkätundersökningen, nedan kallad nollmätningen, genomfördes mellan februari och mars 2021, det vill säga innan LOH trädde i kraft. Den andra enkätundersökningen, hädanefter ettmätningen, genomfördes mellan september och november 2022. Den tredje enkätundersökningen, hädanefter tvåmätningen, genomfördes mellan april och juni 2024. Den fjärde enkätundersökningen, hädanefter tremätningen, genomfördes mellan april och juni 2025.

Enkätundersökningarna har varit en del av Konkurrensverkets uppdrag att utvärdera LOH, för att se vilken genomslagskraft lagen har haft och hur den enligt leverantörernas bedömning har påverkat köparens agerande.

6.2 Metod och avgränsning

Enkäterna har skickats ut digitalt med hjälp av producentorganisationer som har distribuerat dem till sina medlemmar. Inför tremätningen gjorde Konkurrensverket även ett riktat utskick till näst intill alla livsmedelsproducerande företag i Sverige. En aktör kan vara både leverantör och köpare; därför har Konkurrensverket ställt frågorna i enkäterna till respondenterna i deras roll som leverantörer. För att utvärdera lagstiftningen följer en redogörelse för och analys av resultaten från noll-, ett-, två-, och tremätningarna. Analysen tar sikte på den inverkan som lagstiftningen haft för aktörerna som är verksamma inom handeln med jordbruks- och livsmedelsprodukter.

Enkäterna har som nämnts blivit distribuerade till livsmedelsproducenter genom riktade utskick och till relevanta bransch- och producentorganisationer som Konkurrensverket har tagit kontakt med. Även med beaktande av att organisationerna får sägas företräda en betydande andel primärproducenter och producenter av förädlade livsmedel kan det inte med säkerhet konstateras att svaren är representativa för hela marknaden. Undersökningarna omfattar inte leverantörer som valt att inte ansluta sig till någon producentorganisation, med undantag för de livsmedelsproducenter som Konkurrensverket kunnat nå genom ett riktat utskick. Vidare kan det vara så att den insamlade datan är behäftad med svarsbias eftersom leverantörer som är verksamma inom vissa sektorer har svarat i högre grad än leverantörer i andra sektorer. Likaså skiljer sig svarsfrekvensen åt mellan respondenter vid en jämförelse utifrån årsomsättning. Konkurrensverket har även efterfrågat respondenternas årsomsättning i syfte att lägga detta till grund för

analysen. Utöver detta kan små företag med mer begränsade resurser ha haft sämre förutsättningar att delta i undersökningarna än större företag som kan ha mer resurser att avsätta för att svara på dylika undersökningar.

I noll-, ett- och tvåmätningarna exkluderades ett antal svar i syfte att kunna göra en mer relevant jämförelse mellan resultaten från de tre olika mätningarna, främst från respondenter som uppgett att de är verksamma inom områden som inte omfattas av LOH. I enlighet med detta har även motsvarande svar exkluderats i tremätningen. I tabell 3 sammanställs svaren från respondenter till samtliga fyra undersökningar efter den nämnda justeringen. Således redovisas 291 av totalt 308 respondenters svar från tremätningen. En mer uttömmande förteckning av svaren från samtliga undersökningar finns i bilaga 1.

I nollmätningen mottog Konkurrensverket många fler svar och undersökningen kan därför anses ge mer robusta indikationer jämfört med ett-, två- och tremätningarna. Det ska samtidigt framhållas att en större andel av respondenterna inom nollmätningen inte omfattas av lagstiftningen jämfört med respondenterna i ett-, två- och tremätningarna. Resultaten av jämförelserna bör mot denna bakgrund och med hänsyn till avsaknaden av en systematisk bortfallsanalys tolkas med försiktighet.

Av statistik från Statistiska centralbyrån (SCB) som redogjordes för i förarbetena är det tydligt att livsmedelsbranschen är en bransch med många aktörer, varav de flesta är små. Mindre aktörer är ofta svårare att nå ut till och har mindre resurser att lägga på att besvara enkäter, vilket kan vara en bidragande faktor till varför det inkommit ett relativt litet antal svar, utifrån antalet potentiella svar, på enkätundersökningarna. Notera att statistiken i tabellen redovisas uppdelad på de olika omsättningströsklarna i UTP-direktivet, vilka inte återfinns i den svenska lagen. Det bör också tilläggas att enligt LOH skyddas även exempelvis utländska leverantörer till köpare i Sverige oavsett leverantörens omsättning (2 § LOH). Det innebär att antalet potentiella leverantörer är ännu större. Utländska leverantörer (med relativt betydande omsättning) har också i inte obetydlig grad förekommit i Konkurrensverkets tillsynsutredningar avseende köpare i Sverige.

Tabell 1 Antal företag i livsmedelskedjan, fördelat efter årsomsättning

Led i jordbruks- och livsmedelskedjan	Under 2 miljoner EUR	2–10 miljoner EUR	10–50 miljoner EUR	50–150 miljoner EUR	150–350 miljoner EUR	Över 350 miljoner EUR
Primärproducenter	78 000	37	20	2	-	-
Förädlingsföretag	3 200	293	131	35	17	7
Företag i dagligvaruhandeln	8 070	1 130	356	27	6	10
Livsmedelsgrossister/distributörer till restaurang/butik	4 196	519	275	68	19	13
Restaurangföretag	22 700	520	55	6	2	-
Totalt antal företag	116 166	2 499	837	138	42	30
Andel (procent)	97	2,5	0,7	0,1	0,03	0,02

Källa: SCB. Sammanställt av Regeringskansliet.⁵²

Slutligen ska det framhållas att frågorna som Konkurrensverket har ställt inom ett-, två- och tremätningarna varit något annorlunda formulerade jämfört med de som har ställts inom nollmätningen. Skillnaderna består framför allt i avslutande frågor om hur villkoren på marknaden har förändrats till följd av ikraftträdandet av LOH. Konkurrensverket har även förtydligat vissa svarsalternativ avseende frågor som rör vilket led i jordbruks- och livsmedelskedjan som respondenten har varit verksam inom, vilken produktion verksamheten avser samt vilka kategorier av köpare som respondenten levererar produkter till. Syftet med ändringarna har varit att få en tydligare bild av leverantörernas bakgrund och att ha möjlighet att genomföra mer gedigna uppföljningar om utvecklingen på marknaden i framtida mätningar.

De förändringar som gjorts mellan de olika mätningarna, både gällande antalet respondenter och även inom vilket led i jordbruksbranschen de tillhör, medför att resultaten och skillnaderna i svaren från respondenterna mellan mätningarna ska beaktas med försiktighet och att en jämförelse är svår att göra mellan alla mätningarna. Däremot är det värt att göra en jämförelse mellan främst två- och tremätningen, där en stor majoritet av respondenterna varit aktörer i förädlings-, bearbetnings- och livsmedelsindustrin. Differensen i antalet respondenter mellan mätningarna ska dock beaktas i denna jämförelse.

Tabell 2 Sammanställning av Konkurrensverkets genomförda undersökningar för att kartlägga förekomsten av otillbörliga handelsmetoder, samtliga svar

	Nollmätningen 2021	Ettmätningen 2022	Tvåmätningen 2024	Tremätningen 2025
Datum	23 februari–31 mars 2021; 37 dagar	28 september–7 november 2022; 41 dagar	25 april–23 juni 2024; 60 dagar	2 april–2 juni 2025; 61 dagar
Antal svar	1 628	314	189	308
Antal fullständiga svar	1 269	222	149	235

Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.⁵³

⁵² Prop. 2020/21:134 s. 92.

⁵³ Jfr Konkurrensverket, dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och dnr 801/2024.

6.3 Respondenterna

Antalet respondenter har varierat mycket mellan de olika mätningarna. I nollmätningen 2021, som skickades ut till en bredare krets, var det betydligt fler respondenter än i ettmätningen 2022, tvåmätningen 2024 och tremätningen 2025, se tabell 2 ovan. Enkäterna har skickats ut genom en allmän länk på svenska som varit tillgänglig för vem som helst att svara på.

En annan omständighet som bör beaktas vid tolkningen av resultaten är att majoriteten av respondenterna inom de två första mätningarna varit primärproducenter. I nollmätningen har 86 procent uppgett att de varit verksamma inom jordbruksproduktion, respektive 81 procent i ettmätningen. I tvåmätningen var motsvarande andel endast 35 procent, respektive 20 procent i tremätningen. Majoriteten av respondenterna har i stället bestått av aktörer inom förädling och bearbetning av råvaror eller inom livsmedelsindustrin, 56 procent i tvåmätningen, respektive 63 procent i tremätningen.

Tabell 3 Led i jordbruks- och livsmedelskedjan som leverantörerna är verksamma inom, exklusive icke-relevanta svar

Led i jordbruks- och livsmedelskedjan	Nollmätningen 2021	Ettmätningen 2022	Tvåmätningen 2024	Tremätningen 2025
Primärproduktion, lantbruk, jordbruk eller uppfödning	86 % (1 344)	81 % (240)	35 % (63)	20 % (59)
Råvaruhandel	1 % (18)	1 % (2)	2 % (3)	1 % (4)
Förädling, bearbetning av råvaror eller livsmedelsindustri	7 % (112)	11 % (33)	56 % (100)	63 % (182)
Grossist	0 % (7)	3 % (9)	6 % (10)	6 % (18)
Restaurang ⁵⁴	Ej tillämplig	0 % (1)	0 % (0)	1 % (2)
Annat	6 % (82)	4 % (13)	2 % (4)	9 % (26)
Summa	100 % (1 563)	100 % (298)	100 % (180)	100 % (291)

Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.⁵⁵

Not: Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal. Svaren inom parentes är antalet respondenter.

Vad gäller de sektorer som leverantörerna är verksamma inom har de flesta respondenterna i tremätningen svarat att de är verksamma inom produktionen av "kött", "spannmål m.m." och "mejeriprodukter". En jämförelse mellan resultaten från alla fyra mätningar och samtliga sektorer redovisas i bilaga 1 (figur 8). Utifrån svaren i tremätningen jämfört med tvåmätningen framgår bland annat att andelen respondenter som är verksamma inom sektorerna "drycker med och utan alkohol", "fisk och skaldjur" och "mejeriprodukter" har ökat medan andelen som uppgett att de är verksamma inom sektorerna "spannmål m.m." och "kolonial" har minskat.

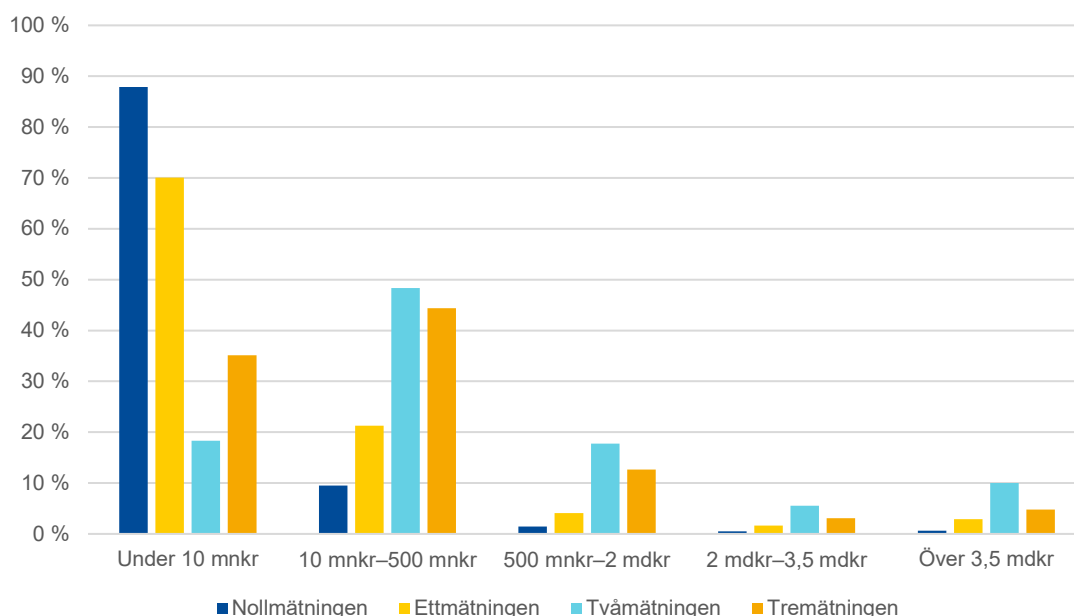
⁵⁴ Detta svarsalternativ introducerades vid ettmätningen.

⁵⁵ Jfr Konkurrensverket, dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och dnr 801/2024.

Resultatet för respondenternas årsomsättning presenteras nedan (figur 1). En mer detaljerad redovisning av respondenternas årsomsättning och en jämförelse mellan samtliga fyra mätningar finns i bilaga 1 (figur 10).

Av tremätningen framgår att den största gruppen av respondenter, nästan hälften av samtliga, har uppgett att de har en årsomsättning mellan 10 miljoner och 500 miljoner kronor. Jämfört med tvåmätningen framgår vidare att andelen respondenter i viss omfattning har minskat i samtliga omsättningsnivåer, förutom bland de som omsätter mindre än 10 miljoner kronor; i den omsättningsgruppen har i stället andelen ökat markant. Spridningen över de olika omsättningsnivåerna är relativt lik mellan två- och tremätningen, men större än vad den var i de två första mätningarna. Svaren på enkätundersökningarna från två- och tremätningarna kan därför tänkas ge en tydligare helhetsbild än de två tidigare mätningarna.

Figur 1 Leverantörers årsomsättning under föregående räkenskapsår uttryckt i procent, 2021–2025



Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.⁵⁶

Not: Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal.

⁵⁶ Jfr Konkurrensverket, dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och 801/2024.

6.4 Utvecklingen av villkoren på marknaden

Som framgår av föregående avsnitt skiljer sig antalet erhållna svar mellan enkätundersökningarna. Konkurrensverket bedömer ändå att några övergripande iakttagelser kan göras trots att resultaten i respektive mätning inte i betydande omfattning skiljer sig åt. Jämförelser mellan de fyra mätningarna presenteras således i avsnitten nedan.

6.4.1 Kännedom om LOH

Vid samtliga fyra mätningar har respondenterna fått uppge vilken kännedom de har om LOH (tabell 4). Till skillnad från den ökning som skedde mellan ett- och tvåmätningarna så har kännedomen procentuellt sett minskat i tremätningen, men minskningen har varit mindre än ökningarna mellan noll- och ettmätningarna samt ett- och tvåmätningarna. Den procentuella minskningen mellan två- och tremätningen är troligen till följd av den stora ökningen av antalet respondenter. Tittar vi på absoluta tal har i stället fler respondenter svarat att de har kännedom om LOH.

Kännedomen om LOH är fortsatt lägst bland respondenter med en årsomsättning under 10 miljoner kronor, även om majoriteten av dessa respondenter uppgett att de har kännedom om lagen. Jämfört med tvåmätningen har kännedomen minskat med 5 procentenheter bland respondenter med en årsomsättning mellan 10 miljoner och 500 miljoner kronor. Precis som i tvåmätningen har samtliga respondenter med en årsomsättning över 500 miljoner kronor uppgett att de känner till LOH. Vid en jämförelse med tvåmätningen framgår att kännedomen om LOH bland samtliga respondenter har minskat med totalt 8 procentenheter. I absoluta tal, mätt i antal respondenter, har dock kännedomen ökat.

Tabell 4 Andel och antal respondenter som har svarat att de känner till LOH

Årsomsättning	Nollmätningen 2021	Ettmätningen 2022	Tvåmätningen 2024	Tremätningen 2025
Under 10 mnkr	16 % (219)	53 % (98)	58 % (19)	58 % (60)
10 mnkr–500 mnkr	32 % (60)	87 % (46)	94 % (88)	89 % (117)
500 mnkr–2 mdkr	83 % (19)	95 % (10)	100 % (33)	100 % (37)
2 mdkr–3,5 mdkr	100 % (6)	100 % (4)	100 % (10)	100 % (9)
Över 3,5 mdkr	89 % (8)	100 % (7)	100 % (19)	100 % (14)
Samtliga	22 % (312)	68 % (165)	89 % (169)	81 % (237)

Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.⁵⁷

Not: Procentsatsen anger andelen respondenter som svarat jakande på frågan. I nollmätningen har respondenterna enbart kunna svara "ja" medan motsvarande svarsalternativ funnits vid ett-, två- och tremätningarna: "Jag har hört talas om den", "jag vet vad lagen innebär", "jag har hänvisat/hänvisar till lagens bestämmelser i diskussioner/förhandlingar med köpare". Respondenterna har även kunnat svara nekande: "nej" i nollmätningen respektive "inte alls" i ett-, två- och tremätningarna.

Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal. Svaren inom parentes är antalet respondenter.

⁵⁷ Jfr Konkurrensverket, dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och 801/2024.

6.4.2 Kännedom om Konkurrensverket

Liksom i tidigare mätningar har majoriteten av respondenter med en omsättning över 10 miljoner kronor svarat att de har kännedom om Konkurrensverket (tabell 5). Till skillnad från tidigare mätningar, framför allt noll- och ettmätningarna, har endast hälften av respondenterna i tremätningen med en årsomsättning under 10 miljoner kronor uppgett att de har kännedom om Konkurrensverket, i jämförelse med en majoritet i tidigare mätningar. I de flesta omsättningsgrupperna har det skett en procentuellt marginell minskning mellan två- och tremätningen.

Den största skillnaden i tremätningen jämfört med tvåmätningen vad gäller leverantörernas kännedom om Konkurrensverket syns bland respondenter med en årsomsättning mellan 2 miljarder kronor och 3,5 miljarder kronor. I denna grupp har kännedomen sjunkit med 22 procentenheter jämfört med tvåmätningen, vilket innebär att samtliga respondenter i denna omsättningsnivå inte längre svarat jakande på frågan. På grund av lågt antal svaranden i denna omsättningsgrupp så bör resultatet tolkas med försiktighet. Totalt har kännedomen i samtliga omsättningsnivåer procentuellt sett minskat – i tremätningen uppger numera endast två tredjedelar av respondenterna att de känner till Konkurrensverket, jämfört med tre fjärdedelar i tvåmätningen. Resultatet blir dock annorlunda om vi i stället tittar på de absoluta talen där det skett en ökning från 142 respondenter i tvåmätningen som svarat jakande till 194 respondenter i tremätningen.

Tabell 5 Andel och antal respondenter som har svarat att de känner till Konkurrensverket

Årsomsättning	Nollmätningen 2021	Ettmätningen 2022	Tvåmätningen 2024	Tremätningen 2025
Under 10 mnkr	59 % (759)	60 % (101)	52 % (17)	50 % (51)
10 mnkr–500 mnkr	71 % (97)	70 % (42)	72 % (68)	71 % (92)
500 mnkr–2 mdkr	88 % (18)	96 % (9)	94 % (31)	89 % (33)
2 mdkr–3,5 mdkr	83 % (5)	100 % (4)	100 % (10)	78 % (7)
Över 3,5 mdkr	100 % (9)	100 % (7)	83 % (16)	79 % (11)
Samtliga	62 % (888)	67 % (163)	75 % (142)	66 % (194)

Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.⁵⁸

Not: Procentsatsen anger andelen respondenter som svarat jakande på frågan. I samtliga enkäter har respondenterna endast kunnat svara "ja" eller "nej" på frågan om de känner till något om tillsynsmyndigheten Konkurrensverkets verksamhet.

Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal. Svaren inom parentes är antalet respondenter.

6.5 Lagens inverkan på förekomsten av olika handelsmetoder

Syftet med de fyra mätningarna har bland annat varit att utvärdera om LOH har haft någon inverkan på förekomsten av de handelsmetoder som räknas upp i LOH och villkoren för aktörerna i jordbruks- och livsmedelskedjan. Respondenterna har

⁵⁸ Jfr Konkurrensverket, dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och dnr 801/2024.

inom ramen för respektive mätning därför fått uppge hur ofta de upplever att olika typer av handelsmetoder förekommer.⁵⁹

6.5.1 Handelsmetoder som förekommer ofta eller mycket ofta

Utifrån svaren från de fyra olika mätningarna framgår att samtliga handelsmetoder som räknas upp i LOH förutom två har minskat sedan föregående mätning (tabell 6). De två handelsmetoderna som inte minskat i den senaste mätningen är betalningstider längre än 30 dagar⁶⁰ och att köparen kräver att leverantören ska betala personalkostnader för att inreda lokaler.⁶¹ En mer detaljerad redovisning över de vanligast förekommande handelsmetoderna utifrån respondenternas årsomsättning finns i bilaga 2. Med hänsyn till att fördelningen av respondenter som är verksamma i olika led i jordbruks- och livsmedelskedjan skiljer sig åt mellan undersökningarna görs även i bilaga 3 en mer detaljerad redovisning av de vanligast förekommande handelsmetoderna utifrån vilket led respondenterna är verksamma i (tabell 28, tabell 29, tabell 30, tabell 31 och tabell 32).

I tremätningen har det skett en viss förändring bland de tre vanligast förekommande handelsmetoderna. De tre vanligaste handelsmetoderna i nollmätningen var att köparen ändrar avtalsvillkor ensidigt,⁶² att köparen använder sig av betalningstider om längre än 30 dagar,⁶³ och att köpare begär att leverantören ska bära kostnaden för rabatter.⁶⁴ Dessa tre var även de tre vanligast förekommande handelsmetoderna i ettmätningen med skillnaden att den vanligast förekommande metoden var att köparen begär att leverantören ska bära kostnaden för rabatter medan de två övriga metoderna hamnade på delad andraplats. I tvåmätningen så var de tre vanligaste handelsmetoderna att köparen begär att leverantören ska bära kostnaden för rabatter, att köparen kräver betalning för sina reklam- och marknadsföringskostnader⁶⁵ och att köparen vidtar eller hotar med att ta till kommersiella repressalier.⁶⁶

I tremätningen har den vanligast förekommande handelsmetoden, precis som i tvåmätningen, varit att köparen begär att leverantören ska bära kostnaden för rabatter (33 procent). Det är samtidigt den handelsmetod som minskat mest sedan tvåmätningen (20 procentenheter). Den näst vanligaste handelsmetoden i tremätningen har varit att köparen ändrar avtalsvillkor ensidigt (21 procent). Slutligen har den tredje vanligaste handelsmetoden i tremätningen varit att köparen hotar med att vidta kommersiella repressalier (19 procent). Denna handelsmetod har

⁵⁹ Eftersom handelsmetoderna i gråa listan under vissa omständigheter kan vara tillåtna hänvisas i avsnittet till "handelsmetoder" i stället för "otillbörliga handelsmetoder".

⁶⁰ 5 § första stycket 1 LOH.

⁶¹ 12 § första stycket 5 LOH.

⁶² 5 § första stycket 3 och 4 LOH.

⁶³ 5 § första stycket 1 LOH.

⁶⁴ 12 § andra stycket LOH.

⁶⁵ 12 § första stycket 4 LOH.

⁶⁶ 5 § första stycket 8 LOH.

minskat med 10 procentenheter sedan tvåmätningen. Sammantaget innebär det sagda att två av de tre vanligast förekommande handelsmetoderna numera finns i svarta listan, till skillnad från tvåmätningen där två av de tre vanligaste metoderna fanns i gråa listan.

Tabell 6 Handelsmetoder som förekommer ofta eller mycket ofta

Handelsmetoder	Nollmätningen 2021	Ettmätningen 2022	Tvåmätningen 2024	Tremätningen 2025
G Köparen begär att leverantören ska bära kostnaden för rabatter	11 %	22 %	53 %	33 %
S Köparen ändrar avtalsvillkor ensidigt	17 %	16 %	28 %	21 %
S Köparen vidtar eller hotar med att ta till kommersiella repressalier	6 %	10 %	29 %	19 %
S Betalningstider längre än 30 dagar	14 %	16 %	17 %	18 %
S Köparen kräver betalning för försämring eller förlust efter leveransen	8 %	11 %	22 %	17 %
G Köparen kräver betalning av leverantören för att lagra, skylta eller lista	6 %	8 %	27 %	16 %
S Köparen kräver ersättning för kostnaden för att behandla klagomål från kunder	4 %	4 %	13 %	12 %
S Köparen kräver betalning som inte är kopplad till leverantörens försäljning	4 %	8 %	18 %	11 %
S Köparen annullerar/avbeställer med kortare varsel än 30 dagar	6 %	7 %	6 %	5 %
G Köparen returnerar osålda varor utan att betala	2 %	4 %	6 %	5 %
S Köparen vägrar att skriftligen bekräfta villkoren	4 %	6 %	7 %	4 %
G Köparen kräver att leverantören ska betala personalkostnader för att inreda lokaler	2 %	2 %	3 %	4 %
S Leverantörens företagshemligheter röjs	3 %	2 %	9 %	4 %
G Köparen kräver betalning för sina reklam- och marknadsföringskostnader	7 %	13 %	43 %	N/A ⁶⁷

Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.⁶⁸

Not: S = Svarta listan, G = Gråa listan. I tabellen sammanställs respektive andel som svarat "mycket ofta" och "ofta". Övriga svarsalternativ har varit "aldrig", "sällan", "ibland" och "det är inte relevant för min verksamhet". Vad gäller förbudet mot att köparen vägrar att skriftligen bekräfta villkoren har även svarsalternativet "det är vanligast med muntliga avtal i min bransch" funnits.

Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal.

⁶⁷ Handelsmetoden "köparen kräver betalning för sina reklam- och marknadsföringskostnader" har fallit ur enkäten och det saknas därför data för den i samtliga tabeller avseende tremätningen.

⁶⁸ Jfr Konkurrensverket, dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och dnr 801/2024.

6.5.2 De tre vanligaste handelsmetoderna bland leverantörer med olika årsomsättning

Svaren på frågan om vilka tre handelsmetoder som förekommer oftast skiljer sig åt mellan respondenterna vid en jämförelse utifrån årsomsättning (tabell 7, tabell 8, tabell 9, tabell 10, tabell 11, tabell 23, tabell 24, tabell 25, tabell 26 och tabell 27). Värt att notera är att antalet respondenter i respektive omsättningsnivå varierar vilket får till effekt att resultatet, som nämnt tidigare, bör tolkas med försiktighet.⁶⁹ Övergripande kan sägas att den vanligast förekommande handelsmetoden bland respondenter med en årsomsättning över 10 miljoner kronor är att köparen begär att leverantören ska bära kostnaden för rabatter. Beroende på respondenternas omsättningsnivå varierar sedan den näst och tredje vanligaste förekommande handelsmetoden.

Det är endast bland respondenter med en årsomsättning under 10 miljoner kronor som de tre vanligast förekommande handelsmetoderna är annorlunda jämfört med respondenter med högre årsomsättning. Den vanligast förekommande handelsmetoden bland respondenter med en årsomsättning under 10 miljoner kronor är att köparen ändrar avtalsvillkor ensidigt (19 procent) och den näst vanligaste handelsmetoden är att köparen betalar leverantören senare än 30 dagar efter leverans (14 procent). Båda dessa handelsmetoder återfinns i svarta listan. Först på tredje plats återfinns handelsmetoden som innebär att köparen begär att leverantören ska bära kostnaden för rabatter (8 procent).

Tabell 7 De tre mest förekommande handelsmetoderna för leverantörer med en årsomsättning under 10 miljoner kronor

Handelsmetoder	Nollmätningen 2021	Nollmätningen 2022	Tvåmätningen 2024	Tremätningen 2025
S Köparen ändrar avtalsvillkor ensidigt	13 %	10 %	42 %	19 %
S Betalningstider längre än 30 dagar	12 %	17 %	23 %	14 %
G Köparen begär att leverantören ska bära kostnaden för rabatter	6 %	8 %	13 %	8 %

Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.⁷⁰

Not: S = Svarta listan, G = Gråa listan. I tabellen sammanställs respektive andel som svarat "mycket ofta" och "ofta". Övriga svarsalternativ har varit "aldrig", "sällan", "ibland" och "det är inte relevant för min verksamhet". Vad gäller förbudet mot att köparen vägrar att skriftligen bekräfta villkoren har även svarsalternativet "det är vanligast med muntliga avtal i min bransch" funnits.

Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal.

⁶⁹ Se figur 1.

⁷⁰ Jfr Konkurrensverket, dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och dnr 801/2024.

Bland respondenter med en årsomsättning över 10 miljoner kronor har den vanligaste respektive näst vanligast förekommande handelsmetoden som nämnts varit desamma i de olika omsättningsnivåerna. Bland respondenter med en årsomsättning mellan 10 miljoner och 500 miljoner kronor har ungefär två femtedelar (39 procent) svarat att de upplevt att köparen begär att leverantören ska bära kostnaden för rabatter medan ungefär en femtedel (22 procent) svarat att de upplevt att köparen betalar leverantören senare än 30 dagar efter leverans. Vidare har den tredje vanligast förekommande handelsmetoden i denna omsättningsnivå varit att köparen ändrar avtalsvillkor ensidigt (21 procent).

Tabell 8 De tre mest förekommande handelsmetoderna för leverantörer med en årsomsättning mellan 10 miljoner och 500 miljoner kronor

Handelsmetoder	Nollmätningen 2021	Nollmätningen 2022	Tvåmätningen 2024	Tremätningen 2025
G Köparen begär att leverantören ska bära kostnaden för rabatter	19 %	29 %	52 %	39 %
S Betalningstider längre än 30 dagar	19 %	19 %	20 %	22 %
S Köparen ändrar avtalsvillkor ensidigt	29 %	29 %	30 %	21 %

Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.⁷¹

Not: S = Svarta listan, G = Gråa listan. I tabellen sammanställs respektive andel som svarat "mycket ofta" och "ofta". Övriga svarsalternativ har varit "aldrig", "sällan", "ibland" och "det är inte relevant för min verksamhet". Vad gäller förbudet mot att köparen vägrar att skriftligen bekräfta villkoren har även svarsalternativet "det är vanligast med muntliga avtal i min bransch" funnits.

Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal.

Bland respondenter med en årsomsättning mellan 500 miljoner och 2 miljarder kronor har majoriteten av respondenter uppgett att den vanligaste handelsmetoden, köparen begär att leverantören ska bära kostnaden för rabatter, förekommer ofta eller mycket ofta. Den näst vanligaste handelsmetoden för respondenterna i denna omsättningsnivå är att köparen hotar med att ta till kommersiella repressalier (32 procent) och de tredje vanligast förekommande handelsmetoderna är att köparen kräver betalning av leverantören för att lagra, skylta eller lista samt att köparen kräver betalning för försämring eller förlust efter leveransen (30 procent vardera).

⁷¹ Jfr Konkurrensverket, dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och dnr 801/2024.

Tabell 9 De tre mest förekommande handelsmetoderna för leverantörer med en årsomsättning mellan 500 miljoner och 2 miljarder kronor

Handelsmetoder	Nollmätning 2021	Ettmätningen 2022	Tvåmätningen 2024	Tremätningen 2025
G Köparen begär att leverantören ska bära kostnaden för rabatter	73 %	53 %	63 %	57 %
S Köparen vidtar eller hotar med att ta till kommersiella repressalier	49 %	21 %	38 %	32 %
G Köparen kräver betalning av leverantören för att lagra, skylta eller lista	58 %	26 %	34 %	30 %

Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.⁷²

Not: S = Svarta listan, G = Gråa listan. I tabellen sammanställs respektive andel som svarat "mycket ofta" och "ofta". Övriga svarsalternativ har varit "aldrig", "sällan", "ibland" och "det är inte relevant för min verksamhet". Vad gäller förbudet mot att köparen vägrar att skriftligen bekräfta villkoren har även svarsalternativet "det är vanligast med muntliga avtal i min bransch" funnits.

Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal.

Bland respondenter med en årsomsättning mellan 2 miljarder och 3,5 miljarder kronor är den vanligast förekommande handelsmetoden densamma som i årsomsättningsnivån mellan 500 miljoner och 2 miljarder kronor. Den näst vanligaste handelsmetoden är att köparen vidtar eller hotar med att ta till kommersiella repressalier (44 procent). Vidare är det tre olika handelsmetoder som är de tre mest förekommande handelsmetoderna (33 procent). I likhet med tvåmätningen förekommer handelsmetoderna: att köparen kräver betalning för att lagra, skylta eller lista och att köparen kräver betalning för försämring eller förlust efter leveransen. Utöver dessa två handelsmetoder ingår även "att köparen ändrar avtalsvillkor ensidigt" som den tredje vanligast förekommande.

⁷² Jfr Konkurrensverket, dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och dnr 801/2024.

Tabell 10 De tre mest förekommande handelsmetoderna för leverantörer med en årsomsättning mellan 2 miljarder och 3,5 miljarder kronor

Handelsmetoder	Nollmätningen 2021	Ettmätningen 2022	Tvåmätningen 2024	Tremätningen 2025
G Köparen begär att leverantören ska bära kostnaden för rabatter	100 %	75 %	80 %	67 %
S Köparen vidtar eller hotar med att ta till kommersiella repressalier	67 %	100 %	40 %	44 %
G Köparen kräver betalning av leverantören för att lagra, skylta eller lista	33 %	50 %	30 %	33 %

Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.⁷³

Not: S = Svarta listan, G = Gråa listan. I tabellen sammanställs respektive andel som svarat "mycket ofta" och "ofta". Övriga svarsalternativ har varit "aldrig", "sällan", "ibland" och "det är inte relevant för min verksamhet". Vad gäller förbudet mot att köparen vägrar att skriftligen bekräfta villkoren har även svarsalternativet "det är vanligast med muntliga avtal i min bransch" funnits.

Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal.

Bland respondenter med en årsomsättning över 3,5 miljarder kronor utgörs en stor del av de vanligaste handelsmetoderna metoder i den svarta listan. Den vanligast förekommande handelsmetoden återfinns dock på den gråa listan, nämligen att köparen begär att leverantören ska bära kostnaden för rabatter (79 procent). Den näst vanligaste och tredje mest vanliga handelsmetoden förekommer lika ofta (57 procent) och utgörs av att köparen ändrar avtalsvillkor ensidigt samt att köparen vidtar eller hotar med att ta till kommersiella repressalier.

Tabell 11 De tre mest förkommande handelsmetoderna för leverantörer med en årsomsättning på över 3,5 miljarder kronor

Handelsmetoder	Nollmätningen 2021	Ettmätningen 2022	Tvåmätningen 2024	Tremätningen 2025
G Köparen begär att leverantören ska bära kostnaden för rabatter	83 %	100 %	94 %	79 %
S Köparen ändrar avtalsvillkor ensidigt	43 %	0 %	33 %	57 %
S Köparen vidtar eller hotar med att ta till kommersiella repressalier	67 %	20 %	44 %	57 %

Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.⁷⁴

Not: S = Svarta listan, G = Gråa listan. I tabellen sammanställs respektive andel som svarat "mycket ofta" och "ofta". Övriga svarsalternativ har varit "aldrig", "sällan", "ibland" och "det är inte relevant för min verksamhet". Vad gäller förbudet mot att köparen vägrar att skriftligen bekräfta villkoren har även svarsalternativet "det är vanligast med muntliga avtal i min bransch" funnits.

Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal.

⁷³ Jfr Konkurrensverket, dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och dnr 801/2024.

⁷⁴ Jfr Konkurrensverket, dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och dnr 801/2024.

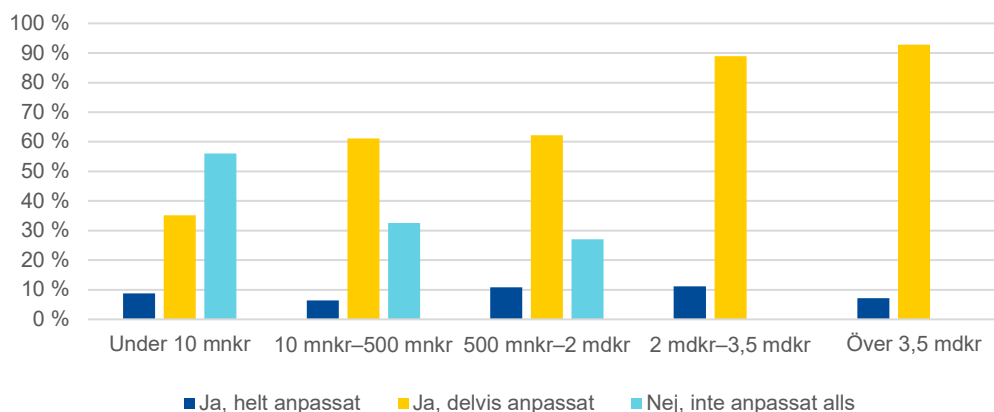
6.6 Anpassat beteende sedan LOH:s ikraftträdande

I syfte att utvärdera LOH:s inverkan på aktörerna i jordbruks- och livsmedelskedjan har respondenterna fått svara på om köparna har anpassat sina beteenden och avtalsvillkor efter det att LOH trätt i kraft (figur 2). Respondenterna kunde svara jakande i form av att köparna helt eller delvis anpassat sitt beteende, eller nekande i form av att köparna inte anpassat sig alls.

I samtliga omsättningsnivåer där respondenten har uppgett sig omsätta mer än 1 miljon kronor årligen har majoriteten av respondenterna svarat att köparna delvis anpassat sitt beteende och sina avtalsvillkor efter LOH:s ikraftträdande. Andelen respondenter som upplevt att köparna delvis har anpassat sig tycks också öka i takt med årsomsättningen. Totalt rör det sig om 61 procent av respondenter med en årsomsättning mellan 10 miljoner och 500 miljoner kronor, 62 procent av respondenter med en årsomsättning mellan 500 miljoner och 2 miljarder kronor, 89 procent av respondenter med en årsomsättning mellan 2 miljarder och 3,5 miljarder kronor och slutligen 93 procent av respondenter med en årsomsättning över 3,5 miljarder kronor. Motsvarande andel bland respondenter med en årsomsättning under 10 miljoner kronor är 35 procent. Bland dessa respondenter har majoriteten i stället uppgett att köparna inte alls anpassat sina beteenden och avtalsvillkor i enlighet med LOH.

Vidare tycks trenden, likt tvåmätningen, bland respondenter som svarat nekande vara motsatt den ovan nämnda, alltså att andelen respondenter som uppgett att köparna inte alls anpassat sig snarare sjunkit i takt med en ökande årsomsättning. Andelen nekande svar var 33 procent bland respondenter med en årsomsättning mellan 10 miljoner och 500 miljoner kronor, 27 procent bland respondenter med en årsomsättning mellan 500 miljoner och 2 miljarder kronor och bland respondenterna med en omsättningsnivå över 2 miljarder kronor har ingen uppgett det.

Figur 2 Sammanställning av svar på frågan om köpare i jordbruks- och livsmedelskedjan har anpassat sina beteenden och avtalsvillkor efter det att LOH trädde i kraft, 2025



Källa: Konkurrensverkets enkätundersökning 2025.⁷⁵

Not: Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal.

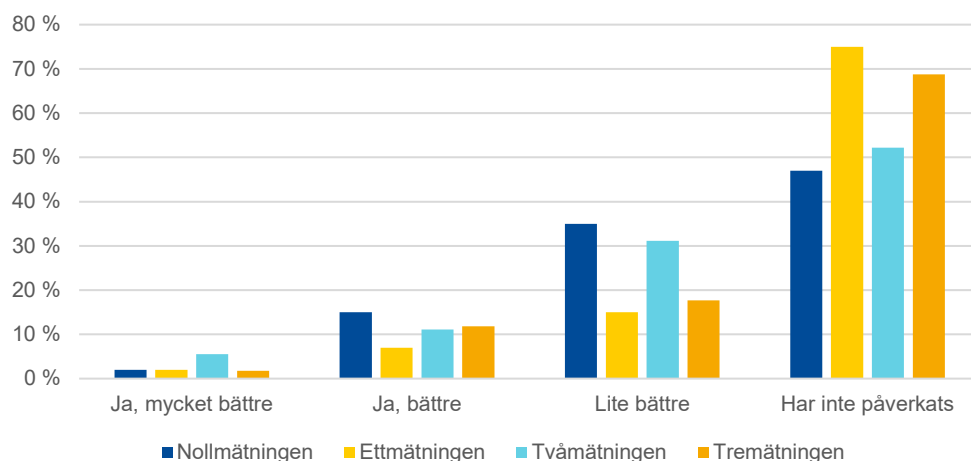
⁷⁵ Jfr Konkurrensverket, dnr 801/2024.

6.7 Konsekvenser för lönsamheten i livsmedelsbranschen

LOH har bland annat syftat till att öka lönsamheten i livsmedelsbranschen för leverantörer, särskilt mindre sådana. Respondenterna har därför fått uppge hur de upplever att lönsamheten och konkurrenskraften för leverantörer har påverkats sedan LOH trädde i kraft (figur 3). Vid nollmätningen hade LOH inte trätt i kraft varför frågan formulerades utifrån om respondenterna trodde att LOH skulle medföra bättre lönsamhet och konkurrenskraft eller inte. Frågan i ett-, två- och tremätningen har snarare tagit sikte på om respondenterna upplevt att LOH resulterat i någon verklig skillnad jämfört med innan lagens ikraftträdande. Vid tidpunkten för tremätningens genomförande hade LOH också hunnit vara i kraft under en längre tid än när ett- och tvåmätningen genomfördes. Samtidigt har jordbruks- och livsmedelskedjan präglats av större kostnadsökningar än tidigare, vilket i olika grad påverkat de olika aktörerna.

I tremätningen har en stor majoritet av respondenterna (69 procent) uppgett att lönsamheten och konkurrenskraften för leverantörer inom jordbruks- och livsmedelskedjan inte har påverkats av LOH. Totalt sett har dock 32 procent av respondenterna uppgett att det skett någon typ av positiv förändring; 18 procent har svarat att lönsamheten och konkurrenskraften blivit lite bättre, 12 procent har svarat att det blivit bättre och 2 procent har svarat att det blivit mycket bättre. Detta innebär att andelen som upplevt positiv förändring har minskat med 16 procentenheter jämfört med tvåmätningen, där ungefär hälften av respondenterna uppgav att lönsamheten och konkurrenskraften på något sätt förbättrats.

Figur 3 Sammanställning av svar på frågan om LOH förbättrat lönsamheten och konkurrenskraften för leverantörer inom jordbruks- och livsmedelskedjan, 2021–2025



Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.⁷⁶

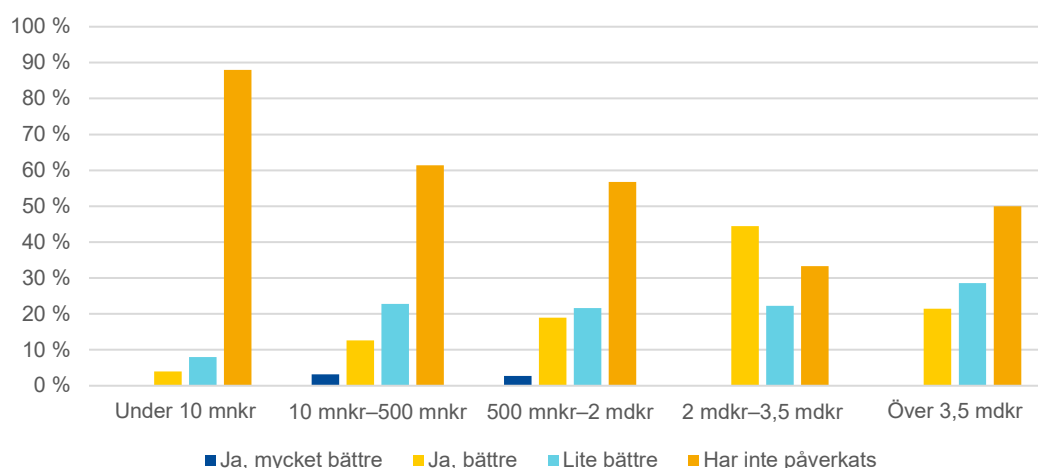
Not: Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal.

⁷⁶ Jfr Konkurrensverket, dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och dnr 801/2024.

Vid en uppdelning utifrån respondenternas årsomsättning framgår att det vanligaste svaret bland respondenter i fyra av fem omsättningsnivåer varit att lönsamheten och konkurrenskraften inte påverkats av LOH (figur 4). Bland respondenter med en årsomsättning under 10 miljoner kronor är det ungefär en tiondel som uppgett att det skett en förbättring i någon grad medan motsvarande andel bland respondenter med en årsomsättning mellan 10 miljoner och 500 miljoner kronor är 39 procent. Vidare har 44 procent av respondenterna med en årsomsättning mellan 500 miljoner och 2 miljarder kronor svarat att LOH medfört en positiv förändring för lönsamheten och konkurrenskraften. Bland respondenter med en årsomsättning över 3,5 miljarder kronor har hälften uppgett att de upplevt en positiv förändring (50 procent).

Respondenter med en årsomsättning mellan 2 miljarder och 3,5 miljarder kronor är den enda grupp där majoriteten har upplevt en positiv förändring (66 procent). Bland respondenterna i denna omsättningsnivå har det vanligaste svaret, till skillnad från övriga grupper, varit att LOH medfört att lönsamheten och konkurrenskraften blivit bättre (44 procent).

Figur 4 Sammanställning av svar på frågan om ifall LOH har medfört att leverantörernas lönsamhet och konkurrenskraft blivit bättre, 2025



Källa: Konkurrensverkets enkätundersökning 2025.⁷⁷

Not: Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal.

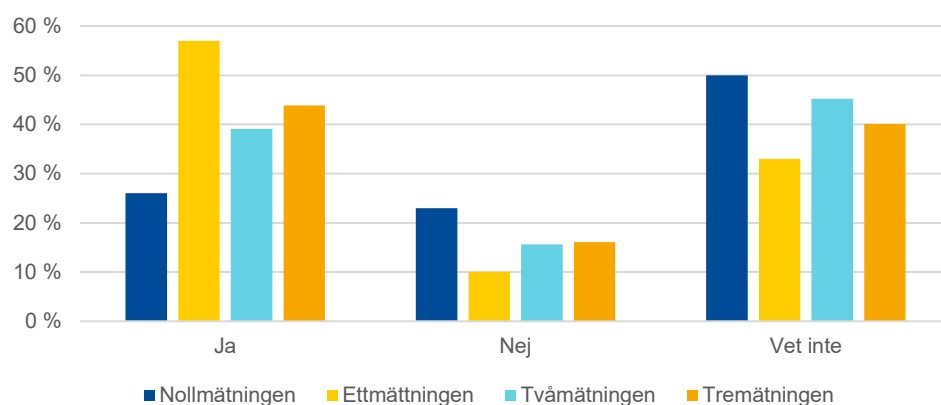
6.8 Leverantörernas inställning till att anmäla en överträdelse

Inom ramen för samtliga fyra mätningar har Konkurrensverket efterfrågat information om leverantörernas inställning till att anmäla en överträdelse av LOH. I tvåmätningen minskade andelen respondenter som uppgav att de skulle anmäla en överträdelse till 39 procent, jämfört med ettmätningen där motsvarande andel var 57 procent. I nollmätningen uppgav respondenterna att 26 procent skulle anmäla en överträdelse av LOH.

⁷⁷ Jfr Konkurrensverket, dnr 801/2024.

Av tremätningen framgår att respondenterna varit mer positivt inställda till att anmäla en överträdelse jämfört med tvåmätningen. Totalt har 44 procent av respondenterna uppgett att de skulle anmäla förekomsten av en överträdelse medan 16 procent uppgett att de inte skulle anmäla (figur 5). Jämfört med tvåmätningen innebär det sagda att andelen respondenter som svarat "ja" på frågan har ökat med 5 procentenheter. Vidare har 40 procent av respondenterna svarat att de inte vet om de skulle anmäla, vilket innebär en minskning med 5 procentenheter. Det är svårt att utröna exakt vilka skäl som kan ligga bakom denna förändring.

Figur 5 Sammanställning av svar på frågan om ifall leverantörerna skulle anmäla en överträdelse av LOH till Konkurrensverket, 2021–2025

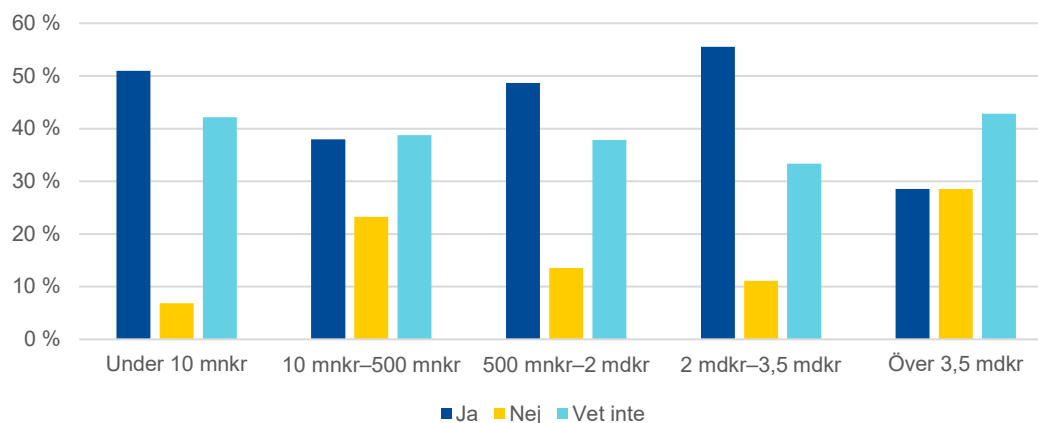


Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.⁷⁸

Nedan följer en sammanställning av respondenternas inställning till att anmäla en överträdelse utifrån årsomsättning (figur 6). I tremätningen har lite mer än hälften av respondenterna med en årsomsättning under 10 miljoner kronor svarat att de skulle anmäla en överträdelse. Det är endast bland omsättningsnivåerna mellan 10 miljoner och 500 miljoner kronor och över 3,5 miljarder kronor som den största andelen av respondenter inte svarat "ja". Det vanligast förekommande svaret bland respondenter med en årsomsättning mellan 10 miljoner och 500 miljoner kronor och över 3,5 miljarder kronor är "vet inte". Det minst förekommande svaret bland alla omsättningsnivåer har varit "nej".

⁷⁸ Jfr Konkurrensverket, dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och dnr 801/2024.

Figur 6 Sammanställning av svar på frågan om leverantörerna skulle anmäla en överträdelse av LOH till Konkurrensverket, 2025



Källa: Konkurrensverkets enkätundersökning 2025.⁷⁹

Not: Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal.

6.9 Hinder mot att anmäla en överträdelse

Slutligen fick respondenterna svara på frågan om vilka hinder de upplever finns mot att anmäla förekomsten av en otillbörlig handelsmetod till Konkurrensverket (figur 7). Respondenterna har kunnat välja mellan sex olika svarsalternativ: 1) rädsla för att förlora en kund, 2) krångligt att anmäla till en myndighet, 3) brist på förtroende för att myndigheten gör något som leder till ett resultat, 4) rädsla för att den anmälda kunden minskar sina inköp, 5) brist på tid och resurser för att vara inblandad i en juridisk process, samt 6) annat.⁸⁰

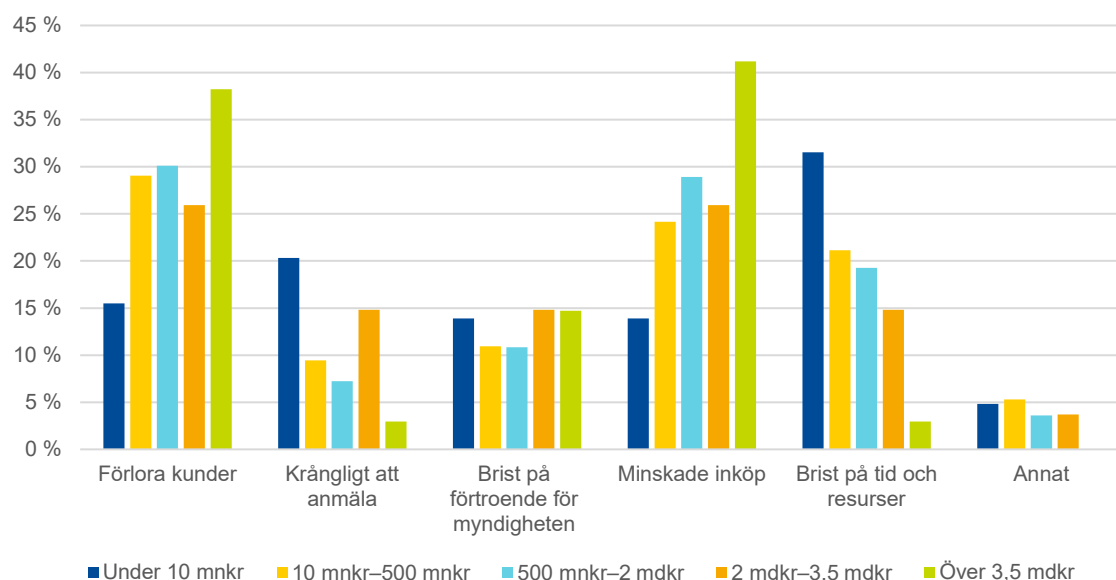
Vid en jämförelse mellan svaren utifrån respondenternas årsomsättning finns en viss skillnad i vilka hinder som mindre respektive större leverantörer upplever mot att anmäla en överträdelse. Bland respondenter med en årsomsättning under 500 miljoner kronor är svaren mer blandade; respondenter med en årsomsättning under 10 miljoner kronor har uppgett att de vanligaste hindren varit att respondenten i fråga har brist på tid och resurser (32 procent), att det är krångligt att anmäla (20 procent) och rädsla för att förlora kunder (16 procent). Bland respondenter med en årsomsättning mellan 10 miljoner och 500 miljoner kronor är det vanligaste svaret rädslan att förlora kunder (29 procent) följt av rädslan för minskande inköp (24 procent) och brist på tid och resurser (21 procent). Bland respondenter med en årsomsättning över 500 miljoner kronor har i stället risken att förlora kunder respektive risken för minskade inköp varit de två klart vanligaste svaren, nästan 50 procent i samtliga tre omsättningsnivåer har uppgett att något av dessa alternativ utgör det största hindret.

⁷⁹ Konkurrensverket, dnr 801/2024.

⁸⁰ Fler svarsalternativ fick anges. I ettmätningen fanns ytterligare ett svarsalternativ, "brist på förtroende för att myndigheten gör något som leder till ett resultat". Detta alternativ hade i tvåmätningen inordnats under svarsalternativet "annat". I tremätningen har det svarsalternativet funnits som ett eget svarsalternativ igen.

Slutligen har ”annat”-kategorin varit minst bland respondenter i samtliga omsättningsnivåer.

Figur 7 Sammanställning av svar på frågan om vilka hinder som finns mot att göra en anmälan om förekomsten av otillbörliga handelsmetoder, 2025



Källa: Konkurrensverkets enkätundersökning 2025.⁸¹

Not: Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal.

6.10 Sammanfattning av svaren i enkätundersökningarna till leverantörer

Den övergripande slutsatsen från enkätundersökningarna är att de inte ger ett säkert underlag att uttala sig om utvecklingen av förekomsten av otillbörliga handelsmetoder då svarsgrupperna inte är kontrollerade. Samtidigt kan det konstateras – utifrån absoluta tal – att det fortfarande förekommer otillbörliga handelsmetoder.

Konkurrensverket konstaterar att de flesta av respondenterna i den senaste mätningen som gjordes 2025, tremätningen, är leverantörer som är verksamma inom förädling, bearbetning av råvaror eller livsmedelsindustrin och som verkar inom produktionen av spannmål, kött, drycker med och utan alkohol samt mejeriprodukter. De flesta respondenterna har köpare i form av företag som arbetar med bearbetning och/eller förädling av råvaror, grossister utan egenägda butiker eller restauranger samt dagligvarukedjor. Sammantaget säljer respondenterna i två- och tremätningarna varor till en större mängd olika aktörer i jordbruks- och livsmedelskedjan än vad som framgått av tidigare mätningar.

⁸¹ Konkurrensverket, dnr 801/2024.

Olika typer av frågor har ställts till respondenterna. Frågorna angående respondenternas kännedom om LOH och Konkurrensverket är av typen ja- och nejfrågor, medan frågorna avseende förekomsten av otillbörliga handelsmetoder är upplevelsefrågor, speciellt angående de handelsmetoder som finns i gråa listan. Det innebär att det inte går att dra lika tydliga slutsatser av svaren avseende förekomsten av otillbörliga handelsmetoder jämfört med svaren på frågorna om respondenternas kännedom om LOH och Konkurrensverket.

Enkäterna visar att majoriteten av respondenterna har kännedom om LOH och Konkurrensverket. Det är emellertid tydligt att det fortfarande finns kunskapsluckor och att kommunikation alljämt är ett viktigt verktyg i tillsynen av otillbörliga handelsmetoder.

I förhållande till förekomsten av olika handelsmetoder i svarta listan i 5 § LOH respektive gråa listan i 12 § LOH framgår, något förvånande, att samtliga handelsmetoder förutom två har blivit vanligare sedan tvåmätningen. Detta kan möjligen hänga samman med en ökad medvetenhet hos leverantörerna. Bland de handelsmetoder som har minskat mest finns handelsmetoder i gråa listan, som att köparen begär att leverantören ska bära kostnaden för rabatter eller att köparen kräver betalning av leverantören för att lagra, skylta eller lista. Detta är i linje med Konkurrensverkets övergripande bedömning att många aktörer upplever att LOH gett upphov till ökad transparens mellan avtalsparterna.

Det är även vanskligt att dra några långtgående slutsatser i förhållande till handelsmetoderna i gråa listan eftersom dessa under vissa förhållanden kan vara tillåtna och att enkäten inte gjort åtskillnad mellan tillåtna (avtalade) och otillåtna (icke avtalade) metoder som anges i den gråa listan. Att förekomsten av handelsmetoder i gråa listan har minskat innebär således inte att antalet överträdelser har minskat. Som nämns i förarbetena så är handelsmetoderna i den gråa listan sådana som inte generellt bedöms som oönskade av leverantörerna.⁸² Vad gäller handelsmetoder i den svarta listan tycks dessa varit något mer vanligt förekommande bland leverantörer med en årsomsättning under 10 miljoner kronor medan handelsmetoder i den gråa listan varit vanligare bland större leverantörer.

En stor del av respondenterna anger att köpare i jordbruks- och livsmedelskedjan delvis har anpassat sitt beteende och avtalsvillkor efter LOH:s ikraftträdande. Andelen av respondenterna som anser att köpare har anpassat sitt beteende efter LOH:s ikraftträdande blir fler ju högre omsättningsnivåer de befinner sig i. En stor majoritet av respondenterna i tremätningen har emellertid uppgett att de inte upplevt någon påverkan på lönsamheten och konkurrenskraften sedan LOH trädde i kraft. En trolig bakomliggande orsak till dessa svar är att lönsamheten och konkurrenskraften i branschen beror på en mängd andra faktorer, utöver bestämmelserna i LOH, såsom kostnadsutvecklingen avseende insatsvaror och omvärldsfaktorer.

⁸² Se prop. 2020/21:134 s. 54.

Slutligen framgår att leverantörernas inställning till att anmäla en överträdelse av LOH har varierat något mellan de olika mätningarna, men att det kvarstår en betydande skepsis eller osäkerhet till att anmäla en potentiell överträdelse till tillsynsmyndigheten för granskning. Bland mindre leverantörer är fördelningen mellan de olika tänkbara hindren för att anmäla en överträdelse relativt jämn medan större leverantörer nästan uteslutande anger att de är rädda för att förlora kunder eller att den anmälda köparen skulle minska sina inköp.

7 Erfarenheter från Konkurrensverkets tillsyn

I detta kapitel följer en analys av bestämmelserna i och effekterna av LOH med beaktande av Konkurrensverkets tillsynsutredningar på området. Analysen bygger delvis på material som redan publicerats i Konkurrensverkets årsredovisningar och tillsynsrapporter för åren 2021, 2022, 2023 och 2024.

7.1 Tillsyn av otillbörliga handelsmetoder

De flesta av Konkurrensverkets utredningar har inletts efter att verket kontaktats av uppgiftslämnare, många gånger anonymt. Sådana tips är och har varit mycket viktiga för tillsynsarbetet då de lett till granskningar som resulterat i att otillbörliga handelsmetoder kunnat undanröjas. Så här långt har det däremot varit ovanligt med anmälningar eller formella klagomål om handelsmetoder i specifika avtalsrelationer, även om det finns några exempel på sådana anmälningar. Många av Konkurrensverkets utredningar har även varit en följd av att Konkurrensverket i ett annat sammanhang självmant observerat eller uppmärksammats på handelsmetoder som förtjänat en granskning.

Även i de fall Konkurrensverket tar emot en anmälan har verket möjlighet att prioritera vilka frågor och leverantörer som ska granskas. Konkurrensverket har inte antagit någon prioriteringspolicy för den initiala bedömningen av vilka frågor som ska utredas närmare, vilket skiljer sig från Konkurrensverkets tillsynsansvar inom konkurrens och upphandling där prioriteringspolicyn är ett viktigt styrdokument för verksamheten. En förklaring till detta är det låga antalet tips och klagomål avseende otillbörliga handelsmetoder, jämfört med antalet tips och klagomål som Konkurrensverket tar emot på konkurrens- och upphandlingsområdet. Så länge lagstiftningen är relativt ny har Konkurrensverket inte heller haft underlag för att på en övergripande nivå skilja ut några frågor inom tillsynen av otillbörliga handelsmetoder som mer prioriterade än andra. Konkurrensverkets tillsyn har därför som utgångspunkt omfattat LOH i dess helhet, utan styrande generella principer för ärendeprioritering.

En svårighet med att en stor del av tipsen till Konkurrensverket avseende otillbörliga handelsmetoder är anonyma är att det försvårar möjligheten att identifiera och granska enskilda beteenden och potentiella överträdelser. Utredningen blir i dessa fall ofta på en övergripande nivå i form av exempelvis granskning av standardavtal eller betalningsrutiner i stället för vad som hänt i ett enskilt fall.

Omständigheten att många tipsare väljer att vara anonyma kan bero på en rädsla för att ge information om att en köpare som tipsaren har ett affärsförhållande med, och i vissa fall står i beroendeställning till, agerar på ett otillbörligt sätt och att det i sin tur kan leda till repressalier för tipsaren i fråga eller på annat sätt påverkar den kommersiella relationen. Konkurrensverket konstaterar att det emellertid finns ett

starkt sekretesskydd för uppgiftslämnare och för leverantörer drabbade av otillbörliga handelsmetoder i 30 kap. 23 b § offentlighets- och sekretesslagen (2009:400). I de fåtal fall Konkurrensverket tagit emot klagomål eller anmälningar från enskilda leverantörer har det i regel inte heller funnits önskemål om sekretess från leverantörens sida.

De köpare som har varit eller är föremål för Konkurrensverkets granskning är verksamma i olika led i livsmedelskedjan. Närmare hälften av granskningarna har rört dagligvaruhandelsledet. Den näst största köparkategorin som granskats utgörs av förädlare eller grossister som köper från primärproducent. I de fall det rört sig om specifika produkter har det bland annat varit fråga om frukt och grönt, potatis och rotfrukter, kaffe, konfektyr, ägg och gräsför. Konkurrensverkets tillsyn har således inriktats på de flesta handelsmetoder i den svarta listan vid köp av såväl färskvaror som icke-färskvaror. Parternas inbördes förhandlingsstyrka i enskilda fall, med omsättning som uttryck för styrkeförhållandena, har till följd av LOH:s utformning inte påverkat om tillsyn initierats eller ärendenas utgång.

Den enskilt vanligaste handelsmetoden som Konkurrensverket utrett är förbudet mot sena betalningar. Dessa granskningar har avsett köp av såväl färskvaror som icke-färskvaror och en stor variation av köpare inom exempelvis dagligvaruhandeln, frukt- och gröntgrossister, spannmålsköpare och offentliga myndigheter. Även utan närmare utredning av de inbördes styrkeförhållandena mellan parterna baserat på omsättning, kan Konkurrensverket konstatera att det inte alltid är så att köparen har varit omsättningsmässigt större än leverantörerna. Det svenska genomförandet av LOH, som går utöver direktivets minimikrav, har således haft effekt på vilka potentiella överträdelser som Konkurrensverket uppmärksammas på, granskat och ingripit mot. I flera fall har de granskade köparnas leverantörer varit etablerade, eller del av koncerner med hemvist, utanför Sverige.

Mellan den 1 november 2021, när LOH trädde i kraft, och den 31 oktober 2025 har Konkurrensverket avslutat 39 ärenden. Fyra ärenden har avslutats genom ingripande med sanktionsavgift, samtliga avseende på sena betalningar. Köparna har i dessa fall varit verksamma inom förädlings- och grossistledet samt inom e-handeln. De har haft flera små och några stora leverantörer hemmahörande i såväl Sverige som övriga medlemsstater men även internationellt. Inget av sanktionsavgiftsfallen har således rört marknadsledet där dagligvaruhandeln är köpare.

De granskningar som inte resulterat i något ingripande har avslutats antingen på grund av att någon överträdelse inte påvisats eller, i närmare hälften av fallen, för att köparen ändrat sitt beteende så att det inte längre funnits kvar en farhåga om ett pågående otillbörligt handlande. Bland fallen där köparen har anpassat sitt beteende under Konkurrensverkets pågående granskning finns bland annat hantering av reklamationer och krosslistor av dagligvaruhandeln. Andra märkbara förändringar av köpares handelsmetoder till leverantörernas fördel är att betal-

tiderna vid köp av jordbruksprodukter från primärproducenter, exempelvis spannmålsodlare, i flera utredningar har förkortats avsevärt för att överensstämma med 30-dagarsfristen i LOH.

Bland de utredningar som Konkurrensverket avslutat utan att ha förutsättningar att ingripa finns flera fall av avtal mellan köpare och leverantörer som Konkurrensverket uppfattat är obalanserade till köparens fördel men där handelsmetoderna i fråga inte förbjuds i LOH. Det gäller köp i såväl dagligvaruhandelsledet som i tidigare marknadsled.

Nedan följer statistik om Konkurrensverkets tillsynsutredningar. Statistiken avser i huvudsak de ärenden som avslutats mellan den 1 november 2021 och den 31 oktober 2025, i viss utsträckning redovisas även statistik som inkluderar pågående ärenden.

7.2 Statistik

Tabell 12 visar antalet avslutade ärenden från och med den 1 november 2021 till och med den 31 oktober 2025 fördelat på typ av misstänkt överträdelse. Som framgår av tabellen har Konkurrensverket avslutat 1 utredning 2021, 9 utredningar under 2022, 12 utredningar under 2023, 8 utredningar under 2024 och 9 utredningar under 2025.⁸³ Utredningarna som avslutats under 2021 och 2022 har främst rört förbuden mot sena betalningar och sena annulleringar. Även under 2023, 2024 och 2025 har ett flertal avslutade ärenden rört sena betalningar och sena annulleringar, men det förekommer en större spridning i fråga om de handelsmetoder som varit föremål för utredning. Som exempel kan nämnas förbuden mot ensidiga ändringar, mot att kräva betalning för sådant som inte är kopplat till leverantörens försäljning, mot att ta betalt för försämring och förlust samt den gråa listans bestämmelser om marknadsföring och rabatter.

⁸³ För 2025 avses perioden 1 januari–31 oktober.

Tabell 12 Antal avslutade ärenden inom tillsynen av otillbörliga handelsmetoder fram till den 31 oktober 2025, fördelat utifrån vilket förbud som utreddes⁸⁴

	2025	2024	2023	2022	2021
Förbudet mot sena betalningar	2	4	3	2 ⁸⁵	1
Förbudet mot sena annulleringar	1	0	2	6	0
Förbudet mot ensidiga ändringar	1	0	3	0 ⁸⁶	0
Förbudet mot krav på betalningar som inte är kopplade till leverantörens försäljning	1	0	0	0	0
Förbudet mot att ta betalt för försämring och förlust som inte beror på leverantören	1	1 ⁸⁷	2	1	0
Förbudet mot kommersiella repressalier	1	2	0	0	0
Den gråa listans reglering av returer	0	1	0	0	0
Den gråa listans reglering av lagring, skyltning m.m.	1	0	0	0	0
Den gråa listans reglering av marknadsföring	0	0	1	0	0
Den gråa listans reglering av kostnadsdelning för rabatter	1	0	1	0	0
Totalt	9	8	12	9	1

Tabell 13 visar avslutade ärenden fördelat utifrån utfall. Fyra ärenden har under perioden 2021–2025 avslutats genom att Konkurrensverket beslutat om en sanktionsavgift.⁸⁸ 16 ärenden har under samma period avslutats utan ingripande med hänsyn till förändrat beteende och 17 ärenden avslutades utan åtgärd men med motivering.

Ett ingripande⁸⁹ från Konkurrensverket innebär att en otillbörlig handelsmetod undanröjs i det enskilda fallet. Genom skälen till besluten har Konkurrensverket även förtydligat sin syn på hur lagen ska tillämpas, såväl i ingripandebeslut som i motiverade avskrivningsbeslut. Konkurrensverket har på detta sätt strävat efter att förtydliga för livsmedelskedjans aktörer vad Konkurrensverkets tillsyn över LOH innebär och följderna av att lagstiftningen inte följs. Även avskrivningsbeslut med hänsyn till ändrat beteende leder till att antalet otillbörliga handelsmetoder minskar; genom besluten kan Konkurrensverket vid behov göra principiella

⁸⁴ Under 2024 avslutade Konkurrensverket fem utredningar relativt omgående efter att de öppnades. Då dessa inte ledde till någon mer omfattande utredning räknas de inte med i statistiken.

⁸⁵ Under 2022 avslutades ytterligare ett (1) ärende om misstänkt överträdelse av förbudet mot sena betalningar (totalt således tre). Ärendet omfattade även misstanke om överträdelse av förbudet mot sena annulleringar och redovisas i statistiken under den rubriken.

⁸⁶ Under 2022 avslutades ett (1) ärende om misstänkt överträdelse av förbudet mot ensidiga ändringar. Ärendet omfattade även misstanke om överträdelse av förbudet mot sena annulleringar och redovisas i statistiken under den rubriken.

⁸⁷ Under 2024 avslutades ett (1) ärende om misstänkt överträdelse av förbudet mot att ta betalt för försämring och förlust som uppkommit i köparens lokaler. Ärendet omfattade även misstanke om överträdelse av den gråa listans reglering av returer och redovisas i statistiken under den rubriken.

⁸⁸ Konkurrensverket, dnr 774/2021, dnr 672/2022, dnr 594/2023 och dnr 478/2024.

⁸⁹ Ett ingripande från Konkurrensverket avser antingen ett beslut om sanktionsavgift eller ett föreläggande om att upphöra med en otillbörlig handelsmetod.

uttalanden om innebörden av LOH. Sådana uttalanden kan få en handlingsdirigerande effekt även för andra aktörer än tillsynsobjektet i det enskilda fallet.

Tabell 13 Antal avslutade ärenden fram till den 31 oktober 2025, fördelat utifrån utfall av utredningen⁹⁰

	2025	2024	2023	2022	2021
Beslut om sanktionsavgift	1	1	2	0	0
Föreläggande om att upphöra med en otillbörlig handelsmetod	0	0	0	0	0
Avslutat med hänsyn till förändrat beteende	2	4	3	7	0
Avslutat utan åtgärd med motivering ⁹¹	5	2	7	2	1
Avslutat utan åtgärd och utan motivering	1	1	0	0	0
Totalt	9	8	12	9	1

Tabell 14 redovisar en sammanslagning av tabell 1 och 2. Syftet med sammanslagningen är att åskådliggöra vilket utfall tillsynsutredningarna haft kopplat till det förbud som utretts inom ramen för respektive utredning.

Tabell 14 Antal avslutade ärenden fram till den 31 oktober 2025, fördelat utifrån utfall av utredning och utrett förbud⁹²

	Beslut om sanktionsavgift	Föreläggande om att upphöra med en otillbörlig handelsmetod	Avslutat med hänsyn till förändrat beteende	Avslutat utan åtgärd med motivering	Avslutat utan åtgärd utan motivering
Förbudet mot sena betalningar	4	0	4	4	0
Förbudet mot sena annulleringar	0	0	7	2	0
Förbudet mot ensidiga ändringar	0	0	1	2	1
Förbudet mot krav på betalningar som inte är kopplade till leverantörens försäljning	0	0	0	1	0
Förbudet mot att ta betalt för försämring och förlust som inte beror på leverantören	0	0	3	2	0
Förbudet mot kommersiella repressalier	0	0	0	3	0
Den gråa listans reglering av retur	0	0	0	0	1
Den gråa listans reglering av lagring, skyltning m.m.	0	0	0	1	0

⁹⁰ Under 2024 avslutade Konkurrensverket fem utredningar relativt omgående efter att de öppnades. Då dessa inte ledde till någon mer omfattande utredning räknas de inte med i statistiken.

⁹¹ Uppföljning av avslutade ärenden utan åtgärd med motivering påbörjades 2023. Tidigare klassificerades dessa som avslutade utan åtgärd.

⁹² Under 2024 avslutade Konkurrensverket fem utredningar relativt omgående efter att de öppnades. Då dessa inte ledde till någon mer omfattande utredning räknas de inte med i statistiken.

	Beslut om sanktionsavgift	Föreläggande om att upphöra med en otillbörlig handelsmetod	Avslutat med hänsyn till förändrat beteende	Avslutat utan åtgärd med motivering	Avslutat utan åtgärd utan motivering
Den gråa listans reglering av marknadsföring	0	0	0	1	0
Den gråa listans reglering av kostnadsdelning för rabatter	0	0	1	1	0
Totalt	4	0	16	17	2

Utredningarna har rört flera olika kategorier av köpare, bland annat offentliga aktörer (myndigheter, kommuner etc.), förädlare och grossister som köper från bland annat primärproducenter samt dagligvarukedjors centrala grossistfunktioner respektive enskilda större dagligvarubutiker.

Vad gäller offentliga aktörer har ett ärende initierats utifrån en anmälan och två utifrån svar på Konkurrensverkets undersökning av just offentliga aktörers kännedom om LOH. I de övriga fallen har ärendena påbörjats efter det att Konkurrensverket granskat offentligt annonserat upphandlingsunderlag och funnit avtalsbestämmelser som kan strida mot LOH. Ärenden mot icke-offentliga köpare har initierats efter tips, klagomål, artiklar i media samt Konkurrensverkets genomlysning av livsmedelsbranschen. I ett fåtal av fallen har tipsen i fråga inkommit från en branschorganisation och i något enstaka fall från den drabbade leverantören. Eftersom det rör sig om få ärenden är det inte möjligt att dra några generella slutsatser om dessa kategorier av köpare kan sägas vara representativa för i vilket led i livsmedelskedjan otillbörliga handelsmetoder förekommer mest frekvent. Vidare kan det antas, med beaktande av att uppgiftslämnare antingen varit anonyma eller velat att deras identiteter skulle hållas hemliga i en betydande del av fallen, att det finns en rädsla för att påtala överträdelser av LOH. Denna bild bekräftas både i Konkurrensverkets enkätundersökningar till leverantörer av förekomsten av otillbörliga handelsmetoder, och de synpunkter från marknadsaktörer som Konkurrensverket mottagit inom ramen för utvärderingen av LOH och andra marknadskontakter.

Offentliga aktörer, dagligvarukedjors centrala grossistfunktioner och dagligvarubutiker är inbördes relativt homogena på så sätt att verksamheterna inom respektive grupp är uppbyggda på liknande sätt. Gruppen förädlare eller grossister som köper från primärproducenter är däremot en grupp aktörer med vitt varierande verksamheter. I denna grupp återfinns bland annat köpare som både odlar och köper in potatis för vidareförsäljning till senare marknadsled, packerier som köper in och packar ägg för vidareförsäljning till dagligvaruhandeln och aktörer som köper in frö som ska bli utsäde inom primärproduktionen med både svenska och internationella kunder.

Tabell 15 Kategorier av tillsynsobjekt inom avslutade och pågående ärenden, fördelat utifrån vilket år ärendet öppnades⁹³

Typ av aktör	2025	2024	2023	2022	2021	Totalt
Offentliga aktörer	0	0	0	8	0	8
Förädlare eller grossist som köper från primärproducent	2	4	2	3	3	14
Dagligvarukedja – central grossistfunktion	3	4	3	6	0	16
Dagligvarubutik	0	0	3	0	0	3
Systembolaget	1	0	0	0	0	1
Totalt	6	8	8	17	3	42

I de fall tillsynsobjekten har varit offentliga aktörer, dagligvarukedjor eller dagligvarubutiker har utredningarna rört handelsmetoder som tillämpats på många olika produktgrupper. I vissa fall kan det röra sig om handelsmetoder som teoretiskt kan tillämpas på tiotusentals artiklar. Sett till de tidigare leden i livsmedelskedjan har handelsmetoderna haft koppling till specifika produktgrupper. Detta förklaras bland annat av att aktörer i tidigare led i livsmedelskedjan är mer specialiserade på en produktgrupp eller en produktionsinriktning. Av statistiken för dessa led framgår att åtta av utredningarna har handlat om frukt och grönt i en något vidare bemärkelse. Fem av utredningarna har handlat om potatis och rotfrukter, som är en snävare produktgrupp än frukt och grönt. Ett ärende har rört utsädesfrö och ett annat har rört ägg.

Tabell 16 Typer av produkter/produktgrupper inom avslutade och pågående ärenden, fördelat utifrån vilket år ärendet öppnades

Typ av produkt	2025	2024	2023	2022	2021	Totalt
Ägg	0	0	0	1	0	1
Utsädesfrö	0	0	0	1	0	1
Potatis och rotfrukter	1	0	1	1	2	5
Frukt och grönt	1	5	1	0	1	8
Totalt	2	5	2	3	3	15

Avslutningsvis kan det konstateras att Konkurrensverket inte haft några utredningar som rört de stora produktionsinriktningarna mjölk och kött, utan ärendena har med undantag för ett ärende som rörde ägg rört växtodlingen.

⁹³ Under 2024 avslutade Konkurrensverket fem utredningar relativt omgående efter att de öppnades. Då dessa inte ledde till någon mer omfattande utredning räknas de inte med i statistiken.

7.3 Lagens tillämplighet

Flera kriterier behöver vara uppfyllda för att LOH ska vara tillämplig. De grundläggande förutsättningarna som krävs för detta återfinns i inledningen av lagen.⁹⁴ Det krävs att

- det är fråga om köp av jordbruks- och livsmedelsprodukter⁹⁵
- köparen⁹⁶ eller leverantören⁹⁷ är etablerad i Sverige
- köparen har en årsomsättning som motsvarar mer än två miljoner euro eller är en myndighet etablerad inom Europeiska unionen.

Lagen gäller inte om köparen är en konsument. I flera tillsynsärenden har Konkurrensverket behövt ta ställning till vad begreppet ”köp av jordbruks- och livsmedelsprodukter” innebär då de aktuella affärsuppläggen inte utgörs av traditionella köp av varor utan haft olika grader av tjänsteinslag. Konkurrensverket har i ett par fall avslutat utredningen efter att ha bedömt att lagen inte varit tillämplig på dessa situationer.

I ett av fallen⁹⁸ var det fråga om blandade avtal som innehöll både tjänsteinslag och livsmedelsinslag. Vid blandade avtal kan köpets olika delar vara så sammanbundna att de inte kan separeras, eller så kan LOH vara tillämplig på delar av köpet. Konkurrensverket bedömde i detta fall att det inte fanns anledning eller förutsättning att skilja inköpet av mat från övriga delar av beställningen. Avtalet var således odelbart. Konkurrensverket fann att för att LOH ska bli tillämplig krävs att det huvudsakliga syftet med avtalet är att den aktuella tjänsten eller varan utgör den övervägande delen av förpliktelsen. Konkurrensverket bedömde att det inte framstod som att syftet med avtalet var en övergång av äganderätten till livsmedelsprodukter, utan snarare att köparen skulle få mat tillagad i en lokal med de tjänster och den upplevelse som ett restaurangbesök vanligen innefattar. Avtalet bedömdes därmed inte omfattas av LOH.

I det andra fallet⁹⁹ rörde det sig om kontraktsodling av ärtor, där äganderätten till jordbruksprodukterna aldrig övergick till odlaren. Utredningen visade att företaget som tillhandhöll utsäde för ärtorna ägde dem under hela odlingsprocessen. Företaget tillhandahåller utsäde utan kostnad och styr samtliga moment i produktionen

⁹⁴ 2–3 §§ LOH.

⁹⁵ Produkter som förtecknas i bilaga I till fördraget om Europeiska unionens funktionssätt och produkter som inte förtecknas i den bilagan men som framställs för användning som livsmedel genom användning av produkter som förtecknas i den bilagan.

⁹⁶ En fysisk eller juridisk person, en grupp av fysiska eller juridiska personer, eller en myndighet som köper jordbruks- och livsmedelsprodukter.

⁹⁷ En fysisk eller juridisk person som säljer jordbruks- och livsmedelsprodukter.

⁹⁸ Konkurrensverket, dnr 16/2022.

⁹⁹ Konkurrensverket, dnr 900/2024.

från sådd och skötsel till skörd och transport. Odlarna upplåter mark och utför vissa odlingsåtgärder enligt anvisningar från företaget och får ersättning för sin arbetsinsats, inklusive en garanterad minimiersättning per hektar. För att LOH ska vara tillämplig krävs att det sker ett köp av jordbruks- och livsmedelsprodukter, vilket förutsätter att äganderätten till produkten övergår till köparen. Konkurrensverkets utredning visade att någon sådan äganderättsövergång inte sker. Företaget står dessutom för en betydande majoritet av odlingskostnaderna och bär den huvudsakliga ekonomiska risken. Avtalet bedömdes därmed inte omfattas av LOH.

Frågan vem som är köpare i lagens mening har i de allra flesta fall varit oproblematiske. I ett ärende¹⁰⁰ som rörde volymneddragningar och förhandlingar om marknadsföringstjänster behövde Konkurrensverket analysera frågan mer grundligt. Detta då det rörde sig om aktiviteter som, åtminstone delvis, vidtogs av en internationell inköpsallians¹⁰¹ som dagligvarukedjan var medlem i. Frågan blev då om förhandlingarna, som skedde på europeisk nivå utan att dagligvarukedjan var direkt involverad, skulle medföra att LOH inte kunde tillämpas. I ärendet tog Konkurrensverket inte slutlig ställning till denna fråga men kunde konstatera att inköpsalliansens förhandling av marknadsföringstjänster skedde för medlemmarnas räkning. Sammanfattningsvis kom Konkurrensverket fram till att det fanns en sådan koppling till dagligvarukedjans köp från leverantören på nationell nivå att mycket talade för att agerandet kunde prövas enligt LOH.

En annan fråga som Konkurrensverket granskat inom ramen för tillsynen är frågan om avtalsvillkor omfattas av begreppet handelsmetod, eller om det endast är det faktiska agerandet som kan utgöra en otillbörlig handelsmetod. I ett ställningstagande våren 2022 redogjorde Konkurrensverket för sin uppfattning att även avtalsvillkor kan utgöra en otillbörlig handelsmetod.¹⁰² Denna uppfattning har sedan kommit till uttryck i flera beslut om sanktionsavgift.¹⁰³ I det hittills enda ärende som lett till en avslutad domstolsprövning har domstolen inte haft några invändningar mot detta synsätt. Det ska dock noteras att frågan inte heller var tvistig i ärendet och således inte något som domstolen behövde ta ställning till. I det aktuella fallet förekom i praktiken dessutom många sena betalningar, i enlighet med avtalsvillkoren.

Köparen har ett strikt ansvar, vilket innebär att det i påföljdshänseende inte har någon betydelse om denne varit oaktsam eller haft uppsåt för det fall ett förbud överträtts. För ansvar spelar det inte heller någon roll på vems initiativ en av de förbjudna handelsmetoderna har tillämpats i det enskilda fallet. Effekterna av ett förfarande i det enskilda fallet saknar också betydelse för frågan om det är tillåtet enligt LOH.

¹⁰⁰ Konkurrensverket, dnr 593/2023.

¹⁰¹ I detta ärende utgjorde medlemmarna i inköpsalliansen dagligvarukedjor i olika medlemsstater i EU. Inköpsalliansen förhandlade kollektivt för sina medlemmars räkning med större internationella leverantörer i syfte att ge medlemmarna bättre villkor.

¹⁰² Konkurrensverkets ställningstagande 2022:1, *Omfattas avtalsvillkor av begreppet handelsmetod*.

¹⁰³ Konkurrensverket, dnr 774/2021 och dnr 478/2024.

Konkurrensverket har till följd av flertalet frågor om lagens räckvidd i förhållande till specifika produkter granskat frågan om definitionen av livsmedel och vilka produktgrupper som omfattas av LOH. I ett ställningstagande hösten 2021 klargjorde Konkurrensverket att snusliknande produkter inte omfattas av lagstiftningen.¹⁰⁴

7.4 Tillsynen över förbuden i svarta listan

Handelsmetoderna i svarta listan är under alla förhållanden att betrakta som otillbörliga och är därmed alltid förbjudna. Tanken med regleringen i 5 § LOH är att hindra användningen av de mest allvarliga handelsmetoderna, i syfte att skydda leverantörernas likviditet och förhindra att den vanligt förekommande ojämna förhandlingsstyrkan som finns mellan leverantörer och köpare i jordbruks- och livsmedelskedjan resulterar i oskäligen avtalsvillkor. Av den anledningen är förbuden i 5 § LOH tvingande och går därför inte att förhandla bort. Bestämmelsen motsvarar artikel 3.1 i UTP-direktivet.

Konkurrensverket konstaterar att en majoritet av förbuden i svarta listan har varit föremål för prövning i verkets tillsynsutredningar. Det är endast punkt 4, 7 och 9 i svarta listan som inte varit föremål för utredning. Dessa senare bestämmelser rör förbudet mot ensidigt ändrade villkor i fråga om lagring, listning, marknadsföring och andra tjänster som anges i den gråa listan, skyldigheten att tillhandahålla en skriftlig bekräftelse av villkoren i ett avtal samt kostnadsanspråk riktade till leverantören med anledning av hanteringen av till köparen inkomna kundklagomål. Vidare har inte några tips eller utredningar hos Konkurrensverket rört obehöriga angrepp på företagshemligheter¹⁰⁵. Eftersom Konkurrensverket inte granskat handelsmetoder som rör dessa förbud kommer de endast att beröras kortfattat nedan.

I detta avsnitt redogörs för Konkurrensverkets erfarenheter från tillsyn relaterad till de olika förbuden i svarta listan i LOH.

7.4.1 Förbudet mot sena betalningar

Förbudet

Enligt 5 § första stycket 1 LOH är det förbudet för en köpare av jordbruks- och livsmedelsprodukter att betala sin leverantör senare än 30 dagar efter den tidpunkt som följer av 6 eller 7 § LOH. Bestämmelserna i 6 och 7 §§ LOH anger från vilken dag betalningsperioden ska beräknas. Vilken av de två bestämmelserna som ska tillämpas för att fastställa betalningsperiodens början beror på om leveranserna från

¹⁰⁴ Konkurrensverkets ställningstagande 2021:2, *Snusliknande produkter och definitionen av livsmedel*.

¹⁰⁵ 5 § andra stycket LOH.

leverantören till köparen, som betalningen avser, varit regelbundna eller oregelbundna. Vid regelbundna leveranser börjar betalningsfristen löpa från leveransperiodens slut. Vid oregelbundna leveranser räknas fristen från dagen för leveransen. Om det belopp som ska betalas fastställs senare, och köparen inte är den som fastställer detta, räknas fristen i stället från den dagen.

Syftet med bestämmelsen är att skydda och stärka leverantörers likviditet och ekonomiska stabilitet genom att begränsa långa betaltider. En förlängd betaltid som uppstår vid sena betalningar kan leda till svårigheter för leverantören att täcka sina kostnader och fortsätta sin produktion, särskilt för jordbruks- och livsmedelsprodukter som snabbt kan förlora sitt värde, exempelvis färskvaror. Reglerna ska därför säkerställa att leverantörer inte tvingas acceptera långa betaltider som kan påverka deras verksamhet negativt.

Bestämmelsen är ett genomförande av artikel 3.1 första stycket a) i UTP-direktivet.

I lagen görs en åtskillnad mellan hur förbudet mot sena betalningar ska tillämpas beroende på om det är fråga om regelbundna eller icke regelbundna leveranser. Vid regelbundna leveranser kan betalperiodens början sättas i slutet av en leveransperiod. Denna kan uppgå till 30 dagar. I praktiken innebär det att en leverantör kan få betalt 60 dagar efter första dagen i en leveransperiod. Vid icke-regelbundna leveranser gäller 30 dagar från leveranstillfället, eller när leverantören fakturerar köparen. Användandet av leveransperioder vid regelbundna leveranser innebär att betaltiderna blir längre, men har motiverats utifrån att det för leverantören ska bli mindre administrativt tungt än att fakturera efter varje leverans.

Den svenska lagstiftaren har, till skillnad från UTP-direktivets minimikrav, vid genomförandet av direktivet valt att förenkla förbudet mot sena betalningar genom att inte göra någon skillnad mellan färskvaror och andra jordbruks- och livsmedelsprodukter när det gäller betaltider.¹⁰⁶ Genom denna utformning undviks de tolkningsproblem och gränsdragningsfrågor som annars kan uppstå vid en definition av färskvaror.

Slutsatser från Konkurrensverkets tillsyn

Konkurrensverket har behandlat frågan om sena betalningar i totalt tolv ärenden¹⁰⁷. Av dessa har fyra lett till ingripanden genom sanktionsavgift, fyra har avslutats till följd av att köparen ändrat sitt beteende och fyra ärenden har avslutats utan åtgärd, men i samtliga fall med motiverade avskrivningsbeslut. Tre av de fyra besluten om sanktionsavgift har överklagats till domstol. I ett av dessa ärenden har domstolsprövningen avslutats och Konkurrensverkets beslut fått laga kraft. Förbudet mot sena betalningar har även varit föremål för publicerade ställningstaganden från Konkurrensverket i tre fall. Sammantaget innebär det redovisade att förbudet mot

¹⁰⁶ UTP-direktivet anger en längsta betalningsfrist om 60 dagar för icke-färskvaror.

¹⁰⁷ Konkurrensverket, dnr 671/2021, dnr 672/2021, dnr 774/2021, dnr 3/2022, dnr 32/2022, dnr 672/2022, dnr 78/2023, dnr 594/2023, dnr 272/2024, dnr 478/2024, dnr 514/2024 och dnr 900/2024.

sena betalningar är det enskilda förbudet där det för närvarande finns mest vägledning från Konkurrensverket och domstolarna. Konkurrensverkets övergripande slutsats är också att förbudet – både generellt och i de fall Konkurrensverket granskat – fått genomslag i den praktiska tillämpningen genom att betaltiderna blivit kortare.

Förbudet mot sena betalningar har till skillnad från andra förbud en stor praktisk betydelse då det påverkar samtliga försäljningstransaktioner av jordbruks- och livsmedelsprodukter i livsmedelskedjan. Utredningarna av förbudet mot sena betalningar har i tillsynen omfattat olika typer av aktörer och omständigheter, däribland dagligvarugrossister, frukt- och gröntgrossister, spannmålsköpare samt offentliga köpare. I utredningarna har det funnits en variation av betalningsupplägg. Några exempel på betalningsupplägg som framkommit är fakturor utställda av leverantörer, att köparen genomför avräkning med delbetalning samt i ett av fallen rena avbetalningsupplägg. Tillsynsärendena avseende sena betalningar har haft effekt i samtliga fall där det varit fråga om sena betalningar i strid med förbudet. I de fall köparna betalat sent, eller haft rutiner som medför en risk för att betala sent, har de ändrat sina betalningsrutiner med anledning av Konkurrensverkets granskning. Detta har medfört att betaltider som i vissa fall varit upp mot 6 till 12 månader nu är 30 dagar.

I bestämmelsen om sena betalningar finns en viss flexibilitet genom att det i vissa fall är tillåtet att frångå 30-dagarsregeln. Det handlar om fall där värdefördelningsklausuler tillämpas. Värdefördelningsklausuler har varit vanligt förekommande inom sockersektorn och kan något förenklat förklaras som ett sätt att fördela förluster eller vinster mellan primärproducent och köpare genom att följa utvecklingen av en relevant faktor och att basera prissättningen på denna. Ett exempel på detta kan vara fall då produkten är föremål för börshandel, exempelvis vete, och det avtalade priset köparen betalar baseras på marknadsprisets utveckling under en given tid. Om alla förutsättningar är uppfyllda för en så kallad värdefördelningsklausul enligt 8 § LOH gäller inte betalningsregeln om 30 dagar för den del av en transaktion som är föremål för värdefördelningsklausulen. Detta var fallet i ett ärende där Konkurrensverket bedömde att undantaget för värdefördelningsklausuler var tillämpligt.¹⁰⁸ I ett annat fall, där värdefördelningsundantaget inte var tillämpligt men där kvalitetsparametrar gjorde att det inte gick att få visshet om faktisk kvalitet inom 30 dagar från leverans, godtog Konkurrensverket en beräkningsmodell där köparen betalar ett preliminärt belopp inom 30 dagar, baserat på ett uppskattat värde, varefter det senare kan göras en justering när det verkliga värdet blir känt.¹⁰⁹

I vissa fall har tillämpning av förbudet aktualiserat mer komplexa bedömningsfrågor, särskilt i situationer där produktens biologiska egenskaper, exempelvis att det krävs tid för att mäta kvaliteten på flera utsädesprodukter, gett upphov till

¹⁰⁸ Konkurrensverket, dnr 3/2022.

¹⁰⁹ Konkurrensverket, dnr 78/2023.

särskilda affärsmodeller eller avtalslösningar. Dessa situationer berörs inte i lagtexten eller i förarbetena och har medfört tolkningssvårigheter för de berörda företagen. Konkurrensverket har emellertid i flera beslut kunnat ge vägledning om hur Konkurrensverket ser på dessa frågor.¹¹⁰

När det gäller att fastställa tidpunkten för när betalningsfristen börjar löpa så har tillsynsverksamheten visat att huvudsakligen två modeller används:

1. Köparen fastställer beloppet som ska betalas genom så kallad avräkning. I dessa fall börjar betalperioden löpa från leveransdagen. I samtliga tillsyns-ärenden där det varit fråga om köp direkt från primärproducenter har denna betalmodell tillämpats. Detta har sannolikt att göra med att primärproducenter vanligtvis inte bestämmer villkoren för affärstransaktionen utan att det är deras köpare som fastställer beloppet som ska betalas.
2. I samtliga fall som *inte* rört primärproducenter har leverantören ställt ut en faktura till köparen för varje separat leverans. Betalperioden börjar då löpa enligt faktura, eller enligt leveransdag om denna är senare än faktura.

I tillsynsärenden där frågan om regelbundna eller icke-regelbundna leveranser har aktualiserats har Konkurrensverket i samtliga fall bedömt att det varit fråga om icke-regelbundna leveranser. Detta även om en leverans i vissa fall kan ske över flera dagar, vilket är vanligt vid exempelvis skörd av potatis och rotfrukter, då primärproducenten inte har möjlighet att leverera hela skörden under en dag utan det sker över ett fåtal närliggande dagar. I ett ärende¹¹¹ där köparen gjort gällande att det var fråga om regelbundna leveranser motiverades detta bland annat med att det skedde ett flertal leveranser per månad. Konkurrensverket kom dock fram till att det vid en samlad bedömning inte kunde anses vara fråga om regelbundna leveranser då det, bland andra omständigheter, inte förelåg några avtalade leveransperioder. I ärendet har Konkurrensverket fattat beslut om sanktionsavgift och detta beslut har överklagats till domstol.

Frågan om delbetalningar och avbetalningsplaner har blivit föremål för prövning i flera av Konkurrensverkets tillsynsutredningar. Redan våren 2022 gav Konkurrensverket i ett ställningstagande uttryck för att huvudregeln enligt LOH är att hela beloppet ska betalas och att delbetalningar som huvudregel inte är tillåtna.¹¹² Skälen för detta var att delbetalningar skulle motverka regelns syfte att förbättra leverantörers likviditet. Frågan om delbetalningar och avbetalningar har sedan blivit föremål för prövning i flera ärenden.¹¹³ Vad gäller delbetalningar finns dock undantag för de delar som är föremål för värdefördelningsklausuler (se ovan).

¹¹⁰ Konkurrensverket, dnr 3/2022 och dnr 78/2023.

¹¹¹ Konkurrensverket, dnr 478/2024.

¹¹² Konkurrensverkets ställningstagande 2022:3, *Om vissa finansieringslösningar avseende leverantörers fakturor*.

¹¹³ Konkurrensverket, dnr 3/2022, dnr 78/2023 och dnr 594/2023.

I ett annat tillsynsärende har en köpare anfört att denne kommit överens om avbetalningsplaner med sina leverantörer på grund av att köparen har haft ekonomiska problem till följd av minskad efterfrågan under pandemin.¹¹⁴ För att en sen betalning som sker enligt en avbetalningsplan ska kunna undgå att träffas av förbudet i LOH krävs det enligt Konkurrensverkets mening att denna åtminstone uppfyller minimikraven på en avbetalningsplan som anges i direktivet om sena betalningar¹¹⁵ och därmed räntelagen (1975:635). Enligt dessa krav ska delbetalningarna och deras förfallodatum anges tydligt. Till detta kommer en bedömning enligt LOH för att säkerställa att förekomsten av en avbetalningsplan inte i själva verket är ett försök till kringgående av LOH:s reglering. I det aktuella ärendet ansåg Konkurrensverket att det inte var visat att det fanns några avbetalningsplaner som medför att förbudet mot sena betalningar inte var tillämpligt. Konkurrensverket fann därför att betalningarna var sena och fattade beslut om sanktionsavgift. Beslutet har överklagats till förvaltningsrätten i Stockholm och frågan om avbetalningsplaner kommer därmed att prövas av domstol.

Även om Konkurrensverket inte genomfört någon uppföljning av förbudets effekter på leverantörers likviditet har flera leverantörer i kontakter med verket anfört att kravet på kortare betaltider har haft en positiv inverkan på deras kassaflöde. Det framstår som en konsekvens av att LOH:s krav på betalning inom 30 dagar har bidragit till att stärka leverantörernas likviditet. Kortare betaltider har inneburit att mindre kapital binds upp hos köparen, vilket stärker leverantörens kassaflöde och förbättrar betalningsförmågan i övriga delar av verksamheten. Detta gäller bland annat ett EDI-system¹¹⁶ hos en dagligvarukedja där fakturahanteringen justerades så att alla leverantörer får betalt inom 30 dagar oavsett tidpunkten på dagen fakturan kommer köparen tillhanda.¹¹⁷ Ett annat exempel är att ett företag som granskats inte längre kan hänvisa till en myndighets kvalitetsbedömning som skäl för att vänta med betalning.¹¹⁸

Bestämmelsen om sena betalningar förefaller – utifrån de erfarenheter som kan dras av Konkurrensverkets tillsynsärenden – ha fått den effekt lagstiftaren avsåg, det vill säga att betaltiderna blivit kortare. Tillsynen har emellertid även visat att det finns affärsupplägg i livsmedelskedjan där det vid första påseende inte är tydligt hur regeln i praktiken ska tillämpas. Att tre av fem av Konkurrensverkets ställningstaganden¹¹⁹ har avsett förbudet mot sena betalningar får också ses som ett uttryck för att det – trots en vid första påseende enkel regel – har funnits flera tolknings- och tillämpningssvårigheter med avseende på förbudet. Konkurrensverket har även gett

¹¹⁴ Konkurrensverket, dnr 594/2023.

¹¹⁵ Europaparlamentets och rådets direktiv 2011/7/EU av den 16 februari 2011 om bekämpande av sena betalningar vid handelstransaktioner.

¹¹⁶ EDI står för Electronic Data Interchange.

¹¹⁷ Konkurrensverket, dnr 32/2022.

¹¹⁸ Konkurrensverket, dnr 78/2023.

¹¹⁹ Konkurrensverkets ställningstagande 2022:3, *Om vissa finansieringslösningar avseende leverantörers fakturor*. Konkurrensverkets ställningstagande 2023:1, *Om när en köpare anses ha betalat inom 30 dagar*. Konkurrensverkets ställningstagande 2023:2, *Betalningsperioder som löper ut på en lördag, söndag eller annan helgdag*.

vägledning i flera avslutade ärenden och utesluter inte att ytterligare vägledning kan komma att behövas framöver.

7.4.2 Förbudet mot sena annulleringar

Förbudet

Enligt 5 § första stycket 2 LOH är det förbjudet för köparen att annullera en order med kortare varsel än 30 dagar, om inte något annat följer av föreskrifter som meddelats med stöd av 10 § LOH¹²⁰. Syftet med bestämmelsen är att skydda leverantörer från plötsliga och oförutsedda ekonomiska förluster som kan uppstå om en beställning dras tillbaka med kort varsel, särskilt när det gäller produkter som snabbt förlorar sitt värde, exempelvis frukt, grönsaker, kött och mejeriprodukter, där sena annulleringar kan leda till att varorna förgås och inte kan säljas vidare.¹²¹

Bestämmelsen är ett genomförande av artikel 3.1 första stycket b) i UTP-direktivet.

Enligt UTP-direktivet är det förbjudet för en köpare att annullera en beställning av färskvaror med så kort varsel att leverantören inte rimligen kan förväntas hitta något annat sätt att få avsättning på marknaden eller användning av dessa varor. Ett varsel om mindre än 30 dagar före avtalad leverans ska alltid anses för kort och är därmed förbjudet. Det innebär att skyddet i UTP-direktivet kan sträcka sig längre än enbart 30-dagarsgränsen, beroende på varornas beskaffenhet och marknadsförutsättningarna.

I svensk rätt har förbudet mot sena annulleringar implementerats genom ett förbud för köpare att annullera en beställning med kortare varsel än 30 dagar före leverans, oavsett om produkterna är färskvaror eller inte.

Till skillnad från UTP-direktivet omfattar LOH inte situationer där en beställning annulleras med mer än 30 dagars varsel¹²², även om en sådan annullering kan få negativa ekonomiska konsekvenser för leverantören. Det finns ingen motsvarande bestämmelse i LOH som tar sikte på leverantörens möjlighet att finna alternativ användning eller avsättning för produkterna i det fall annulleringen sker med längre framförhållning än 30 dagar. Vidare omfattar det svenska genomförandet av bestämmelsen även icke-färskvaror, till skillnad mot UTP-direktivet. I förarbetena klargör regeringen att denna aspekt medvetet har valts bort till fördel för att undvika komplicerade bedömningar i det enskilda fallet.¹²³

¹²⁰ Köpare inom restaurangbranschen har genom 10 § LOH fått undantag från förbudet. Jfr 3a § förordningen (2021:583) om förbud mot otillbörliga handelsmetoder vid köp av jordbruks- och livsmedelsprodukter.

¹²¹ Skäl 17 i UTP-direktivet.

¹²² I en departementspromemoria föreslås en ändring av LOH i detta avseende. Se PM – Förbättrat genomförande av UTP-direktivets förbud mot sena annulleringar. Förslaget har remitterats.

¹²³ Prop. 2020/21:134 s. 44.

Det innebär att enligt svensk rätt är det som utgångspunkt tillåtet att annullera en beställning mer än 30 dagar före leverans även om leverantören inte har möjlighet att finna alternativ avsättning för produkterna.

Slutsatser från Konkurrensverkets tillsyn

Konkurrensverket har i nio ärenden utrett sena annulleringar.¹²⁴ Samtliga ärenden har avslutats utan något ingripande, i vissa fall efter att köparen justerat sina avtalsvillkor. Under våren 2022 genomförde Konkurrensverket en granskning av offentliga aktörers efterlevnad av LOH vid offentliga upphandlingar av livsmedel. Inom granskningen kontrollerades underlag i en annonsdatabas och Konkurrensverket initierade sju ärenden avseende sju kommuner till följd av att det i avtalsvillkor i ramavtal mellan kommunerna (köpare) och leverantörer av livsmedel fanns villkor som gav kommunerna rätt att annullera beställningar med kortare varsel än 30 dagar. I dessa sju utredningar är de relevanta omständigheterna i sakfrågorna i princip identiska, vilket medför att det går att göra några generella reflektioner från dessa ärenden.

Ingen av utredningarna har visat att någon sen annullering, eller annullering över huvud taget, skett avseende de köp som granskats. Att så inte skett kan sannolikt förklaras med att kommunerna genomgående haft möjlighet att lägga sina beställningar med så kort varsel, ner till någon eller några enstaka dagar, att det aldrig blivit aktuellt med någon annullering. Kommunerna har efter att Konkurrensverket påbörjat en utredning även justerat sina avtalsvillkor för att vara förenliga med LOH. Eftersom det inte funnits indikationer på någon sen annullering i praktiken och kommunerna ändrat de aktuella avtalen, har Konkurrensverket avslutat utredningarna utan någon åtgärd. Konkurrensverket har inte genomfört några granskningar som rört förbudet mot sena annulleringar och köpare i dagligvaruhandeln. Konkurrensverket har emellertid vid granskning av olika ramavtal i tillsynen och i genomlysningen av livsmedelsbranschen noterat att liknande avtals- och beställningsupplägg förekommer i avtal mellan dagligvaruhandeln och deras leverantörer, vilket gör att det kan vara ovanligt med annulleringar även i dessa relationer.

Förbudet tar sikte på att en köpare gör en beställning som köparen senare annullerar. Så går det typiskt sett inte till när primärproducenter säljer sina produkter till köpare. Där är det vanligt att köparna har en mottagningsplikt avseende de produkter som primärproducenten levererar, exempelvis gäller detta för mjölk. För andra produkter, som spannmål, kan primärproducenten välja olika avtalsupplägg för att sprida sin risk. Primärproducenten kan exempelvis välja att teckna terminsavtal eller sälja spannmålet till spotpris. Oavsett upplägg gör dock köparen inte någon egentlig beställning och förbudet blir då inte tillämpligt.

¹²⁴ Konkurrensverket, dnr 16/2022, dnr 275/2022, dnr 277/2022, dnr 290/2022, dnr 558/2022, dnr 559/2022, dnr 675/2022, dnr 676/2022 och dnr 134/2025. Avseende ärende dnr 16/2022 behandlas i huvudsak i stället frågan om avtal som huvudsakligen omfattar tjänster kan anses omfattas av LOH.

Konkurrensverket har även mottagit frågor rörande gränsdragningen mellan orderändringar och annulleringar, vilket indikerar att det råder en viss oklarhet om hur förbudet mot sena annulleringar ska tolkas och tillämpas. Rättsläget får i viss mån anses vara oklart, och myndigheten har ännu inte haft något ärende där en prövning skett av var gränsen går för när förbudet kan aktualiseras. Det är exempelvis inte klarlagt om hela beställningen måste annulleras för att förbudet ska vara tillämpligt, eller hur "hela beställningen" ska förstås i kontexten av ett ramavtal.

Utifrån Konkurrensverkets tillsynsärenden och vad Konkurrensverket sett i andra sammanhang kan det emellertid ifrågasättas hur vanligt förekommande det är med handelsmetoder i form av sena annulleringar.

7.4.3 Förbudet mot ensidiga ändringar av avtalsvillkor om intervall, volym, pris m.m.

Förbudet

Enligt 5 § första stycket 3 LOH är det förbjudet för köparen att ensidigt genomdriva en ändring av villkoren i ett avtal i fråga om intervall, metod, plats, tid eller volym för en leverans samt villkor om kvalitetskrav, betalning eller pris. Bestämmelsen motsvarar artikel 3.1 första stycket c) i UTP-direktivet.

Förbudet syftar till att skydda leverantörer mot plötsliga och oförutsedda ändringar som kan påverka deras verksamhet negativt. Uppräkningen av vilket innehåll i avtalet som inte ensidigt får ändras är enligt lagens förarbeten uttömmande.¹²⁵

Av UTP-direktivets skäl framgår att förbudet mot ensidiga ändringar inte tar sikte på situationer där köparen och leverantören avtalat om att köparen kan specificera en särskild del av transaktionen i ett senare skede med avseende på framtida order, exempelvis volym.¹²⁶ För att avgöra om köparen genomdriver en ensidig ändring ska en helhetsbedömning av avtalet alltid göras.¹²⁷ Att ett villkor fastställs först i efterhand innebär inte nödvändigtvis att det är fråga om en ensidig ändring i lagens mening.¹²⁸

Förbudet tar alltså endast sikte på situationer där en köpare genomdriver en ändring av ett redan avtalat villkor utan leverantörens samtycke. Om leverantören samtycker till ändringen är den inte att betrakta som ensidig och omfattas därmed inte av förbudet.¹²⁹

¹²⁵ Prop. 2020/21:134 s. 46.

¹²⁶ Skäl 21 i UTP-direktivet.

¹²⁷ Prop. 2020/21:134 s. 106.

¹²⁸ Ds 2019:19 Genomförande av EU:s direktiv om otillbörliga handelsmetoder mellan företag i jordbruks- och livsmedelskedjan s. 97.

¹²⁹ Skäl 21 till UTP-direktivet samt prop. 2020/21:134 s. 46 och 106.

Slutsatser från Konkurrensverkets tillsyn

Konkurrensverket har tagit ställning till förbudet mot ensidiga ändringar i fyra ärenden.¹³⁰ I samtliga fall har Konkurrensverket bedömt att ingen överträdelse av förbudet skett.

I det första ärendet¹³¹ inledde Konkurrensverket en utredning efter att ha mottagit ett tips om att en köpare eventuellt hade ändrat villkoren för prissättning gentemot sina leverantörer. En sådan ändring skulle kunna strida mot förbudet mot ensidiga ändringar av avtalsvillkor. Den aktuella köparen köpte ägg direkt från lantbrukare, packade om dem och sålde vidare dessa till både dagligvaruhandeln och livsmedelsindustrin, där äggen användes i livsmedelsförädling. Utredningen visade bland annat att köparen enligt avtalen med lantbrukarna fastställer priset. I avtalen anges däremot inte hur priset fastställs eller hur ofta priset kan ändras. Detta innebär att köparen har möjlighet att utan föregående förhandling justera priset uppåt eller nedåt beroende på marknadsutvecklingen. I det aktuella ärendet visade utredningen inte heller att köparen ensidigt ändrat *villkoren* för pris, i detta fall på vilket sätt och hur ofta priset fastställs. Mot denna bakgrund fanns det inte stöd för att köparen överträtt förbudet.

I det andra ärendet¹³² inledde Konkurrensverket en utredning efter att ha mottagit två tips om att en dagligvarukedja ensidigt hade försökt ändra villkoren i ett avtal gällande pris och sortiment. Tipsen inkom efter att köparen skickat en skrivelse till flera leverantörer, där innehållet tolkades som ett krav på att leverantörerna skulle bära kostnader för köparens varulager och elanvändning. Detta väckte också frågan om köparen begärt ersättning för utgifter som inte var kopplade till leverantörernas försäljning. Efter att Konkurrensverket inlett utredningen och kontaktat köparen, valde köparen att skicka en kompletterande skrivelse till leverantörerna. I denna förtydligades att leverantörerna inte skulle belastas med kostnader för varulager eller elanvändning. Utredningen omfattade även frågan om kommersiella repressalier eller hot om sådana åtgärder. Baserat på utredningens resultat och den kompletterande skrivelsen avslutade Konkurrensverket ärendet. Konkurrensverket bedömde att avtalsvillkoren inte hade ändrats i strid med LOH och att leverantörerna inte hade ålagts att täcka köparens ökade kostnader. Det framkom inte heller stöd för att kommersiella repressalier hade förekommit eller hot om sådana.

Enligt Konkurrensverkets uppfattning utgör förbudet mot ensidiga ändringar inte alltid ett skydd för leverantören mot försämrade avtalsvillkor under avtalstiden, i situationer där det redan vid avtalsförhandlingen finns en betydande obalans i parternas förhandlingsstyrka. I sådana fall finns en påtaglig risk att köparen genom sin starkare ställning kan påverka utformningen av avtalet så att centrala affärsvillkor, exempelvis gällande pris, leveransvillkor eller volym, i praktiken bestäms ensidigt av köparen även under avtalets löptid.

¹³⁰ Konkurrensverket, dnr 578/2022, dnr 676/2022, dnr 739/2022 och dnr 150/2023.

¹³¹ Konkurrensverket, dnr 739/2022.

¹³² Konkurrensverket, dnr 150/2023.

Det verkar också vara vanligt att köparen föreslår ändringar under pågående avtal som leverantören upplever sig nödgad att acceptera för att inte riskera att affären upphör eller minskar. I dessa fall kan ändringen framstå som frivilligt accepterad och därmed inte träffas av förbudet trots att den i praktiken initierats och dikterats av köparen.

Sammantaget indikerar detta att förbudet har begränsad räckvidd i situationer där köparens agerande gynnar den egna parten ensidigt men där detta sker inom ramen för en till synes ömsesidig överenskommelse.

7.4.4 Förbudet mot ensidigt ändrade villkor i fråga om lagring, listning, marknadsföring och andra tjänster som anges i den gråa listan

Förbudet

Enligt 5 § första stycket 4 LOH är det förbjudet för köparen att ensidigt genomdriva en ändring av villkoren i ett avtal i fråga om de tjänster som anges i 12 § första stycket 3–5 eller andra stycket. Bestämmelsen motsvarar artikel 3.1 första stycket c) i UTP-direktivet.

Slutsatser från Konkurrensverkets tillsyn

Konkurrensverket har inte inlett något tillsynsärende¹³³ med koppling till förbuden i 5 § första stycket 4. Konkurrensverket har inte heller mottagit något tips eller någon anmälan avseende dessa handelsmetoder.

7.4.5 Förbudet mot krav på betalningar som inte är kopplade till leverantörens försäljning av jordbruks- och livsmedelsprodukter

Förbudet

Enligt 5 § första stycket 5 LOH är det förbjudet för köparen att kräva betalning av leverantören för sådant som inte är kopplat till leverantörens försäljning. Genom bestämmelsen genomförs artikel 3.1 första stycket d) i UTP-direktivet. Den närmare innebörden av bestämmelsen kan utläsas ur direktivets skäl (22):

Leverantörer och köpare av jordbruks- och livsmedelsprodukter bör ha möjlighet att fritt förhandla om en försäljningstransaktion, inklusive priset. Sådana förhandlingar omfattar även betalningar för tjänster som köparen tillhandahåller leverantören, såsom listning, marknadsföring och säljfrämjande åtgärder. När en köpare kräver en leverantör på betalningar som inte hänför sig till en specifik försäljningstransaktion bör detta dock anses vara otillbörligt och bör vara förbjudet enligt detta direktiv.

¹³³ Det bör nämnas att Konkurrensverket, dnr 593/2023, kort berör frågan om *klart och tydligt* enligt 12 § LOH men avser huvudsakligen förbudet om kommersiella repressalier.

Det handlar med andra ord om ett förbud mot krav på betalning för sådant som inte har koppling till försäljningen av leverantörens jordbruks- och livsmedelsprodukter. I 12 § LOH listas ett antal tjänster som det är tillåtet att kräva betalning för om det klart och tydligt avtalats i förväg.¹³⁴ Bestämmelsen avser att reglera kostnadsfördelningen mellan köpare och leverantörer och syftar enligt Konkurrensverkets mening till att stävja att en köpare kan ta ut exploaterande avgifter från en leverantör.

Slutsatser från Konkurrensverkets tillsyn

I ett ärende¹³⁵ hade en köpare, en dagligvarukedja, varslat leverantörer om att köparen – som Konkurrensverket uppfattade det – hade för avsikt att ta ut en avgift från leverantörerna för kostnader att uppföra ett nytt lager och kostnader för energi. Under utredningen förklarade emellertid köparen att den inte hade för avsikt att ta ut några sådana avgifter, utan att det handlade om att förklara sin förhandlingsposition för leverantörer inför stundande förhandlingar. Eftersom utredningen inte visade att någon ersättning hade krävts och köparen förklarade att någon sådan ersättning inte heller skulle tas ut, avslutade Konkurrensverket utredningen. Någon prövning av de aktuella avgifternas förenlighet med förbudet i 5 § första stycket 5 LOH skedde därför inte. Enligt Konkurrensverkets uppfattning – vilket var ett skäl till att ärendet initierades – kan det ifrågasättas om den typen av avgifter är förenliga med förbudet. För att kunna lämna mer vägledning om Konkurrensverkets bedömning av frågan krävs emellertid en prövning i det enskilda fallet.

I ett annat ärende¹³⁶ uppmärksammade Konkurrensverket en till synes komplicerad avgifts- och ersättningsstruktur vilket medförde en misstanke om att köparen krävde betalning som inte hade koppling till försäljningstransaktioner. Utredningen visade emellertid att avgiftsstrukturen var ett sätt att bestämma priset på de aktuella produkterna. Eftersom det fanns en nära koppling till priset, fanns det en koppling till försäljningstransaktionen. Mot denna bakgrund avslutades ärendet.

Sammanfattningsvis är Konkurrensverkets uppfattning att tillsynen inte visat, mer än i enstaka fall, om förbudet haft avsedd effekt eller inte. Konkurrensverket kan emellertid konstatera att leverantörer till dagligvaruhandeln fört fram att de uppfattar att det finns olika sorters avgifter som tas ut för att stärka köparnas marginal. Finns det en koppling till försäljningstransaktionen är detta emellertid inte något som den befintliga regleringen tar sikte på.

¹³⁴ Prop. 2020/21:134 s. 47 och 106.

¹³⁵ Konkurrensverket, dnr 150/2023.

¹³⁶ Konkurrensverket, dnr 526/2024.

7.4.6 Förbudet mot krav på betalningar för försämring eller förlust

Förbudet

Enligt 5 § första stycket 6 LOH är det förbjudet för köparen att begära att leverantören ska betala kostnaderna för försämring som sker eller förlust som uppkommer i köparens lokaler eller efter det att den köprättsliga risken har övergått till köparen, när sådan försämring eller förlust inte beror på leverantörens försumlighet eller fel. Förbudet syftar till att förhindra köparen från att kräva leverantören på ersättning för defekter som uppkommit när produkterna varit under köparens kontroll, om defekterna inte beror på leverantörens försumlighet eller fel.

Bestämmelsen motsvarar artikel 3.1 första stycket e) i UTP-direktivet. Direktivets uttryck att äganderätten har övergått till köparen bedöms motsvara den tidpunkt då den köprättsliga risken övergår till köparen enligt 13 § första stycket köplagen (1990:931), det vill säga när varan avlämnas.¹³⁷ Det finns en gränsdragningsfråga mellan förbudet mot att ta betalt för försämring eller förlust och bestämmelserna i 12 § första stycket 1 och 2 LOH som reglerar möjligheterna till returer av osålda varor.¹³⁸

Av UTP-direktivets systematik följer att utrymmet för returer begränsas av 5 § första stycket 6 LOH – detta innebär att det endast är tillåtet för köpare att returnera varor som inte försämrats (eller förlorats, men då finns som utgångspunkt inget att returnera).¹³⁹ I lagens förarbeten uttalas emellertid att ett avsteg från denna utgångspunkt är möjlig i fråga om den affärsmodell för bröd som är vanligt förekommande i dagligvaruhandeln. Att bedöma när en vara gått förlorad är betydligt lättare än att bedöma när försämring inträder. En vara kan vara försämrad men fortfarande säljbar. En varas ekonomiska värde kan som utgångspunkt antas minska ju kortare tid som återstår av dess hållbarhet. Genom granskning av avtal i tillsynen och genomlysningen av livsmedelsbranschen har Konkurrensverket noterat att det är vanligt förekommande att dagligvaruhandeln i sina leverantörsavtal ställer upp krav på hur lång hållbarhet varor ska ha vid ankomst till lager eller butik. Sammanfattningsvis är det alltså svårt att fastställa en exakt gräns när det blir otillåtet för en köpare att kräva betalt för en vara som är försämrad.

Slutsatser från Konkurrensverkets tillsyn

Konkurrensverket har i sex ärenden prövat förbudet mot att begära betalning för försämring eller förlust.¹⁴⁰ Bestämmelsen har därutöver aktualiserats i ytterligare två ärenden; i det ena har prövningen i huvudsak avsett andra bestämmelser och det andra avslutade Konkurrensverket utan ett motiverat avskrivningsbeslut.¹⁴¹ Det finns således en del utredningar att dra slutsatser från.

¹³⁷ Prop. 2020/21:134 s. 48.

¹³⁸ Prop. 2020/21:134 s. 48.

¹³⁹ Se prop. 2020/21:134 s. 48 och 54–55.

¹⁴⁰ Konkurrensverket, dnr 48/2022, dnr 273/2022, dnr 343/2023, dnr 345/2023, dnr 347/2023 och dnr 870/2023.

¹⁴¹ Konkurrensverket, dnr 676/2022 och dnr 344/2023.

Det noteras att samtliga utredningar av detta förbud har rört köpare som är dagligvarugrossister eller dagligvarubutiker och deras leverantörer i livsmedelsindustrin. Frågorna i ärendena har rört hur förbudet förhåller sig till bland annat så kallade krosslistor, reklamationer och reklamationsprocesser och olika upplägg där leverantören ansvarar för att fylla hyllorna i en dagligvarubutik med varor, och då även stå för returer av osålda varor. Det har således rört olika företeelser i den praktiska hanteringen på butiksgolvet i dagligvarubutiken, i dagligvarubutikens lager och i dagligvarugrossisternas centrala lager. Det utmärker detta förbud i förhållande till andra förbud som mer rör förhandlingar, innehållet i avtal eller rena betalningsrutiner.

Ett problem som lyfts fram i förarbetena rör så kallade krosslistor, det vill säga att köpare regelmässigt sätter upp förstörda eller försämrade produkter på en ersättningslista och sedan låter leverantören stå för kostnaden oavsett om felet berott på leverantören eller inte.¹⁴² Konkurrensverkets uppfattning genom marknadskontakter är att förekomsten av krosslistor minskat. Detta har även framkommit i ett tillsynsärende mot en dagligvarukedja som slutade att använda vad som uppfattades som krosslistor i samband med att LOH trädde i kraft.¹⁴³

Samtidigt har Konkurrensverket ännu inte haft anledning att analysera frågan om vad som utgör försämring närmare utifrån indikationer om överträdelser av LOH. Som framgår av förarbetena uppstår bedömningsfrågor avseende varor som är osålda efter utgången av bäst före- eller sista förbrukningsdatum.¹⁴⁴ Varor som passerat sista förbrukningsdatum är per definition förlorade och någon ersättning får inte tas ut från leverantören för dessa. Däremot är det inte lika tydligt vad gäller försämring. Enligt Konkurrensverket uppstår bedömningsfrågor även avseende produkter som närmar sig bäst före-datum. Det kan av naturliga skäl inte dras några generella slutsatser om när produkter ska anses ha blivit försämrade eller gått förlorade. Till detta hör att produkter kan sägas bli försämrade för varje dag som går.

Som lagstiftningen ser ut i dag finns det inget entydigt svar på hur långt innan bäst före-datum som det finns utrymme att returnera produkter eftersom produkterna i fråga inte nödvändigtvis ses som försämrade. Konkurrensverket uppfattar att förfaranden som i praktiken innebär att leverantören behöver ta produkter i retur som inte kan användas av leverantören på annat sätt genom att till exempel säljas vidare till ett lägre pris kan stå i strid med UTP-lagens syfte. Även om produkterna inte passerat bäst före-datum eller sista förbrukningsdatum är det enligt Konkurrensverket tveksamt om produkterna under sådana omständigheter inte ses som försämrade i någon mening.

¹⁴² Prop. 2020/21:134 s. 49.

¹⁴³ Konkurrensverket, dnr 48/2022. Notera att ersättningen i ärendet benämndes "centralt butiksutskick". Enligt tipsaren i ärendet var det dock fråga om krosslistor.

¹⁴⁴ Prop. 2020/21:134 s. 48.

Konkurrensverket har i tillsynsarbetet inte tagit slutlig ställning till vilka skyldigheter som förbudet medför för köpare. Något som ska framhållas är att det vid marknadskontakter i olika sammanhang har framkommit att denna otydlighet – kring frågan om vem av parterna som bär den ekonomiska risken vid eventuell försämring eller förlust och om det berott på leverantörens försumlighet eller fel – medför frustration i affärsrelationer och att avtalsparter inte är säkra på vad de kan utkräva av varandra. Mot bakgrund av dessa oklarheter bedömer Konkurrensverket att leverantörer ännu riskerar att betala för försämringar eller förluster som uppkommer efter det att produkterna inte längre är under leverantörens kontroll, fastän försämringarna eller förlusterna inte kan hänföras till leverantören. I sammanhanget ska det dock nämnas att Konkurrensverket sett exempel på hur köparens krav på betalningar ändrats med anledning av bestämmelsen.¹⁴⁵

En annan aspekt som den rådande oklarheten för med sig är att det är otydligt för köpare när produkter får reklameras utan att köparen i fråga riskerar att överträda förbudet. Det kan göra att köpare får stå för kostnader som leverantören annars skulle kunna få svara för utan hinder av LOH, vilket också skulle kunna påverka priset i nästa marknadsled, eller till konsument.

Det kvarstår även andra oklarheter kring förbudet, bland annat vad som ankommer på köparen för att reklamationer ska anses vara lagenliga enligt LOH.

7.4.7 Förbudet mot att inte skriftligen bekräfta avtalsvillkor

Förbudet

Enligt 5 § första stycket 7 LOH är det förbjudet för en köpare att inte tillmötesgå leverantörens begäran att få en skriftlig bekräftelse av villkoren i ett avtal. Bestämmelsen utgör en del i genomförandet av artikel 3.1 första stycket f) i UTP-direktivet. Av UTP-direktivet framgår att användningen av skriftliga avtal kan bidra till att vissa otillbörliga handelsmetoder kan undvikas.¹⁴⁶ Lagstiftaren har emellertid valt att inte gå så långt som att ställa krav på skriftliga avtal för samtliga köp av jordbruks- och livsmedelsprodukter, utan muntliga avtal är förenliga med LOH. Själva förbudet tar som framgår av ordalydelsen sikte på leverantörens rätt att få befintliga avtalsvillkor bekräftade skriftligen. Förbudet gäller inte om avtalet avser jordbruks- och livsmedelsprodukter som en medlem av en producentorganisation levererar till organisationen, om organisationens stadgar eller de regler och beslut som fastställs i eller följer av stadgarna innehåller bestämmelser med liknande effekt på villkoren i avtalet.

¹⁴⁵ Jfr Konkurrensverket, dnr 48/2022. Se även Konkurrensverket, dnr 870/2023.

¹⁴⁶ Skäl 12 till UTP-direktivet.

Slutsatser från Konkurrensverkets tillsyn

Konkurrensverket har inte haft någon tillsynsutredning som rört det aktuella förbudet. Konkurrensverkets uppfattning är emellertid – utifrån flertalet marknads-kontakter med aktörer i olika delar av livsmedelskedjan – att förbudet haft viss effekt såtillvida att det föranlett att fler skriftliga avtal ingås och att fler standard-avtal tagits fram. Samtidigt har Konkurrensverket också noterat, bland annat i flera tillsynsärenden, att skriftliga avtal som ingåtts i flera fall inte tillämpas i praktiken utan att parterna kommit överens om andra avtalsvillkor genom muntliga avtal. Konkurrensverket bedömer att en sådan ordning typiskt sett är till den starkare avtalspartens fördel.

7.4.8 Förbudet mot kommersiella repressalier

Förbudet

Enligt 5 § första stycket 8 LOH är det förbjudet för en köpare att vidta eller hota med att vidta kommersiella repressalier mot en leverantör som utövar sina avtals-enliga eller juridiska rättigheter. Genom bestämmelsen genomförs artikel 3.1 första stycket h) i UTP-direktivet. Exempel på kommersiella repressalier är enligt UTP-direktivet att köparen avlistar produkter, drar ner på kvantiteterna av beställda produkter eller upphör med vissa tjänster som köparen tillhandahåller leverantören såsom marknadsföring eller säljfrämjande åtgärder för leverantörens produkter.¹⁴⁷ Med avtalsenliga eller juridiska rättigheter avses exempelvis att leverantören lämnar in ett klagomål till en tillsynsmyndighet eller samarbetar med tillsyns-myndigheten under en utredning. UTP-direktivet hänvisar specifikt till denna situation.¹⁴⁸

Slutsatser från Konkurrensverkets tillsyn

Konkurrensverket har tagit ställning till förbudet mot kommersiella repressalier i tre olika tillsynsärenden.¹⁴⁹ I samtliga fall har Konkurrensverket bedömt att ingen överträdelse av förbudet skett.¹⁵⁰ I det första ärendet¹⁵¹ hade leverantören valt att ändra förpackningen på sina produkter för att sedan lansera dem på nytt med förändrad storlek och nytt pris. I det andra ärendet¹⁵² hade leverantören aviserat prisändringar inför en prispförhandling med köparen. I båda fallen bedömde Konkurrensverket att omständigheterna att köparen valde att avstå från att köpa in

¹⁴⁷ Skäl 25 till UTP-direktivet.

¹⁴⁸ UTP-direktivet, skäl 25: "Inom ramen för detta direktiv bör leverantörer kunna lämna in klagomål mot vissa otillbörliga handelsmetoder. Köparens kommersiella repressalier, eller hot om sådana, gentemot leverantörer som utövar sina rättigheter, [...] bör vara förbjudna och behandlas som otillbörliga handelsmetoder." Se också artikel 3.1 första stycket h).

¹⁴⁹ Konkurrensverket, dnr 593/2023, dnr 308/2024 och dnr 323/2024.

¹⁵⁰ Konkurrensverkets beslut den 3 oktober 2024 i dnr 308/2024, punkt 10–12, Konkurrensverkets beslut den 9 september 2024 i dnr 323/2024, punkt 10–12 och Konkurrensverkets beslut den 28 april 2025 i dnr 593/2023, punkt 31–44.

¹⁵¹ Konkurrensverket, dnr 323/2024.

¹⁵² Konkurrensverket, dnr 308/2024.

produkterna med ändrad förpackning eller pris inte utgjorde åtgärder av repressiv karaktär, och avslutade därför ärendena. I det tredje ärendet¹⁵³ kunde Konkurrensverket konstatera att köparen vidtagit åtgärder som skulle kunna anses vara av repressiv karaktär, nämligen volymneddragningar, för att sätta press på leverantören under en förhandling. Däremot bedömde Konkurrensverket att åtgärderna inte hade vidtagits som en repressalie för att leverantören utövat en avtalsenlig eller juridisk rättighet i den mening som avses i LOH under den aktuella förhandlingen. Det handlade därför inte om en sådan kommersiell repressalie som kan stå i strid med LOH. Konkurrensverket beslutade därför att avsluta ärendet utan åtgärd.

Att det inte går att identifiera en specifik avtalsenlig rättighet som leverantören kan utöva vid situationer som den sistnämnda är ett utflöde av avtalsförhandlingar där det kan ha funnits en obalans i styrkeförhållandet mellan köpare och leverantör. En obalans i de ekonomiska styrkeförhållandena kan leda till att leverantörer accepterar avtal som är obalanserade på så sätt att de skapar fler skyldigheter för leverantörerna att följa, exempelvis genom höga krav på servicegrad och leveransskyldigheter, men ger väldigt få avtalsenliga rättigheter som leverantörerna kan utöva gentemot köparen som exempelvis vissa garanterade försäljningsvolymmer.

En avsaknad av en tydlig avtalsenlig rättighet medför svårigheter att ingripa mot ett agerande av bestraffande karaktär. Det kan också antas att köpare skulle vara mer återhållsamma att vidta den typen av aktiviteter för det fall det fanns en avtalsenlig rättighet. Av denna anledning har Konkurrensverket inte ingripit mot volymneddragningar enligt förbudet mot kommersiella repressalier trots att de varit av repressiv karaktär.¹⁵⁴ Samtidigt vill Konkurrensverket framhålla att detta förbud inte är avsett att, eller bör, hindra hårda kommersiella förhandlingar. Det gäller i synnerhet som förbudet är utformat i dag då det gäller oavsett avtalsparternas inbördes storleksförhållande, det vill säga även när en omsättningsmässigt liten köpare förhandlar med en mycket stor leverantör.

7.4.9 Förbudet mot krav på ersättning för att hantera klagomål

Förbudet

Enligt 5 § första stycket 9 LOH är det förbjudet för en köpare att kräva ersättning av leverantören för kostnaden för att hantera klagomål från kunder i samband med försäljningen av leverantörens jordbruks- och livsmedelsprodukter när det inte förekommit försumlighet eller fel från leverantörens sida. Bestämmelsen motsvarar artikel 3.1 första stycket i) i UTP-direktivet.

¹⁵³ Konkurrensverket, dnr 593/2023.

¹⁵⁴ Konkurrensverket, dnr 593/2023.

Slutsatser från Konkurrensverkets tillsyn

Förbudet har inte aktualiserats i Konkurrensverkets tillsyn. Av Konkurrensverkets mätningar framgår emellertid att handelsmetoden förekommer. Några anmälningar har emellertid inte inkommit med anledning av detta. Detta kan sannolikt ses som antingen ett uttryck för en rädsla att klaga på en köpare man har en affärsrelation med, eller att man ser det som mer angeläget att försöka stävja andra otillbörliga handelsmetoder.

7.4.10 Obehöriga angrepp på leverantörens företagshemligheter

Förbudet

5 § andra stycket LOH innehåller en upplysningsbestämmelse med hänvisning till lagen (2018:558) om företagshemligheter. Det har således inte tillkommit några nya förbudsbestämmelser med anledning av införandet av LOH. Bestämmelser om tillsynsmyndighetens möjlighet att ingripa mot sådana obehöriga angrepp har införts i 19 och 20 §§ LOH.

I UTP-direktivets artikel 3.1 första stycket g stadgas ett förbud mot att en köpare olagligen anskaffar, använder eller röjer leverantörens företagshemligheter, i den mening som avses i Europaparlamentets och rådets direktiv (EU) 2016/943 om skydd av företagshemligheter.¹⁵⁵ Det aktuella förbudet tillkom under slutförhandlingarna av UTP-direktivet. Det saknas därför skäl till ledning för tolkning av bestämmelsen. Enligt departementspromemorian som föregick LOH överensstämmer vad som i UTP-direktivet avses med att olagligen anskaffa, använda eller röja företagshemligheter med definitionerna i direktiv 2016/943 och lagen om företagshemligheter.¹⁵⁶

Slutsatser från Konkurrensverkets tillsyn

Konkurrensverket har inte inlett någon tillsynsutredning med koppling till något av förbuden mot obehöriga angrepp på företagshemligheter som listas i lagen om företagshemligheter. Konkurrensverket har inte heller mottagit något tips eller någon anmälan rörande obehöriga angrepp på leverantörers företagshemligheter. Konkurrensverket har däremot fått information från branschen att de stora dagligvarukedjorna i ökande utsträckning efterfrågar detaljer kring innehållet i och produktionen av varor. Detta har väckt en viss oro med tanke på att dagligvarukedjorna i vissa fall säljer konkurrerande EMV-produkter. Konkurrensverket har inte haft anledning att analysera frågan närmare utifrån indikationer om överträdelser av LOH.

¹⁵⁵ Europaparlamentets och rådets direktiv 2016/943/EU av den 8 juni 2016 om skydd mot att icke röjd know-how och företagsinformation (företagshemligheter) olagligen anskaffas, utnyttjas och röjs.

¹⁵⁶ Ds 2019:19 Genomförande av EU:s direktiv om otillbörliga handelsmetoder mellan företag i jordbruks- och livsmedelskedjan s. 103.

Till följd av den marknadsdikt som finns i köparledet är problematiken som förbudet tar sikte på, till exempel att ett recept eller att en tillverkningsmetod förs över från en leverantör till en köpare, inte något som sker genom ett obehörigt angrepp från en köpare på en leverantörs företagshemligheter. Lagen om företagshemligheter tar primärt sikte på industrispionage och andra brottsliga eller illojala ageranden och är inte utformad för att hantera den situationen att en part genom avtal åtar sig att delge en motpart med starkare förhandlingsposition känsliga uppgifter. Att bestämmelsen haft liten eller ingen effekt har även framförts i marknadskontakter med Konkurrensverket.

7.5 Tillsynen över förbuden i gråa listan

Handelsmetoderna i den gråa listan måste vara klart och tydligt avtalade på förhand för att de ska vara tillåtna att använda. Tanken med regleringen i 12 § LOH är att en leverantör aktivt ska samtycka till en methods användning och att denne ska skyddas mot missbruk eller exploatering från köparens sida genom kravet på en överenskommelse och rätten till underlag. Den gråa listan innehåller en förteckning över handelsmetoder som är förbjudna om inte köparen och dennes leverantör i förväg klart och tydligt avtalat om metodernas tillämpning. Bestämmelsen motsvarar artikel 3.2 i UTP-direktivet. Handelsmetoderna i artikel 3.2 är i direktivets mening tjänster eller arrangemang som är nära kopplade till varutransaktionen eller affärsrelationen mellan köpare och leverantör.

Detta kan anses vara en naturlig konsekvens av att lagstiftaren har bedömt att handelsmetoderna i den gråa listan kan gynna båda parter och därmed ska vara tillåtna när parterna är överens om det. Detta förutsätter i sin tur att det är möjligt att förhandla om metodernas tillämpning. I förarbetena uttalas även att ett betalningskrav under alla omständigheter omfattar utställandet av en faktura vilket torde vara okontroversiellt; en faktura är något av ett typexempel på ett betalningskrav. Bestämmelsen omfattar även mer informella krav men av förarbetena framgår tydligt att det finns en gråzon där omständigheterna i det enskilda fallet blir avgörande.¹⁵⁷ Det går därmed att konstatera att ledet i förbudet som tar sikte på krav kan sägas innehålla en skala, där förhandlingspropåer eller önskemål om att erhålla ersättning för marknadsföring är tillåtna och där den andra delen av skalan innehåller förbjudna betalningskrav i form av utställandet av fakturor.

Konkurrensverket konstaterar att en majoritet av förbuden i den gråa listan har varit föremål för prövning inom ramen för tillsynsutredningar. Det är endast förbudet mot att kräva betalning för personalkostnader hänförliga till att inreda lokaler som används vid försäljning av leverantörens jordbruks- och leverantörsprodukter som inte varit föremål för prövning. Eftersom Konkurrensverket inte granskat handelsmetoder som rör detta förbud kommer det endast beröras kortfattat nedan.

¹⁵⁷ Prop. 2020/21:134 s. 112.

I detta avsnitt redogörs för Konkurrensverkets erfarenheter från tillsyn relaterad till de olika förbuden i gråa listan i LOH.

7.5.1 Förbuden mot att returnera osålda jordbruks- och livsmedelsprodukter till leverantören utan att betala för varorna respektive utan att betala för bortskaffandet av dem

Förbuden

Om inte köparen och leverantören klart och tydligt har avtalat om det i förväg är det förbjudet för köparen att returnera osålda varor till leverantören utan att betala för dem (12 § första stycket 1 LOH) respektive utan att betala för de osålda varornas bortskaffande (12 § första stycket 2 LOH).

Bestämmelserna reglerar retur av sådana varor som förblivit osålda utan att försämrats. Varor som inte försämrats kan säljas vidare av den leverantör som tar dem tillbaka till skillnad från sådana som försämrats eller gått förlorade. Som nämnts ovan i avsnitt 7.4.6 samspelar förbuden med och begränsas av 5 § första stycket 6. Detta innebär att det endast är tillåtet för köpare att returnera varor som inte försämrats (eller förlorats, men då finns som utgångspunkt inget att returnera).¹⁵⁸

Slutsatser från Konkurrensverkets tillsyn

År 2023 granskade Konkurrensverket två stormarknaders användning av avtalsvillkor rörande retur av osålda varor. I det ena ärendet¹⁵⁹ tillämpade köparen ett villkor enligt vilket leverantörer skulle återköpa varor som de sålt till köparen när varorna nådde en viss återstående hållbarhet. Förfarandet motsvarar i praktiken vad som beskrivs i 12 § första stycket 1 LOH, det vill säga ett slags modell med öppet köp (varorna går åter till leverantören och köparen får tillbaka sin köpeskilling). Konkurrensverket fann att förutsättningarna för handelsmetoden klart och tydligt framgick av avtalet och det fanns inte heller några uppgifter om att metoden tillämpats retroaktivt eller utan leverantörens samtycke. Konkurrensverket fann därför att det inte var fråga om någon överträdelse av 12 § första stycket 1 LOH.¹⁶⁰ I det andra ärendet¹⁶¹ berördes den närliggande frågan om tillåtligheten av en handelsmetod motsvarande den i 12 § första stycket 2 LOH, det vill säga frågan om vilken part som står kostnaden för returhanteringen. Konkurrensverket bedömde att det var tillåtet för köparen att låta leverantören bära kostnaden för retur av försämrade eller icke-kuranta varor. Detta eftersom det fanns klart utformade avtalsvillkor som medgav detta. Någon konflikt i förhållande till 5 § första stycket 6 LOH ansågs inte heller föreligga. Detta i ljuset av förarbetsuttalanden som

¹⁵⁸ Se prop. 2020/21:134 s. 48 och 54–55.

¹⁵⁹ Konkurrensverket, dnr 343/2023.

¹⁶⁰ Konkurrensverkets beslut den 27 december 2023 i dnr 343/2023, punkt 19–21.

¹⁶¹ Konkurrensverket, dnr 347/2023.

sammanfattningsvis ger stöd för ståndpunkten att retur av, eller leverantörsersättning för, försämrade produkter är tillåtet enligt LOH när leverantörer själva styr över varuintag till butik och överskottsvolymen därmed är hänförlig till leverantören.

7.5.2 Förbudet mot att kräva betalning för lagerhållande, skyltning, listning eller tillhandahållande av produkter på marknaden

Förbudet

12 § första stycket 3 LOH förbjuder köpare att kräva betalning som ett villkor för att en leverantörs jordbruks- och livsmedelsprodukter ska lagras, skyltas med eller listas, eller för att tillhandahålla sådana produkter på marknaden om inte detta avtalats klart och tydligt på förhand.

Enligt UTP-direktivets skäl 26 ska kostnader för att skylta, lista, lagerhålla eller tillhandahålla jordbruks- och livsmedelsprodukter normalt bäras av köparen. Krav från köparen på att leverantören utger ersättning för detta till köparen eller tredje man tillåts därför bara när det finns en klar och otvetydig överenskommelse om detta mellan parterna. Vidare klargör direktivet att sådana ersättningar bör vara baserade på rimliga och objektiva uppskattningar från köparens sida; detta för att förhindra att handelsmetoden används i exploaterande syfte.

Slutsatser från Konkurrensverkets tillsyn

Konkurrensverket har avslutat ett ärende där en handelsmetod som faller inom den aktuella bestämmelsen utretts.¹⁶² Ärendet avsåg ett avtalsvillkor som en livsmedelsgrossist använder sig av. Villkoret innebar förenklat att leverantörer i vissa situationer ska tillhandahålla varor till grossistens kunder (butiker) utan någon kostnad. I de fall då köparen betalat för varorna hade köparen rätt att motfakturera leverantören värdet av varorna. Förfarandet motiverades av köparen med köparens tillhandahållande av leverantörens varor på marknaden (genom köparens vidareförsäljning till butik). Utredningen visade att det fanns ett klart och tydligt avtal om metodens tillämpning på plats varför det inte rörde sig om en otillåten handelsmetod.

Konkurrensverket konstaterar att lagtexten inte ställer som krav att de ersättningar som köparen begär måste vara kostnadsbaserade. Vidare är det en bred uppräkningslista av aktiviteter i förbudet. Enligt Konkurrensverket finns det en stor risk för att en köpare med stark förhandlingsposition gentemot en leverantör med hjälp av bestämmelsen kan utkräva ersättningar som kan vara i strid med syftet med bestämmelsen. Samtidigt bör det beaktas att det är de samlade ekonomiska villkoren för leverantören, även inkluderat de centrala villkoren om pris och volym, som avgör hur fördelaktigt ett avtal är för leverantören.

¹⁶² Konkurrensverket, dnr 79/2025.

7.5.3 Förbudet mot att kräva att leverantören ska betala för köparens marknadsföring av jordbruks- och livsmedelsprodukter

Förbudet

Enligt 12 § första stycket 4 är det i avsaknad av ett på förhand ingånget klart och tydligt avtal förbjudet för en köpare att kräva att en leverantör betalar för köparens marknadsföring av jordbruks- och livsmedelsprodukter.

Denna bestämmelse avviker från övriga förbud i 12 § LOH eftersom den enligt sin ordalydelse inte innehåller någon uttrycklig direkt koppling till leverantörens försäljning av varor. I stället tillåter handelsmetoden leverantörsfinansiering av köparens marknadsföring av jordbruks- och livsmedelsprodukter generellt. Detta medför exempelvis att ersättning som en leverantör betalar kan bekosta marknadsföringen av en produktkategori vilket kan innefatta marknadsföring av konkurrenters produkter. Alla andra handelsmetoder i den gråa listan har en explicit eller funktionell koppling till leverantörens försäljning av sina varor till köparen.

Lagstiftaren har uttalat att marknadsföringsbegreppet i LOH ska förstås på samma sätt som legaldefinitionen i 3 § marknadsföringslagen (2008:486). Denna definition är mycket omfattande och avser reklam och andra åtgärder i näringsverksamhet som är ägnade att främja avsättningen av och tillgången till produkter inbegripet en näringsidkares handlande, underlåtenhet eller någon annan åtgärd eller beteende i övrigt före, under eller efter försäljning eller leverans av produkter till konsument eller näringsidkare.¹⁶³

När det gäller den praktiska tillämpningen av lagstiftningen har Konkurrensverket noterat att det i vissa fall verkar ha rått viss oklarhet hos köpare och leverantörer hur regeln förhåller sig till den separata regleringen av kostnadsdelning av rabatter i paragrafens andra stycke. Detta eftersom det är vanligt att dagligvaruhandeln veckovis marknadsför tidsbegränsade rabatter på ett urval av varor. För att åskådliggöra hur de två förbuden förhåller sig till varandra kan följande exempel användas: Om en köpare önskar att en leverantör finansierar del av kostnaden för reklamblad, affischer eller tv-reklam krävs en klar och tydlig överenskommelse enligt 12 § första stycket 4. Om köparen även vill att leverantören ska bära del av kostnaden för prissänkningen som köparen erbjuder på leverantörens varor krävs att det finns en separat överenskommelse om detta och att vissa tillkommande villkor uppfylls (se mer nedan i avsnitt 7.5.5).

Slutsatser från Konkurrensverkets tillsyn

Konkurrensverket har avslutat två utredningar med direkt koppling till den aktuella handelsmetoden. Det första av dessa ärenden¹⁶⁴ kretsade kring avtalsvillkor för marknadsföring som tillämpades av en dagligvarukedja. Det rådde inte någon tvekan om att villkoret avsåg marknadsföring i LOH:s (och marknadsföringslagens)

¹⁶³ Prop. 2020/21:134 s. 55 och 112.

¹⁶⁴ Konkurrensverket, dnr 282/2022.

mening. En intressant fråga var om bestämmelsen medför ett krav på *till vem* marknadsföringsåtgärder ska anses vara hänförliga och även beträffande marknadsföringens utformning. Köparen i det aktuella ärendet var ett dagligvarugrossistbolag som inte marknadsför sig mot konsument och av villkoren framgick att ersättningen primärt var till stöd för grossistbolagets kunders marknadsföring (det vill säga butiksledets). Det fanns i detta fall inte någon anledning att anse att marknadsföringen inte var hänförlig till dagligvarugrossistbolaget. Villkoren uppfyllde även lagens krav på en klar och tydlig utformning. Konkurrensverket fann att så var fallet, med hänsyn till förekomsten av tilläggsavtal som specificerade beräkningsgrunder för leverantörens betalning och uppgift om köparens motprestation.

Den andra utredningen¹⁶⁵ avslutades i april 2025. Ärendet avsåg bland annat krav på leverantörsbetalningar för köparens marknadsföring. Den köpare som var föremål för utredning var en dagligvarukedja som var medlem i en så kallad inköpsallians som är etablerad i Schweiz och där flera stora internationella livsmedelskedjor och livsmedelsgrossister ingår. Modellen som köparen och inköpsalliansen tillämpade gick ut på att leverantören ingick avtal med och utgav ersättning till den inköpsalliansen men i gengäld åtog sig köparen att marknadsföra leverantörens varor eller sortiment. Enligt UTP-direktivet omfattar förbudet mot att kräva betalning för marknadsföring som inte klart och tydligt avtalats både det fallet att köparen tar emot betalning för egen räkning som betalningar från leverantören till tredje man.¹⁶⁶ Konkurrensverkets utredning visade att inköpsalliansen agerade på uppdrag av och för sina medlemmars räkning. Konkurrensverket fann dock att utredningen inte visade på någon överträdelse av lagstiftningen då betalningskraven grundades på skriftliga principöverenskommelser med en tillräcklig detaljnivå avseende parternas prestationer.

I båda utredningarna har det varit tydligt att leverantörer ansett att den motprestation leverantören fått inte motsvarat kostnaden för marknadsföringen. Bestämmelsen hindrar således inte för leverantörer ofördelaktiga ekonomiska villkor så länge som de är klart och tydligt avtalade på förhand. Det kan ifrågasättas om detta var avsikten med den aktuella bestämmelsen.

¹⁶⁵ Konkurrensverket, dnr 593/2023.

¹⁶⁶ Se UTP-direktivets skäl 26–27.

7.5.4 Förbudet mot att kräva betalning för personalkostnader hänförliga till att inreda lokaler som används vid försäljning av leverantörens jordbruks- och livsmedelsprodukter

Förbudet

Enligt 12 § första stycket 5 är det i avsaknad av ett på förhand ingånget klart och tydligt avtal förbjudet för en köpare att kräva att en leverantör ska betala personalkostnader för att inreda lokaler som används vid försäljning av leverantörens jordbruks- och livsmedelsprodukter.

Denna handelsmetod har i likhet med vissa andra handelsmetoder i den gråa listan en jämförelsevis starkare koppling till livsmedelskedjans butiksled. Bestämmelsen ser ut att ta sikte på situationer där livsmedelsbutiker bereder plats för leverantörer att ge ut gratisprover eller liknande. Bestämmelsen är emellertid enligt sin ordalydelse inte uttryckligen begränsad till denna situation. I likhet med alla andra bestämmelser i den gråa listan med undantag för 12 § första stycket 4 förutsätter den en direkt koppling till leverantörens produkter i den mån att det krävs att leverantörens varor ska försälas i den aktuella lokalen.

Slutsatser från Konkurrensverkets tillsyn

Konkurrensverket har inte inlett någon granskning i anledning av denna handelsmetod och har inte heller stött på avtalsvillkor om handelsmetodens tillämpning i sin tillsyn.

7.5.5 Förbudet mot att leverantören ska bära hela eller en del av kostnaden för rabatter på jordbruks- och livsmedelsprodukter som köparen säljer som en del av en marknadsföringskampanj

Förbudet

En handelsmetod som innebär att leverantören ska bära hela eller en del av kostnaden för rabatter på jordbruks- och livsmedelsprodukter som köparen säljer som en del av en marknadsföringskampanj är förbjuden om

1. köparen och leverantören inte klart och tydligt har avtalat om den i förväg, och
2. köparen inte innan kampanjen inleds anger under vilken tidsperiod som åtgärderna ska genomföras och den förväntade mängd produkter som kommer att beställas.

12 § andra stycket LOH skiljer sig från övriga delar av den gråa listan i det att bestämmelsen kräver att ytterligare villkor uppfylls utöver att det ska finnas ett klart och tydligt avtal på plats mellan köparen och leverantören. För att en köpare ska tillåtas låta sin leverantör finansiera hela eller delar av kostnaden för pris-sänkningar i form av rabatter på leverantörens varor som köparen vidare säljer

måste köparen dessutom specificera under vilken tidsperiod leverantörens varor kommer att erbjudas till lägre pris samt ge leverantören en prognos om hur många varor som kommer att beställas inom ramen för överenskommelsen.

Dessa ytterligare villkor ger leverantören möjlighet att avgränsa vilka varor som omfattas av upplägget och ger därigenom en extra trygghet. Att bestämmelsen kräver en prognos från köparen om hur många varor som kan beställas inom ramen för kostnadsdelningen visar att bestämmelsen är framåtblickande. Bestämmelsen synes därmed inte tillåta att en köpare kostnadsdelar rabatterbjudanden till nästa led avseende redan köpta varor. Detta är i sin tur naturligt i leverantörsskyddshänseende eftersom bestämmelsen medför ett avsteg från principen att varje led ansvarar för sin egen prissättning och försäljningsåtgärder.

Slutsatser från Konkurrensverkets tillsyn

Konkurrensverket har utrett denna handelsmetod i två ärenden. Det första ärendet avsåg en dagligvaruhandelsgrossist som efter ett uppköp integrerats med en större dagligvarukedja.¹⁶⁷ Det andra ärendet avsåg en dagligvarukedjas grossistverksamhet.¹⁶⁸ Båda ärendena avsåg liknande förfarande och avtalsvillkor.

I det första ärendet invände köparen att det fanns ett klart och tydligt avtal på plats och att prissänkningarna inte var ett led i en marknadsföringskampanj varför bestämmelsen inte var tillämplig. Förfarandet tillämpades enligt villkoren på ett sådant sätt att utgående varor som fanns i köparens lager vid en viss tidpunkt skulle omfattas av kostnadsdelning med leverantören. Konkurrensverket fann att begreppet marknadsföringskampanj i denna bestämmelse ska tolkas vidsträckt (i den engelskspråkiga versionen av UTP-direktivet används uttrycket *promotion*). Bestämmelsen gäller därför oavsett om det rör sig om rabatter mot konsument, andra näringsidkare och utan hänsyn till hur rabatterna kommuniceras. Det saknade betydelse hur en köpare rubricerar eller kommunicerar prissänkningarna. Annorlunda uttryckt innebär inte förbudet att det skulle stå köpare fritt att sänka sitt utpris på leverantör svaror och kräva ersättning för mellanskillnaden bara för att förfarandet sker utanför ramen för kampanjer riktade till konsumentledet. I denna bedömning utgick Konkurrensverket även från att förarbetena hänvisar till marknadsföringslagen vad gäller begreppet marknadsföring. Av marknadsföringslagens förarbeten framgår att själva saluhållandet av produkter kan omfattas av marknadsföringsbegreppet. Konkurrensverket fann att bestämmelsen därför bör förstås på så vis att den tar sikte på prissänkningar som sker i omsättningsfrämjande syfte. Eftersom företaget uppgav att det i anledning av förvärv med tillhörande ny rollfördelning i företagsgruppen inte längre skulle bedriva partihandel – och att villkoret som utreddes därmed inte längre skulle komma att tillämpas – valde Konkurrensverket att skriva av ärendet.

¹⁶⁷ Konkurrensverket, dnr 376/2022.

¹⁶⁸ Konkurrensverket, dnr 711/2024.

I det andra ärendet utredde Konkurrensverket samma typ av förfarande – de avtalsvillkor som köparen tillämpade överensstämde i viss del med de som tillämpats av köparen i det föregående ärendet. Till skillnad från det ärendet fanns dock en mer detaljerad avtalsreglering på plats i detta ärende. På samma vis som i det föregående ärendet motiverade köparen handelsmetoden med att den tog sikte på att öka försäljningstakten för utgående varor. Det rörde sig därmed om en sorts lagerrensning i syfte att göra plats för andra varor. Köparen gjorde gällande att leverantörerna fick tillgång till all den information som var nödvändig för att handelsmetoden ska vara tillåten men valde på eget initiativ att upphöra med metoden och ta bort de aktuella avtalsvillkoren från relevanta inköpsavtal. Mot den bakgrunden avslutade Konkurrensverket utredningen och tog inte ställning till om metoden utgjorde en tillåten form av kostnadsdelning.

Rabatter och kampanjer är centrala verktyg för att driva försäljning i dagligvaruhandeln. Mot bakgrund av att bestämmelsen – när en leverantör bär hela eller delar av kostnaden – är tillämpbar på dessa aktiviteter är det en bestämmelse som dagligvaruhandelns aktörer behöver ta hänsyn till i många situationer, exempelvis vid utförsäljning av säsongsprodukter i slutet av eller efter en säsong eller högtid. Bestämmelsen förmodas även påverka köpare, i regel dagligvaruhandeln, att ta en större del av volymrisken eller på förhand klargöra vilken risk leverantören tar.

8 Det svenska genomförandet av UTP-direktivet

8.1 Bakgrund

Vid genomförandet av UTP-direktivet i Sverige valde lagstiftaren bland annat att ha mer långtgående reglering av vilka leverantörer som ges skydd av direktivet genom att inte tillämpa den så kallade trappmodellen som endast ger omsättningsmässigt mindre, och därmed förmodat svagare, leverantörer skydd. Den svenska lagstiftaren valde också, till skillnad från minimikraven i UTP-direktivet, att inte göra skillnad på färskvaror och icke-färskvaror. I praktiken medför detta framför allt att det är kortare maximala betaltider för icke-färskvaror i LOH (30 dagar) jämfört med UTP-direktivet (60 dagar) och att förbudet mot sena annulleringar gäller oavsett om det är fråga om färskvaror eller icke-färskvaror.

I detta avsnitt beskrivs bakgrunden till trappmodellen och det svenska avsteget från trappmodellen samt eventuella effekter av detta. Det innehåller även en översiktlig redogörelse för hur trappmodellen har genomförts i andra medlemsstater och andra medlemsstaters erfarenhet av tillämpningen av trappmodellen. Avslutningsvis berörs även kort genomförandet av materiella bestämmelser i andra medlemsstater i syfte att visualisera skillnader mellan de olika medlemsstaterna.

8.2 Trappmodellen i UTP-direktivet och det svenska genomförandet

Enligt UTP-direktivets skäl är skillnaden i förhandlingsstyrka mellan köpare och leverantör den viktigaste förklaringsmodellen till förekomsten av otillbörliga handelsmetoder i jordbruks- och livsmedelskedjan. De otillbörliga handelsmetoderna används företrädesvis av större och starkare köpare i förhållande till mindre och svagare leverantörer.¹⁶⁹ Vid en närmare läsning av direktivets skäl framgår att det som direktivet vill förhindra är att köpare utnyttjar sin leverantörs beroendeställning eller jämförelsevis svagare förhandlingsposition till att ge sig själv otillbörliga fördelar genom användningen av otillbörliga handelsmetoder. Aktörernas omsättning har sedan valts ut som ett riktvärde för deras förhandlingsstyrka. Denna utformning motiveras med två argument; den är mer träffsäker och undviker överreglering och utformningen bidrar till rättssäkerhet och förutsägbarhet.¹⁷⁰ Samtidigt uttalas i direktivet att otillbörliga handelsmetoder framför allt drabbar små- och medelstora företag. Valet att utöka skyddet till att omfatta även leverantörer med en omsättning upp till 350 miljoner euro motiveras dels utifrån vikten av att tillförsäkra att kooperativ skyddas av direktivets regelverk, dels utifrån behovet av att undvika skadliga dominoeffekter. Med skadliga dominoeffekter avses att de negativa effekterna av otillbörliga handelsmetoder förs vidare till tidigare marknadsled och i

¹⁶⁹ UTP-direktivet, skäl 1.

¹⁷⁰ UTP-direktivet, skäl 9 och 14.

slutändan primärproducenterna. I UTP-direktivet anges det att dominoeffekten är särskilt betydande för företag med en omsättning upp till 350 miljoner euro.¹⁷¹ Utöver detta har lagstiftaren även velat undvika eventuella snedvridande effekter som kunnat uppstå om direktivets regelverk inte hade varit tillämpligt i förhållande till leverantörer med en omsättning över 350 miljoner euro, det vill säga att köpare skulle välja bort leverantörer som skyddas av UTP-direktivet.¹⁷²

I samband med genomförandet av UTP-direktivet valde den svenska lagstiftaren att inte använda sig av direktivets trappmodell. Den svenska lagstiftningen är i stället utformad på så vis att alla köpare av jordbruks- och livsmedelsprodukter med en årsomsättning överstigandes 2 miljoner euro förbjuds att använda sig av otillbörliga handelsmetoder gentemot leverantörer av dessa varor, se 2 § LOH.

De argument som anfördes till stöd för denna utformning var följande:

- En av branschorganisationer framtagen rekommendation om god affärssed mellan dagligvaruhandel och livsmedelsföretag ansågs ge uttryck för en branschkonsensus kring vilka handelsmetoder eller förfaranden som anses otillbörliga. Denna rekommendation var generellt tillämplig utan hänsyn till företagens storlek.¹⁷³
- Många medlemsstater hade lagstiftning på området sedan tidigare. Eftersom UTP-direktivet är ett minimidirektiv som inte fullt ut harmoniserar lagstiftningen på området är det oundvikligt att olika länders genomförande kommer att skilja sig åt. Detta gör det jämförelsevis mindre viktigt att strikt hålla sig till direktivets utformning.¹⁷⁴
- Tre stora dagligvarukedjor har runt 90 procent i marknadsandel. Omsättning är ett trubbigt mått för förhandlingsstyrka och leverantörer med stor omsättning kan likväl ha en beroendeställning i förhållande till sina köpare, eftersom leverantören annars inte når ut på marknaden.¹⁷⁵
- Enligt UTP-direktivet ska aktörernas omsättning, när det kommer till frågan om direktivets tillämplighet, beräknas med tillämpning av EU:s riktlinjer för SMF-/SME-företag. Dessa riktlinjer är inte lätta att tillämpa och konsekvensen blir att det inte räcker att avgöra frågan om lagstiftningens tillämplighet i förhållande till en handelspartner genom att använda sig av publika uppgifter såsom årsredovisningar. I stället måste även handelspartnerns koncern- och ägarförhållanden beaktas för att avgöra inom vilket omsättningsintervall denna rätteligen hör hemma.¹⁷⁶

¹⁷¹ UTP-direktivet skäl 9.

¹⁷² UTP-direktivet skäl 9–10.

¹⁷³ Prop. 2020/21:134 s. 31.

¹⁷⁴ Prop. 2020/21:134 s. 31.

¹⁷⁵ Prop. 2020/21:134 s. 32.

¹⁷⁶ Prop. 2020/21:134 s. 32–33.

- Risken för snedvridande tröskeffekter ökar med trappmodellen. Det kan tänkas att modellen, tvärt emot direktivets syfte att stärka små- och medelstora företag, leder till att köpare föredrar att handla med leverantörer inom samma omsättningsspann. Vidare kan det uppstå oönskade effekter genom att leverantörer med nästan lika stor omsättning bedöms olika skyddsvärda endast med anledning av att de befinner sig på olika "trappsteg".¹⁷⁷
- Lagstiftningens genomslag stärks och tillsynsarbetet förenklas när köparnas skyldigheter gäller i förhållande till alla leverantörer oberoende av leverantörens omsättning. Genom att behålla ett tröskelvärde med sikte på köparens omsättning undviks att småföretagare, inbegripet aktörer i restaurangbranschen, regleras i onödan.¹⁷⁸

Ett problem som lyftes fram från dagligvaruhandeln, under beredningen av det svenska genomförandet av UTP-direktivet, var att ett svenskt genomförande som går längre än direktivet och som ger skydd även åt exempelvis stora internationella leverantörer skulle ge dessa en orättvis fördel gentemot svagare köpare, exempelvis dagligvaruhandeln, och att detta skulle påverka konkurrensen negativt. Dagligvaruhandelns leverantörer delade inte denna syn och pekade bland annat på att dagligvaruhandeln är grindvakter till den svenska marknaden oavsett leverantörernas storlek och att större leverantörer skulle kunna få fördelar gentemot mindre leverantörer om de hade olika regelverk att förhålla sig till. Det kan konstateras att denna fråga framför allt är relevant i förhållande mellan dagligvaruhandeln och stora internationella leverantörer då de senare många gånger kan ha en betydande marknadsmakt. I andra affärsrelationer i livsmedelskedjan är huvudregeln att köparna är starkare än leverantörerna. Det finns dock även undantag från denna huvudregel och det förekommer exempelvis att större och starkare livsmedelsproducerande företag levererar till mindre köpare vid sidan av dagligvaruhandeln, exempelvis frukt- och gröntgrossister.

Konkurrensverket hade synpunkter på det svenska genomförandet utan trappmodellen. Konkurrensverket framhöll i sitt remissvar att otillbörliga handelsmetoder var ett problem särskilt för små och medelstora leverantörer och uttryckte att det fanns risker med att utvidga LOH till att omfatta även mycket stora leverantörer.¹⁷⁹ Konkurrensverket såg flera problem med den trappmodell som tillkommit i förhandlingarna, bland annat omsättningsstorlek som approximation för förhandlingsstyrka, tröskeffekter samt resurskrävande handläggning. Konkurrensverket ansåg dock inte att det i sig var ett tillräckligt skäl för att regeln skulle omfatta leverantörer oavsett storlek. Det behövde övervägas om det fanns övertygande skäl för att åstadkomma en generell förskjutning av marknadsmakt i värdekedjan och vad det skulle få för effekter för konsumenterna.

¹⁷⁷ Prop. 2020/21:134 s. 33.

¹⁷⁸ Prop. 2020/21:134 s. 33–34.

¹⁷⁹ Konkurrensverkets yttrande den 18 februari 2020 i dnr 707/2019, Genomförande av EU:s direktiv om otillbörliga handelsmetoder mellan företag i jordbruks- och livsmedelskedjan (Ds 2019:19), s. 3.

Utifrån ett nationalekonomiskt perspektiv minskar trappmodellen vissa risker som nationalekonomisk teori pekar på. En köpare med stark köparmakt riskerar att försämra hur marknaden fungerar när köparmakten används mot en fragmenterad leverantörsmarknad. Men när köparmakten i stället balanserar en stark förhandlingsposition hos stora leverantörer, kan förbättrade inköpsvillkor snarare förväntas leda till bättre priser för slutkonsument.¹⁸⁰ Att även låta stora leverantörer omfattas av skydd mot vissa handelsmetoder skulle kunna stärka deras förhandlingsposition gentemot köparledet. En sådan utformning medför således en risk att livsmedelspriser i konsumentledet höjs när det gäller varor som köps in från starka leverantörer. Huruvida så blir det faktiska utfallet beror emellertid på en rad omständigheter och behöver granskas noggrant i det enskilda fallet.

När det kommer till frågan om svenska köpare inom jordbruks- och livsmedelssektorn har fått nackdelar till följd av att även stora leverantörer skyddas av LOH jämfört med köpare i andra länder så är detta en fråga som inte berörts nämnvärt i förarbetena. Det kan emellertid inte uteslutas att svenska köpare får sämre ekonomiska villkor jämfört med köpare i andra europeiska länder med mindre stränga regler.

8.3 Genomförandet av trappmodellen i andra EU-stater

Det kan konstateras att Sverige inte är ensamt i sitt val att utöka UTP-direktivets räckvidd. Av tabellen nedan framgår att det endast är åtta medlemsstater som valt att använda sig av trappmodellen så som den är utformad i direktivet. Övriga medlemsstater använder sig antingen av a) omsättningskrav endast i fråga om vilka köpare som omfattas av lagstiftningen, b) en utformning där leverantörer skyddas mot större köpare utan bruket av omsättningsintervall, c) generell tillämplighet med undantag för leverantörer med omsättning över 350 miljoner euro, d) trappmodellen men med utökad räckvidd i form av ytterligare intervall eller e) blandade modeller där vissa förbud kopplas till omsättning medan andra gäller oaktat omsättning. Resterande medlemsstater har gjort avsteg från trappmodellen enligt direktivet på något annat sätt. Trappmodellen har med andra ord genomförts på många olika sätt, varav Sveriges sätt är ett av dessa.¹⁸¹

Vad gäller erfarenheter från att tillämpa trappmodellen har tillsynsmyndigheter i EU fört fram att det är till fördel för UTP-direktivets genomslag att inte använda sig av trappmodellen. Dels så är vissa av omsättningsintervallen påtagligt breda vilket innebär att det mycket väl kan finnas förutsättningar för en köpare i ena änden av ett spann att använda otilbörliga handelsmetoder mot en mindre leverantör i samma spann, dels finns det skäl att ifrågasätta om omsättning korrelerar med

¹⁸⁰ Liknande farhågor var något som EU-kommissionens generaldirektorat för konkurrens förde fram under arbetet med att ta fram UTP-direktivet. Se Europeiska kommissionen, Impact Assessment, SWD (2018) 92 final, Annex H. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52024SC01062>, hämtad den 29 oktober 2025.

¹⁸¹ Europeiska kommissionen, COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT Unfair Trading Practices (UTP) – Overview tables on Member States' transposition choices and enforcement activities (SWD (2024) 106 final/2), s. 8–9. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52024SC0106>, hämtad den 29 oktober 2025.

marknadsmakt på det vis direktivet utgår ifrån. Vissa tillsynsmyndigheter har även gett uttryck för att direktivets intervall är för breda och inte är anpassade till lokala förhållanden. Bilden är dock inte entydig och det finns även exempel på tillsynsmyndigheter som anser att direktivets modell både är lätt att tillämpa och utgör en god avvägning mellan skyddsbehov och reglering.

Tabell 17 Genomförandet av trappmodellen i de olika medlemsstaterna i EU¹⁸²

	Befintlig reglering ¹⁸³	Generellt tillämplig reglering utan hänsyn till omsättning	Direktivets trappmodell i oförändrad form	Justerad trappmodell	Endast köparens storlek spelar roll för om lagen är tillämplig	Parternas relativa storlek spelar roll för tillämpligheten utan att trappmodellen används	Alla leverantörer med omsättning upp till 350 miljoner EUR skyddas
Belgien							X
Bulgarien			X				
Cypern		X					
Danmark ¹⁸⁴		X					
Estland		X					
Finland ¹⁸⁵	X					X	
Frankrike	X	X					
Grekland				X			
Irland ¹⁸⁶	X					X	
Italien	X	X					
Kroatien	X				X		
Lettland	X				X		
Litauen ¹⁸⁷	X		X				
Luxemburg			X				
Malta			X				
Nederländerna			X				
Polen ¹⁸⁸	X	X					
Portugal ¹⁸⁹	X	X					
Rumänien	X		X				

¹⁸² Europeiska kommissionen, COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT Unfair Trading Practices (UTP) – Overview tables on Member States’ transposition choices and enforcement activities (SWD (2024) 106 final/2).

¹⁸³ Avser endast sektorsspecifik lagstiftning och inte generell reglering av otillbörliga avtals- eller handelsmetoder mellan näringsidkare i stort.

¹⁸⁴ De otillbörliga handelsmetoder som avser betalningsfrister gäller beroende på parternas omsättning, övriga förbud gäller utan begränsningar.

¹⁸⁵ Den finska lagstiftningen i fråga om otillbörliga handelsmetoder gäller för köpare med omsättning över två miljoner euro och skyddar leverantörer med en omsättning upp till 350 miljoner euro. Inga omsättningsintervall används men leverantörer skyddas endast mot köpare med större årsomsättning. Livsmedelsmarknadsombudsmannen utövar dock även tillsyn över bestämmelser som gäller utan direkt koppling till parternas omsättning (se 4 och 7 §§ livsmedelsmarknadslagen).

¹⁸⁶ Irland använde sig tidigare av trappstegsmodellen men efter en reform gäller nu regelverket för alla köpare med en årsomsättning över 2 miljoner euro i förhållande till mindre leverantörer, jfr S.I. No. 198/2021 och S.I. No 625/2023.

¹⁸⁷ Regleringen avseende sena betalningar gäller dock oaktat parternas relativa storlek.

¹⁸⁸ Polens lagstiftning tar sikte på både köparens och leverantörers oskäligen utnyttjade av motpartens underläge i en avtalsrelation. Trappmodellen har dock införlivats i lagstiftningen såtillvida att den används för att skapa en bindande presumtion för att det föreligger en sådan skillnad i styrka mellan parterna.

¹⁸⁹ Portugal använder sig dock av trappstegsmodellen vad gäller regleringen av betalningsfrister.

	Befintlig reglering ¹⁸³	Generellt tillämplig reglering utan hänsyn till omsättning	Direktivets trappmodell i oförändrad form	Justerad trappmodell	Endast köparens storlek spelar roll för om lagen är tillämplig	Parternas relativa storlek spelar roll för tillämpligheten utan att trappmodellen används	Alla leverantörer med omsättning upp till 350 miljoner EUR skyddas
Slovakien	X	X					
Slovenien	X		X				
Spanien	X	X					
Sverige					X		
Tjeckien¹⁹⁰	X		X				
Tyskland	X			X			
Ungern¹⁹¹	X	X					
Österrike	X			X			

8.4 Mätningar av effekter på den svenska marknaden med det svenska genomförandet

Frågan om det svenska genomförandet utan trappmodellen har framför allt varit relevant för dagligvaruhandeln och de större leverantörer som levererar till dagligvaruhandeln, även om det finns exempel från andra delar av livsmedelskedjan där frågan aktualiseras.

Konkurrensverket har inte ansett att det – utifrån direktiven avseende regeringsuppdraget – varit motiverat med ett mer omfattande utredningsarbete som skulle belasta många företag i livsmedelskedjan för att granska denna fråga. Konkurrensverket har emellertid samlat in och analyserat omfattande underlag om lönsamhetsutvecklingen i livsmedelsindustrin inom ramen för en tidigare rapport.¹⁹² Konkurrensverket har för denna slutrapport gjort ytterligare beräkningar på data som ingick i underlaget till rapporten ovan i den del som rör livsmedelsindustrin. Konkurrensverket har vidare undersökt om det finns skillnader på hur lönsamheten utvecklats för företag i livsmedelsindustrin med en högre omsättning jämfört med livsmedelsindustrin som helhet.

Syftet har varit att se om det finns några indikationer på att större företag i livsmedelsindustrin har klarat sig jämförelsevis bättre än livsmedelsindustrin som helhet. Skulle så vara fallet skulle det kunna vara en indikation på att större leverantörer har fått en fördel gentemot mindre leverantörer, även om slutsatser

¹⁹⁰ Tjeckien använder en blandad modell där förbudet, utöver vad som följer av trappstegsmodellen, även gäller för tjeckiska köpare med en årsomsättning över 5 miljarder tjeckiska kronor.

¹⁹¹ Med undantag för vissa förbud.

¹⁹² Konkurrensverket, *Lönsamheten i livsmedelsindustrin, dagligvaruhandeln och dess grossister – en ekonomisk analys*, Rapport 2025:3. <https://www.konkurrensverket.se/informationsmaterial/rapportlista/lonsamheten-i-livsmedelsindustrin-dagligvaruhandeln-och-dess-grossister/>, hämtad den 20 oktober 2025.

måste dras med försiktighet då analysen inte beaktar andra faktorer som kan ha förändrats under perioden.

Lönsamheten har analyserats 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 rörelsemarginal är ett olämpligt mått för att jämföra företag med olika kapitalstrukturer. Därför har analysen kompletterats genom att använda räntabilitet på totalt kapital.¹⁹³

Konkurrensverket har i analysen utgått från en grupp av företag som hade en omsättning över 4 miljarder kronor 2021.

Vid en granskning av rörelsemarginaler efter avskrivningar kan det konstateras att livsmedelsindustrin som helhet haft en högre procentuell rörelsemarginal under 2021–2023. Mellan 2022 och 2023 har rörelsemarginalen stärkts med lika mycket, 0,9 procent, för båda grupperna. Eftersom större leverantörer hade en lägre rörelsemarginal 2022, innebär det att de haft en bättre procentuell utveckling av rörelsemarginalen mellan 2022 och 2023.

Tabell 18 Rörelsemarginal efter avskrivningar 2019–2024

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Hela urvalet	4,0 %	4,8 %	4,2 %	3,0 %	3,9 %	5,8 %
Över 4 mdkr	5,1 %	5,3 %	4,9 %	2,9 %	4,5 %	6,3 %
Hela urvalet Index 2021=100	96	115	100	73	93	140
Över 4 mdkr Index 2021=100	103	108	100	60	91	130

Vid en granskning av räntabilitet på totalt kapital går det att se att gruppen av företag med en omsättning över 4 miljarder kronor generellt har och har haft en högre räntabilitet. Samtidigt har räntabiliteten, procentuellt sett, ökat mer för gruppen samtliga leverantörer i livsmedelsindustrin än för gruppen leverantörer med en omsättning över 4 miljarder kronor.

Tabell 19 Räntabilitet (viktad mot balansomslutning) 2019–2024

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Hela urvalet	7,6 %	9,2 %	7,9 %	6,3 %	9,1 %	9,8 %
Över 4 mdkr	9,7 %	10,2 %	9,2 %	6,2 %	10,9 %	10,7 %
Hela urvalet Index 2021=100	97	116	100	80	115	124
Över 4 mdkr Index 2021=100	106	111	100	68	118	117

¹⁹³ Se Konkurrensverket, *Lönsamheten i livsmedelsindustrin, dagligvaruhandeln och dess grossister – en ekonomisk analys*, Rapport 2025:3, s. 11–12 för en förklaring om vilka nyckeltal som bör användas.

Konkurrensverkets bedömning är att det utifrån befintlig data är svårt att dra några slutsatser kring vilka effekter det svenska genomförandet utan en trappmodell har fått. Konkurrensverkets uppfattning är även att det kan vara svårt att jämföra medlemsstaterna i EU i detta avseende, dels för att genomförandet i denna del skiljer sig mycket åt mellan EU:s medlemsstater, dels för att det förefaller skilja sig åt i vilken omfattning tillsyn kunnat bedrivas i de olika medlemsstaterna.

8.5 De flesta medlemsstaterna har valt strängare förbud än vad direktivet kräver

Den svenska lagstiftaren valde i genomförandet av de materiella bestämmelserna att frångå direktivet i ett avseende. Till skillnad från i direktivet görs det ingen åtskillnad på färskvaror och icke-färskvaror. Detta medför att LOH avviker från UTP-direktivet i sak genom att det är kortare (30 dagar) betaltider för icke-färskvaror och att icke-färskvaror omfattas av förbudet mot sena annulleringar.¹⁹⁴ Regeringen motiverade en generell 30-dagars betalregel bland annat utifrån att 60 dagars betaltid för icke-färskvaror riskerade att bli normerande och driva upp genomsnittliga betaltider på icke-färskvaror. Regeringen vägde även in att starka förenklings-skäl talade för en generell bestämmelse.¹⁹⁵ Förenklings-skäl var även en förklaring till att inte göra någon åtskillnad mellan färskvaror och icke-färskvaror.¹⁹⁶

Av kommissionens rapport¹⁹⁷ om genomförandet av UTP-direktivet i de olika medlemsstaterna i EU framgår det att endast Danmark, Irland, Luxemburg, Malta och Nederländerna genomfört direktivet utan några tillägg eller ändringar i sak. Vad gäller förbudet mot sena betalningar så har elva medlemsstater, bland annat Sverige, infört strängare förbud mot sena betalningar än vad UTP-direktivet föreskriver. 17 medlemsstater har infört andra strängare eller tillkommande förbud i den svarta listan. 17 medlemsstater hade även en reglering sedan tidigare.

¹⁹⁴ 5 § första stycket 2 LOH.

¹⁹⁵ Prop. 2020/21:134 s. 39.

¹⁹⁶ Prop. 2020/21:134 s. 44.

¹⁹⁷ Europeiska kommissionen, COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT Unfair Trading Practices (UTP) – Overview tables on Member States' transposition choices and enforcement activities (SWD (2024) 106 final/2).

Tabell 20 Genomförandet av förbuden i UTP-direktivet i de olika medlemsstaterna i EU¹⁹⁸ samtliga respondenter

	Reglering sedan tidigare	Införlivat direktivets förbud utan några tillägg eller ändringar	Strängare förbud mot sena betalningar	Annat strängare eller tillkommande förbud i svarta listan ¹⁹⁹	Strängare eller tillkommande förbud i gråa listan	Ytterligare förbud ²⁰⁰
Belgien			X			
Bulgarien			X	X	X	
Cypern				X		
Danmark		X				
Estland			X		X	
Finland	X		X		X	X
Frankrike	X			X		X
Grekland				X		
Irland	X	X				
Italien	X			X		X
Kroatien	X			X	X	X
Lettland	X			X	X	X
Litauen	X		X			
Luxemburg		X				
Malta		X				
Nederländerna		X				
Polen	X			X		X
Portugal	X		X	X		X
Rumänien	X		X	X	X	X
Slovakien	X		X	X	X	
Slovenien	X			X	X	X
Spanien	X			X	X	X
Sverige			X			
Tjeckien	X		X	X		X
Tyskland	X			X		X
Ungern	X		X	X		
Österrike	X			X		

Sammanfattningsvis kan det konstateras att de flesta av medlemsstaterna har gjort något avsteg från UTP-direktivet och det är endast tre medlemsstater²⁰¹ som inte haft reglering sedan tidigare och som genomfört UTP-direktivet utan några

¹⁹⁸ Europeiska kommissionen, COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT Unfair Trading Practices (UTP) – Overview tables on Member States’ transposition choices and enforcement activities (SWD (2024) 106 final/2).

¹⁹⁹ Inbegriper otillbörliga handelsmetoder som flyttats från den gråa listan.

²⁰⁰ Inbegriper generalklausuler och andra självständiga förbud som inte återfinns på svarta eller gråa listan.

²⁰¹ Luxemburg, Malta och Nederländerna.

ändringar vad gäller trappmodellen eller själva förbuden i lagstiftningen. Det kan således konstateras att det finns många olika nationella regelverk för otillbörliga handelsmetoder i EU.

Bilagor

Bilaga 1 – Detaljerad bakgrundsbeskrivning av respondenterna till Konkurrensverkets enkätundersökningar

Led i jordbruks- och livsmedelskedjan som leverantörerna är verksamma inom

Likt tvåmätningen, och till skillnad från noll- och ettmätningen, har majoriteten av respondenterna i tremätningen uppgett att de är verksamma inom förädling, bearbetning av råvaror eller livsmedelsindustrin (tabell 11). Detta led har ökat från 54 procent till 63 procent av respondenterna, jämfört med tvåmätningen. Denna ytterligare ökning kan bero på att fler respondenter som uppgett sig tillhöra detta led i större utsträckning har fått möjlighet att lämna svar²⁰² eller att den branschorganisation de är anslutna till har kontaktats av Konkurrensverket i samband med tremätningen. Jämfört med tvåmätningen framgår vidare att andelen respondenter som är verksamma inom primärproduktion, lantbruk, jordbruk eller uppfödning minskat (15 procent). Samtidigt har andelen respondenter som är verksamma inom kategorin "annat" ökat med 7 procentenheter sedan tvåmätningen. Sammantaget innebär detta att sammansättningen av respondenter inte skiljer sig nämnvärt mellan två- och tremätningen.

Tabell 21 Led i jordbruks- och livsmedelskedjan som leverantörerna är verksamma inom, exklusive icke-relevanta svar

Led i jordbruks- och livsmedelskedjan	Nollmätningen 2021	Ettmätningen 2022	Tvåmätningen 2024	Tremätningen 2025
Primärproduktion, lantbruk, jordbruk eller uppfödning	86 % (1 344)	81 % (240)	35 % (63)	20 % (59)
Råvaruhandel	1 % (18)	1 % (2)	2 % (3)	1 % (4)
Förädling, bearbetning av råvaror eller livsmedelsindustri	7 % (112)	11 % (33)	56 % (100)	63 % (182)
Grossist	0 % (7)	3 % (9)	6 % (10)	6 % (18)
Restaurang ²⁰³	Ej tillämplig	0 % (1)	0 % (0)	1 % (2)
Annat	6 % (82)	4 % (13)	2 % (4)	9 % (26)
Summa	100 % (1 563)	100 % (298)	100 % (180)	100 % (291)

Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.²⁰⁴

Not: Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal. Svaren inom parentes är antalet respondenter.

²⁰² Även de riktade utskicken till livsmedelsproducerande företag har troligtvis bidragit till denna ökning.

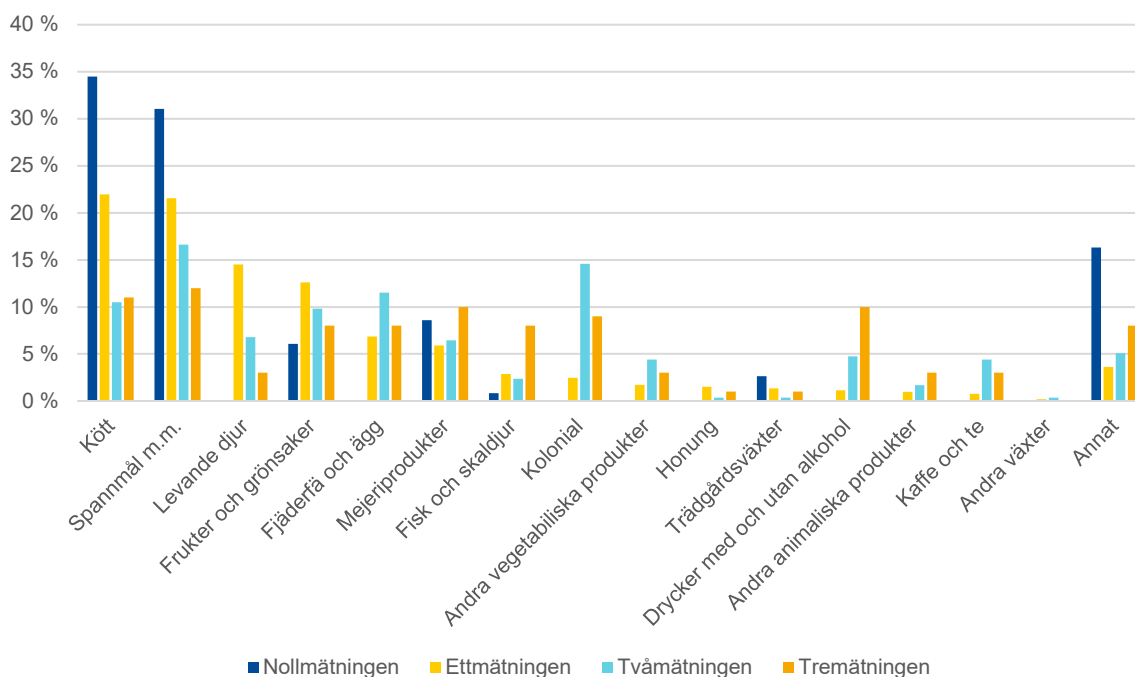
²⁰³ Detta svarsalternativ introducerades vid ettmätningen.

²⁰⁴ Jfr Konkurrensverket, dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och dnr 801/2024.

Sektorer i jordbruks- och livsmedelskedjan som leverantörerna är verksamma inom

I samtliga fyra undersökningar har Konkurrensverket efterfrågat vilka sektorer i jordbruks- och livsmedelskedjan som respondenterna är verksamma inom (figur 8). Den vanligaste sektorn som respondenterna uppgett att de är verksamma inom är "spannmål m.m." (12 procent). I tvåmätningen var spannmål också den vanligaste sektorn, tillsammans med "kolonial". Andelen respondenter i båda dessa sektorer har minskat sedan tvåmätningen. Även den sektorn som var tredje störst i tvåmätningen, "fjäderfä och ägg", har minskat. I tremätningen har den näst vanligaste sektorn i stället varit "kött" (11 procent) och de tredje vanligaste var "mejeri-produkter" samt "drycker med och utan alkohol" (10 procent). Dessa tre sektorer har ökat sedan tvåmätningen. Andra sektorer som ökat sedan tvåmätningen är "fisk och skaldjur" (8 procent), "annat" (8 procent) och "andra animaliska produkter" (3 procent). Sektorer där andelen respondenter har minskat sedan tvåmätningen är "levande djur" (3 procent), "frukter och grönsaker" (8 procent), "andra vegetabiliska produkter" (3 procent) och "kaffe och te" (3 procent).²⁰⁵

Figur 8 Sektorer i jordbruks- och livsmedelsbranschen som leverantörerna är verksamma inom, 2021–2025



Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.²⁰⁶

Not: Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal.

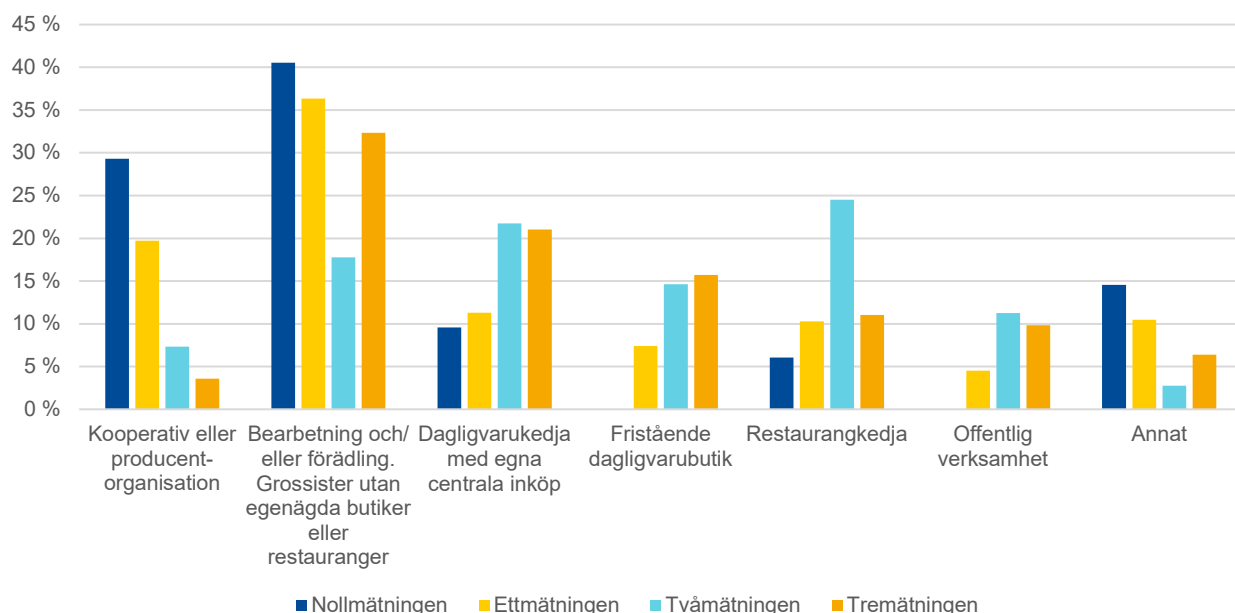
²⁰⁵ Svartalternativen "fjäderfä och ägg", "honung", "levande djur", "andra animaliska produkter", "kaffe och te", "kolonial", "andra vegetabiliska produkter", "drycker med och utan alkohol" och "andra växter" introducerades vid ettmätningen.

²⁰⁶ Jfr Konkurrensverket, dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och dnr 801/2024.

Kategorier av köpare som leveransen avser

Vad gäller de typer av köpare som respondenterna säljer sina varor till har den vanligaste kategorin i tremätningen varit företag som arbetar med bearbetning och/eller förädling av råvaror, grossister utan egenägda butiker eller restauranger (figur 9). Totalt 32 procent av respondenterna har uppgett att de har köpare i denna kategori. Detta är också den kategori som ökat mest sedan tvåmätningen. Näst största köpargruppen är dagligvarukedjor med egen central inköpsorganisation (21 procent) följt av fristående dagligvarubutiker (16 procent). De minsta köpargrupperna har varit restaurangkedjor (11 procent), offentlig verksamhet (10 procent) och kooperativ eller producentorganisationer (4 procent). Slutligen har 6 procent av respondenterna köpare inom andra kategorier än de ovan nämnda.

Figur 9 Kategorier av köpare som leveransen avser, 2021–2025



Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.²⁰⁷

Not: Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal.

Det är viktigt att notera att svarsalternativen i de olika mätningarna har sett olika ut. Exempelvis fanns i ettmätningen svarsalternativen "restaurangkedja" och "fristående restaurang". Dessa alternativ har i två- och tremätningen slagits samman till ett alternativ, "restaurang". I två- och tremätningen har också två kategorier, nämligen bearbetning och/eller förädling av råvaror respektive grossister, slagits ihop. Med anledning av det sagda följer utöver en redovisning av svarsalternativen i tremätningen en mer detaljerad redovisning av de olika svarsalternativ som använts i samtliga fyra undersökningar (tabell 22).

²⁰⁷ Jfr Konkurrensverket, dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och dnr 801/2024.

Tabell 22 Sammanställning av svar på frågan om vilka kategorier av köpare som leveransen avser

Kategori av köpare	Nollmätningen 2021	Ettmätningen 2022	Tvåmätningen 2024	Tremätningen 2025
Kooperativ eller producentorganisation för bearbetning och förädling av mina råvaror	29 %	20 %	7 %	4 %
Företag som arbetar med bearbetning och/eller förädling av mina råvaror	32 %	25 %	Ej tillämpligt	11 %
Grossist utan egenägda butiker eller restauranger	9 %	12 %	Ej tillämpligt	22 %
Företag som arbetar med bearbetning och/eller förädling av mina råvaror. Grossister utan egenägda butiker eller restauranger	41 %	37 %	18 %	32 %
Dagligvarukedja med egenägda butiker och egen grossistverksamhet	10 %	11 %	22 %	21 %
Fristående dagligvarubutik	Ej tillämpligt	7 %	15 %	16 %
Restaurangkedja	Ej tillämpligt	4 %	14 %	11 %
Fristående restaurang	Ej tillämpligt	6 %	11 %	15 %
Restaurang	6 %	Ej tillämpligt	Ej tillämpligt	Ej tillämpligt
Offentlig verksamhet (t.ex kommun eller region)	Ej tillämpligt	5 %	11 %	10 %
Annat	15 %	10 %	3 %	6 %

Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.²⁰⁸

Not: Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal.

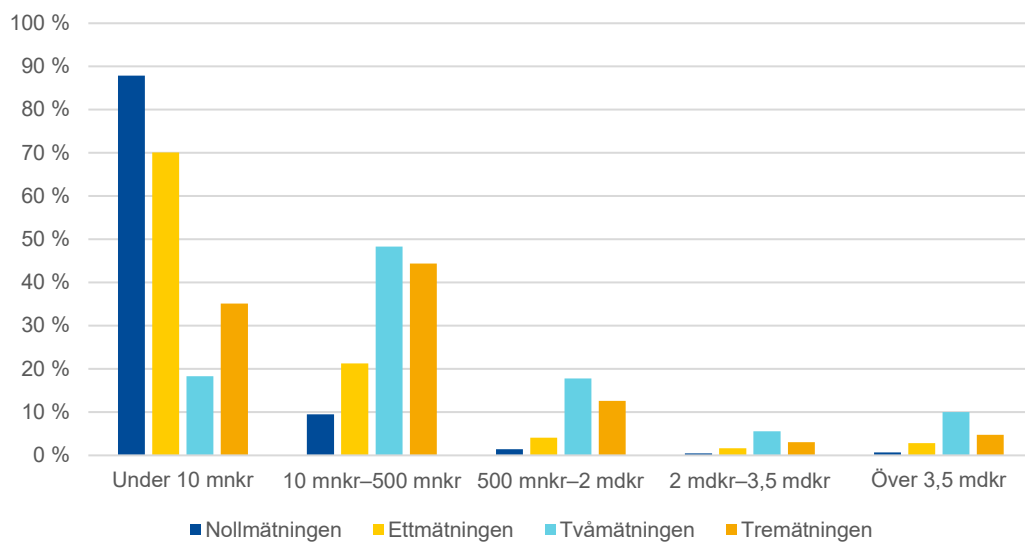
Respondenternas storlek utifrån föregående års omsättning

Slutligen har Konkurrensverket i undersökningarna efterfrågat information om hur mycket respondenterna omsatt i kronor under föregående räkenskapsår. Andelen respondenter med en årsomsättning under 10 miljoner kronor har ökat, från 18 procent i tvåmätningen till 35 procent i tremätningen. Samtidigt har andelen respondenter med en årsomsättning mellan 10 miljoner och 500 miljoner kronor minskat från 48 procent till 44 procent och andelen respondenter med en årsomsättning mellan 500 miljoner och 2 miljarder kronor har minskat från 18 procent till 13 procent. Den minsta gruppen, 3 procent, är de respondenter som har en årsomsättning mellan 2 miljarder och 3,5 miljarder kronor. Denna grupp har minskat med 3 procentenheter sedan tvåmätningen. Motsvarande minskning bland respondenter med en årsomsättning över 3,5 miljarder kronor var från 10 procent till 5 procent.

Sammantaget innebär det sagda att andelen respondenter med en årsomsättning under 10 miljoner kronor har fördubblats sedan tvåmätningen. Detta har medfört att spridningen över de olika omsättningsnivåerna blivit mer ojämn och att färre leverantörsperspektiv kunnat komma till uttryck än i tvåmätningen.

²⁰⁸ Jfr Konkurrensverket, dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och dnr 801/2024.

Figur 10 Leverantörers årsomsättning under föregående räkenskapsår uttryckt i procent, 2021–2025



Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.²⁰⁹

Not: Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal.

²⁰⁹ Jfr Konkurrensverket, dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och dnr 801/2024.

Bilaga 2 – Förekomsten av olika handelsmetoder – svar utifrån omsättningsnivå

Tabell 23 Sammanställning av svar på frågan om förekomsten av olika handelsmetoder för leverantörer med en årsomsättning under 10 miljoner kronor

Handelsmetoder	Nollmätningen 2021	Ettmätningen 2022	Tvåmätningen 2024	Tremätningen 2025
S Köparen ändrar avtalsvillkor ensidigt	13 %	10 %	42 %	19 %
S Betalningstider längre än 30 dagar	12 %	17 %	23 %	14 %
G Köparen begär att leverantören ska bära kostnaden för rabatter	6 %	8 %	13 %	8 %
S Köparen kräver betalning för försämring eller förlust efter leveransen	5 %	5 %	9 %	6 %
S Köparen vidtar eller hotar med att ta till kommersiella repressalier	3 %	5 %	10 %	5 %
S Köparen vägrar att skriftligen bekräfta villkoren	3 %	5 %	9 %	5 %
S Köparen kräver ersättning för kostnaden för att behandla klagomål från kunder	2 %	3 %	13 %	5 %
G Köparen returnerar osålda varor utan att betala	1 %	3 %	9 %	5 %
S Leverantörens företagshemligheter röjs	2 %	2 %	9 %	3 %
G Köparen kräver betalning av leverantören för att lagra, skylta eller lista	2 %	3 %	6 %	2 %
S Köparen kräver betalning som inte är kopplad till leverantörens försäljning	2 %	4 %	6 %	2 %
S Köparen annullerar/avbeställer med kortare varsel än 30 dagar	4 %	3 %	10 %	2 %
G Köparen kräver att leverantören ska betala personalkostnader för att inreda lokaler	1 %	2 %	3 %	1 %
G Köparen kräver betalning för sina reklam- och marknadsföringskostnader	3 %	4 %	16 %	N/A ²¹⁰

Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.²¹¹

Not: S = Svarta listan, G = Gråa listan. I tabellen sammanställs respektive andel som svarat "mycket ofta" och "ofta". Övriga svarsalternativ har varit "aldrig", "sällan", "ibland" och "det är inte relevant för min verksamhet". Vad gäller förbudet mot att köparen vägrar att skriftligen bekräfta villkoren har även svarsalternativet "det är vanligast med muntliga avtal i min bransch" funnits.

Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal.

²¹⁰ Handelsmetoden "köparen kräver betalning för sina reklam- och marknadsföringskostnader" har fallit ur enkäten och det saknas därför data för den i samtliga tabeller avseende tremätningen.

²¹¹ Jfr Konkurrensverket dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och dnr 801/2024.

Tabell 24 Sammanställning av svar på frågan om förekomsten av olika handelsmetoder för leverantörer med en årsomsättning mellan 10 miljoner och 500 miljoner kronor

Handelsmetoder	Nollmätningen 2021	Ettmätningen 2022	Tvåmätningen 2024	Tremätningen 2025
G Köparen begär att leverantören ska bära kostnaden för rabatter	19 %	29 %	52 %	39 %
S Betalningstider längre än 30 dagar	19 %	19 %	20 %	22 %
S Köparen ändrar avtalsvillkor ensidigt	29 %	29 %	30 %	21 %
G Köparen kräver betalning av leverantören för att lagra, skylta eller lista	9 %	9 %	26 %	21 %
S Köparen vidtar eller hotar med att ta till kommersiella repressalier	9 %	9 %	29 %	20 %
S Köparen kräver betalning för försämring eller förlust efter leveransen	12 %	18 %	20 %	18 %
S Köparen kräver betalning som inte är kopplad till leverantörens försäljning	4 %	9 %	17 %	14 %
S Köparen kräver ersättning för kostnaden för att behandla klagomål från kunder	6 %	2 %	11 %	11 %
G Köparen kräver att leverantören ska betala personalkostnader för att inreda lokaler	1 %	0 %	2 %	7 %
S Köparen annullerar/avbeställer med kortare varsel än 30 dagar	12 %	12 %	7 %	6 %
G Köparen returnerar osålda varor utan att betala	3 %	5 %	5 %	5 %
S Köparen vägrar att skriftligen bekräfta villkoren	7 %	10 %	8 %	4 %
S Leverantörens företagshemligheter röjs	6 %	1 %	12 %	4 %
G Köparen kräver betalning för sina reklam- och marknadsföringskostnader	12 %	14 %	38 %	N/A ²¹²

Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.²¹³

Not: S = Svarta listan, G = Gråa listan. I tabellen sammanställs respektive andel som svarat "mycket ofta" och "ofta". Övriga svarsalternativ har varit "aldrig", "sällan", "ibland" och "det är inte relevant för min verksamhet". Vad gäller förbudet mot att köparen vägrar att skriftligen bekräfta villkoren har även svarsalternativet "det är vanligast med muntliga avtal i min bransch" funnits.

Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal.

²¹² Handelsmetoden "köparen kräver betalning för sina reklam- och marknadsföringskostnader" har fallit ur enkäten och det saknas därför data för den i samtliga tabeller avseende tremätningen.

²¹³ Jfr Konkurrensverket dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och dnr 801/2024.

Tabell 25 Sammanställning av svar på frågan om förekomsten av olika handelsmetoder för leverantörer med en årsomsättning mellan 500 miljoner och 2 miljarder kronor

Handelsmetoder	Nollmätningen 2021	Ettmätningen 2022	Tvåmätningen 2024	Tremätningen 2025
G Köparen begär att leverantören ska bära kostnaden för rabatter	73 %	53 %	63 %	57 %
S Köparen vidtar eller hotar med att ta till kommersiella repressalier	49 %	21 %	38 %	32 %
G Köparen kräver betalning av leverantören för att lagra, skylta eller lista	58 %	26 %	34 %	30 %
S Köparen kräver betalning för försäkring eller förlust efter leveransen	36 %	21 %	34 %	30 %
S Köparen kräver ersättning för kostnaden för att behandla klagomål från kunder	33 %	11 %	13 %	22 %
S Köparen kräver betalning som inte är kopplad till leverantörens försäljning	34 %	26 %	22 %	16 %
S Betalningstider längre än 30 dagar	35 %	11 %	19 %	16 %
S Köparen ändrar avtalsvillkor ensidigt	43 %	21 %	13 %	14 %
S Köparen annullerar/avbeställer med kortare varsel än 30 dagar	29 %	21 %	0 %	3 %
S Leverantörens företagshemligheter röjs	11 %	0 %	9 %	3 %
G Köparen returnerar osålda varor utan att betala	18 %	11 %	3 %	3 %
G Köparen kräver att leverantören ska betala personalkostnader för att inreda lokaler	20 %	0 %	6 %	3 %
S Köparen vägrar att skriftligen bekräfta villkoren	11 %	5 %	3 %	0 %
G Köparen kräver betalning för sina reklam- och marknadsföringskostnader	64 %	50 %	59 %	N/A ²¹⁴

Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.²¹⁵

Not: S = Svarta listan, G = Gråa listan. I tabellen sammanställs respektive andel som svarat "mycket ofta" och "ofta". Övriga svarsalternativ har varit "aldrig", "sällan", "ibland" och "det är inte relevant för min verksamhet". Vad gäller förbudet mot att köparen vägrar att skriftligen bekräfta villkoren har även svarsalternativet "det är vanligast med muntliga avtal i min bransch" funnits.

Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal.

²¹⁴ Handelsmetoden "köparen kräver betalning för sina reklam- och marknadsföringskostnader" har fallit ur enkäten och det saknas därför data för den i samtliga tabeller avseende tremätningen.

²¹⁵ Jfr Konkurrensverket dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och dnr 801/2024.

Tabell 26 Sammanställning av svar på frågan om förekomsten av olika handelsmetoder för leverantören med en årsomsättning mellan 2 miljarder och 3,5 miljarder kronor

Handelsmetoder	Nollmätningen 2021	Ettmätningen 2022	Tvåmätningen 2024	Tremätningen 2025
G Köparen begär att leverantören ska bära kostnaden för rabatter	100 %	75 %	80 %	67 %
S Köparen vidtar eller hotar med att ta till kommersiella repressalier	67 %	100 %	40 %	44 %
S Köparen kräver betalning för försämring eller förlust efter leveransen	83 %	25 %	30 %	33 %
G Köparen kräver betalning av leverantören för att lagra, skylta eller lista	33 %	50 %	30 %	33 %
S Köparen ändrar avtalsvillkor ensidigt	83 %	0 %	10 %	33 %
S Betalningstider längre än 30 dagar	67 %	25 %	0 %	22 %
S Köparen kräver ersättning för kostnaden för att behandla klagomål från kunder	33 %	25 %	20 %	11 %
S Köparen annullerar/avbeställer med kortare varsel än 30 dagar	33 %	0 %	0 %	11 %
S Leverantörens företagshemligheter röjs	17 %	0 %	0 %	11 %
S Köparen kräver betalning som inte är kopplad till leverantörens försäljning	17 %	0 %	10 %	11 %
G Köparen returnerar osålda varor utan att betala	17 %	0 %	0 %	11 %
G Köparen kräver att leverantören ska betala personalkostnader för att inreda lokaler	0 %	0 %	0 %	11 %
S Köparen vägrar att skriftligen bekräfta villkoren	17 %	0 %	0 %	0 %
G Köparen kräver betalning för sina reklam- och marknadsföringskostnader	100 %	75 %	70 %	N/A ²¹⁶

Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.²¹⁷

Not: S = Svarta listan, G = Gråa listan. I tabellen sammanställs respektive andel som svarat "mycket ofta" och "ofta". Övriga svarsalternativ har varit "aldrig", "sällan", "ibland" och "det är inte relevant för min verksamhet". Vad gäller förbudet mot att köparen vägrar att skriftligen bekräfta villkoren har även svarsalternativet "det är vanligast med muntliga avtal i min bransch" funnits.

Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal.

²¹⁶ Handelsmetoden "köparen kräver betalning för sina reklam- och marknadsföringskostnader" har fallit ur enkäten och det saknas därför data för den i samtliga tabeller avseende tremätningen.

²¹⁷ Jfr Konkurrensverket dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och dnr 801/2024.

Tabell 27 Sammanställning av svar på frågan om förekomsten av olika handelsmetoder för leverantörer med en årsomsättning över 3,5 miljarder kronor

Handelsmetoder	Nollmätningen 2021	Ettmätningen 2022	Tvåmätningen 2024	Tremätningen 2025
G Köparen begär att leverantören ska bära kostnaden för rabatter	83 %	100 %	94 %	79 %
S Köparen ändrar avtalsvillkor ensidigt	43 %	0 %	33 %	57 %
S Köparen vidtar eller hotar med att ta till kommersiella repressalier	67 %	20 %	44 %	57 %
S Köparen kräver betalning för försämring eller förlust efter leveransen	43 %	20 %	22 %	50 %
S Köparen kräver ersättning för kostnaden för att behandla klagomål från kunder	17 %	0 %	17 %	43 %
S Köparen kräver betalning som inte är kopplad till leverantörens försäljning	43 %	20 %	44 %	36 %
G Köparen kräver betalning av leverantören för att laga, skylta eller lista	33 %	0 %	50 %	36 %
S Betalningstider längre än 30 dagar	29 %	0 %	0 %	21 %
S Köparen annullerar/avbeställer med kortare varsel än 30 dagar	43 %	0 %	11 %	21 %
S Leverantörens företagshemligheter röjs	50 %	0 %	6 %	21 %
S Köparen vägrar att skriftligen bekräfta villkoren	17 %	0 %	6 %	7 %
G Köparen returnerar osålda varor utan att betala	33 %	0 %	11 %	7 %
G Köparen kräver att leverantören ska betala personalkostnader för att inreda lokaler	0 %	0 %	6 %	7 %
G Köparen kräver betalning för sina reklam- och marknadsföringskostnader	83 %	20 %	72 %	N/A ²¹⁸

Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.²¹⁹

Not: S = Svarta listan, G = Gråa listan. I tabellen sammanställs respektive andel som svarat "mycket ofta" och "ofta". Övriga svarsalternativ har varit "aldrig", "sällan", "ibland" och "det är inte relevant för min verksamhet". Vad gäller förbudet mot att köparen vägrar att skriftligen bekräfta villkoren har även svarsalternativet "det är vanligast med muntliga avtal i min bransch" funnits.

Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal.

²¹⁸ Handelsmetoden "köparen kräver betalning för sina reklam- och marknadsföringskostnader" har fallit ur enkäten och det saknas därför data för den i samtliga tabeller avseende tremätningen.

²¹⁹ Jfr Konkurrensverket dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och dnr 801/2024.

Bilaga 3 – Förekomsten av olika handelsmetoder – svar utifrån vilket led i jordbruks- och livsmedelskedjan respondenterna är verksamma i²²⁰

Tabell 28 Sammanställning av svar på frågan om förekomsten av olika handelsmetoder för leverantörer verksamma i primärproduktion, lantbruk, jordbruk eller uppfödning

Handelsmetoder	Nollmätningen 2021	Ettmätningen 2022	Tvåmätningen 2024	Tremätningen 2025
S Betalningstider längre än 30 dagar	11 %	36 %	21 %	76 %
S Köparen ändrar avtalsvillkor ensidigt	14 %	13 %	44 %	59 %
S Köparen kräver betalning för försämring eller förlust efter leveransen	5 %	8 %	11 %	44 %
G Köparen begär att leverantören ska bära kostnaden för rabatter	5 %	10 %	19 %	37 %
S Köparen annullerar/avbeställer med kortare varsel än 30 dagar	4 %	5 %	8 %	34 %
S Köparen vidtar eller hotar med att ta till kommersiella repressalier	3 %	4 %	15 %	29 %
S Köparen kräver betalning som inte är kopplad till leverantörens försäljning	2 %	4 %	6 %	25 %
S Leverantörens företagshemligheter röjs	2 %	1 %	15 %	24 %
S Köparen vägrar att skriftligen bekräfta villkoren	3 %	5 %	8 %	24 %
S Köparen kräver ersättning för kostnaden för att behandla klagomål från kunder	2 %	1 %	8 %	22 %
G Köparen returnerar osålda varor utan att betala	1 %	3 %	5 %	19 %
G Köparen kräver betalning av leverantören för att lagra, skylta eller lista	2 %	3 %	6 %	16 %
G Köparen kräver att leverantören ska betala personalkostnader för att inreda lokaler	1 %	1 %	2 %	10 %
G Köparen kräver betalning för sina reklam- och marknadsföringskostnader	3 %	5 %	11 %	N/A ²²¹

Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.²²²

Not: S = Svarta listan, G = Gråa listan. I tabellen sammanställs respektive andel som svarat "mycket ofta" och "ofta". Övriga svarsalternativ har varit "aldrig", "sällan", "ibland" och "det är inte relevant för min verksamhet". Vad gäller förbudet mot att köparen vägrar att skriftligen bekräfta villkoren har även svarsalternativet "det är vanligast med muntliga avtal i min bransch" funnits.

Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal.

²²⁰ Vad gäller ledet "restaurang" görs ingen sammanställning eller jämförelse mellan de olika undersökningarna med hänsyn till att Konkurrensverket i förhållande till frågan om förekomsten av olika handelsmetoder inte mottagit några svar från respondenter i detta led. Detta beror på att svarsalternativet "restaurang" eller dylikt inte gavs i nollmätningen, att den enda respondenten tillhörande detta led i ettmätningen svarade blankt, att ingen av respondenterna i tvåmätningen uppgett sig tillhöra detta led och att endast två av respondenterna i tremätningen uppgett sig tillhöra detta led.

²²¹ Handelsmetoden "köparen kräver betalning för sina reklam- och marknadsföringskostnader" har fallit ur enkäten och det saknas därför data för den i samtliga tabeller avseende tremätningen.

²²² Jfr Konkurrensverket dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och dnr 801/2024.

Tabell 29 Sammanställning av svar på frågan om förekomsten av olika handelsmetoder för leverantörer verksamma inom råvaruhandel

Handelsmetoder	Nollmätningen 2021	Ettmätningen 2022	Tvåmätningen 2024	Tremätningen 2025
S Betalningstider längre än 30 dagar	6 %	0 %	67 %	100 %
S Köparen kräver betalning för försämring eller förlust efter leveransen	6 %	0 %	0 %	75 %
S Köparen annullerar/avbeställer med kortare varsel än 30 dagar	6 %	50 %	0 %	75 %
G Köparen returnerar osålda varor utan att betala	0 %	0 %	0 %	75 %
S Köparen ändrar avtalsvillkor ensidigt	0 %	0 %	0 %	50 %
S Köparen vägrar att skriftligen bekräfta villkoren	0 %	0 %	0 %	50 %
S Leverantörens företagshemligheter röjs	0 %	0 %	0 %	25 %
S Köparen vidtar eller hotar med att ta till kommersiella repressalier	0 %	0 %	0 %	25 %
G Köparen begär att leverantören ska bära kostnaden för rabatter	0 %	0 %	33 %	25 %
G Köparen kräver betalning av leverantören för att lagra, skylta eller lista	6 %	0 %	0 %	25 %
S Köparen kräver betalning som inte är kopplad till leverantörens försäljning	0 %	0 %	0 %	25 %
G Köparen kräver att leverantören ska betala personalkostnader för att inreda lokaler	6 %	0 %	0 %	25 %
S Köparen kräver ersättning för kostnaden för att behandla klagomål från kunder	0 %	0 %	0 %	0 %
G Köparen kräver betalning för sina reklam- och marknadsföringskostnader	6 %	0 %	33 %	N/A ²²³

Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.²²⁴

Not: S = Svarta listan, G = Gråa listan. I tabellen sammanställs respektive andel som svarat "mycket ofta" och "ofta". Övriga svarsalternativ har varit "aldrig", "sällan", "ibland" och "det är inte relevant för min verksamhet". Vad gäller förbudet mot att köparen vägrar att skriftligen bekräfta villkoren har även svarsalternativet "det är vanligast med muntliga avtal i min bransch" funnits.

Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal.

²²³ Handelsmetoden "köparen kräver betalning för sina reklam- och marknadsföringskostnader" har fallit ur enkäten och det saknas därför data för den i samtliga tabeller avseende tremätningen.

²²⁴ Jfr Konkurrensverket dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och dnr 801/2024.

Tabell 30 Sammanställning av svar på frågan om förekomsten av olika handelsmetoder för leverantörer verksamma inom förädling, bearbetning eller livsmedelsindustri

Handelsmetoder	Nollmätningen 2021	Ettmätningen 2022	Tvåmätningen 2024	Tremätningen 2025
S Betalningstider längre än 30 dagar	24 %	9 %	13 %	70 %
G Köparen begär att leverantören ska bära kostnaden för rabatter	45 %	52 %	71 %	61 %
S Köparen ändrar avtalsvillkor ensidigt	31 %	15 %	18 %	61 %
S Köparen kräver betalning för försämring eller förlust efter leveransen	25 %	18 %	28 %	60 %
S Köparen annullerar/avbeställer med kortare varsel än 30 dagar	18 %	9 %	4 %	50 %
S Köparen vidtar eller hotar med att ta till kommersiella repressalier	26 %	33 %	39 %	46 %
G Köparen kräver betalning av leverantören för att lagra, skylta eller lista	26 %	27 %	36 %	41 %
S Köparen kräver ersättning för kostnaden för att behandla klagomål från kunder	17 %	12 %	16 %	41 %
S Köparen kräver betalning som inte är kopplad till leverantörens försäljning	16 %	18 %	23 %	36 %
G Köparen returnerar osålda varor utan att betala	10 %	3 %	3 %	31 %
S Köparen vägrar att skriftligen bekräfta villkoren	6 %	9 %	6 %	25 %
S Leverantörens företagshemligheter röjs	10 %	3 %	7 %	19 %
G Köparen kräver att leverantören ska betala personalkostnader för att inreda lokaler	6 %	3 %	2 %	18 %
G Köparen kräver betalning för sina reklam- och marknadsföringskostnader	37 %	42 %	60 %	N/A ²²⁵

Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.²²⁶

Not: S = Svarta listan, G = Gråa listan. I tabellen sammanställs respektive andel som svarat "mycket ofta" och "ofta". Övriga svarsalternativ har varit "aldrig", "sällan", "ibland" och "det är inte relevant för min verksamhet". Vad gäller förbudet mot att köparen vägrar att skriftligen bekräfta villkoren har även svarsalternativet "det är vanligast med muntliga avtal i min bransch" funnits.

Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal.

²²⁵ Handelsmetoden "köparen kräver betalning för sina reklam- och marknadsföringskostnader" har fallit ur enkäten och det saknas därför data för den i samtliga tabeller avseende tremätningen.

²²⁶ Jfr Konkurrensverket dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och dnr 801/2024.

Tabell 31 Sammanställning av svar på frågan om förekomsten av olika handelsmetoder för leverantörer verksamma i grossistled

Handelsmetoder	Nollmätningen 2021	Ettmätningen 2022	Tvåmätningen 2024	Tremätningen 2025
S Betalningstider längre än 30 dagar	43 %	0 %	10 %	78 %
S Köparen ändrar avtalsvillkor ensidigt	14 %	11 %	30 %	72 %
G Köparen begär att leverantören ska bära kostnaden för rabatter	43 %	56 %	60 %	67 %
G Köparen returnerar osålda varor utan att betala	14 %	11 %	20 %	61 %
S Köparen annullerar/avbeställer med kortare varsel än 30 dagar	14 %	11 %	20 %	61 %
S Köparen vidtar eller hotar med att ta till kommersiella repressalier	29 %	0 %	20 %	56 %
S Köparen kräver ersättning för kostnaden för att behandla klagomål från kunder	14 %	11 %	20 %	50 %
S Köparen kräver betalning för försämring eller förlust efter leveransen	29 %	0 %	30 %	44 %
G Köparen kräver betalning av leverantören för att lagra, skylta eller lista	43 %	11 %	50 %	44 %
S Köparen vägrar att skriftligen bekräfta villkoren	0 %	0 %	10 %	22 %
S Köparen kräver betalning som inte är kopplad till leverantörens försäljning	29 %	11 %	50 %	17 %
S Leverantörens företagshemligheter röjs	0 %	0 %	10 %	11 %
G Köparen kräver att leverantören ska betala personalkostnader för att inreda lokaler	14 %	0 %	10 %	6 %
G Köparen kräver betalning för sina reklam- och marknadsföringskostnader	43 %	22 %	50 %	N/A ²²⁷

Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.²²⁸

Not: S = Svarta listan, G = Gråa listan. I tabellen sammanställs respektive andel som svarat "mycket ofta" och "ofta". Övriga svarsalternativ har varit "aldrig", "sällan", "ibland" och "det är inte relevant för min verksamhet". Vad gäller förbudet mot att köparen vägrar att skriftligen bekräfta villkoren har även svarsalternativet "det är vanligast med muntliga avtal i min bransch" funnits.

Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal.

²²⁷ Handelsmetoden "köparen kräver betalning för sina reklam- och marknadsföringskostnader" har fallit ur enkäten och det saknas därför data för den i samtliga tabeller avseende tremätningen.

²²⁸ Jfr Konkurrensverket dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och dnr 801/2024.

Tabell 32 Sammanställning av svar på frågan om förekomsten av olika handelsmetoder för leverantörer verksamma i annat led

Handelsmetoder	Nollmätningen 2021	Ettmätningen 2022	Tvåmätningen 2024	Tremätningen 2025
S Betalningstider längre än 30 dagar	18 %	0 %	0 %	50 %
S Köparen annullerar/avbeställer med kortare varsel än 30 dagar	13 %	8 %	0 %	35 %
S Köparen kräver betalning för försämring eller förlust efter leveransen	6 %	8 %	25 %	35 %
S Köparen ändrar avtalsvillkor ensidigt	18 %	0 %	25 %	35 %
S Köparen kräver betalning som inte är kopplad till leverantörens försäljning	7 %	8 %	25 %	27 %
G Köparen begär att leverantören ska bära kostnaden för rabatter	13 %	15 %	75 %	23 %
G Köparen returnerar osålda varor utan att betala	5 %	0 %	25 %	23 %
S Köparen kräver ersättning för kostnaden för att behandla klagomål från kunder	5 %	0 %	25 %	19 %
S Köparen vidtar eller hotar med att ta till kommersiella repressalier	4 %	8 %	50 %	15 %
S Köparen vägrar att skriftligen bekräfta villkoren	4 %	0 %	0 %	15 %
S Leverantörens företagshemligheter röjs	4 %	0 %	0 %	12 %
G Köparen kräver betalning av leverantören för att lagra, skylta eller lista	5 %	0 %	75 %	12 %
G Köparen kräver att leverantören ska betala personalkostnader för att inreda lokaler	1 %	0 %	50 %	4 %
G Köparen kräver betalning för sina reklam- och marknadsföringskostnader	9 %	8 %	75 %	N/A ²²⁹

Källa: Konkurrensverkets enkätundersökningar 2021, 2022, 2024 och 2025.²³⁰

Not: S = Svarta listan, G = Gråa listan. I tabellen sammanställs respektive andel som svarat "mycket ofta" och "ofta". Övriga svarsalternativ har varit "aldrig", "sällan", "ibland" och "det är inte relevant för min verksamhet". Vad gäller förbudet mot att köparen vägrar att skriftligen bekräfta villkoren har även svarsalternativet "det är vanligast med muntliga avtal i min bransch" funnits.

Samtliga svar i procent är avrundade till närmaste heltal.

²²⁹ Handelsmetoden "köparen kräver betalning för sina reklam- och marknadsföringskostnader" har fallit ur enkäten och det saknas därför data för den i samtliga tabeller avseende tremätningen.

²³⁰ Jfr Konkurrensverket dnr 592/2020, dnr 601/2022, dnr 312/2024 och dnr 801/2024.



Ringvägen 100
118 60 Stockholm
08-700 16 00
konkurrensverket@kkv.se

www.konkurrensverket.se