

Landsbygdsavdelningen, Enheten för jordbruk och  
livsmedelsföretagande  
Nationell Exportsamordnare / Kansliråd  
Johan Krallis Anell

## Remissyttrande: Ds 2019:19 – Genomförande av EU:s direktiv om otillbörliga handelsmetoder mellan företag i jordbruks- och livsmedelskedjan

Er ref: N2019/02952/JL

Vårt diarienumr: R-1066-2019

*Svensk Handel, som är handelsföretagens intresseorganisation och företräder 10 000 små, medelstora och stora företag med nära 300 000 medarbetare, får med anledning av remissen anföra följande:*

### Sammanfattning

Svensk Handel avstyrker förslaget i utredning Ds 2019:19 till implementering av Europaparlamentets och rådets direktiv (EU) 2019/633 om otillbörliga handelsmetoder mellan företag i jordbruks- och livsmedelskedjan (hädanefter UTP-direktivet).

Svensk Handel vill inleda med att påminna om UTP-direktivet, och den flera år långa utredningsprocessen i Bryssel som låg till grund för direktivet, från början **syftade till att stärka mindre primärproducenters förhandlingsstyrka** i livsmedelskedjan. UTP-direktivet antogs i april 2019 efter många år av diskussioner i Bryssel. Direktivet har sitt ursprung i en vilja från främst syd- och östeuropeiska medlemsstater och delar av EU-parlamentet att stärka mindre primärproducenters ställning i livsmedelskedjan. Motivet bakom direktivet kan tydligt länkas till att EU:s jordbruksstöd under de senaste decennierna sjunkit som andel av BNP. UTP-direktivet och dess reglering av affärsrelationer i livsmedelskedjan till förmån för primärproducenter har alltså delvis fungerat som ett svar på ett politiskt behov av att hitta alternativ kompensation till EU:s bönder.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Se bl.a. Europaparlamentets initiativrapport. (2010). *Report on fair revenues for farmers: A better functioning food supply chain for Europe.*

Svensk Handel vill i detta sammanhang även påminna om att den **svenska regeringen, oavsett partifärger, motsatt sig EU-reglering** på detta område och det omfattande ingrepp i avtalsfriheten och den avvikelse från svensk rättstradition som denna sektorsspecifika reglering av avtalsvillkor medför. Förslaget i Ds 2019:19 till att väsentligt överimplementera UTP-direktivet innebär därför inte bara att Sverige skulle frångå grundsyftet med regleringen, utan även ett betydande avsteg från den historiska svenska förhandlingslinjen.

UTP-direktivet följer i stort den ursprungliga idén om att stärka mindre primärproducenters ställning i livsmedelskedjan genom att endast omfatta relationer mellan köpare som är av en *större* omsättningskategori än en leverantör av en *mindre* omsättningskategori när köp av livsmedels- och jordbruksprodukter görs. Grundtanken med denna s.k. **trappstegsmodell** i direktivet är alltså att det råder ett ekonomiskt beroendeförhållande mellan den *mindre* leverantören och den *större* köparen. **Direktivet undantar av denna anledning de allra största leverantörerna från direktivets skydd då dessa leverantörer i egenskap av ofta multinationella, extremt förhandlingsstarka varumärkesägare, kan anses ha en stark förhandlingsmakt i livsmedelskedjan. Även de minsta köparna (med mindre omsättning än 2 miljoner euro) undantas från direktivets krav då dessa köpare inte anses besitta en särskilt stor förhandlingsstyrka i relation till mindre leverantörer.** Direktivets skydd är ensidigt, dvs. det är endast leverantörer som skyddas mot säljare, inte tvärtom. UTP-direktivet föreskriver vidare en s.k. svart lista med förbjudna affärsmetoder och en s.k. grå lista med affärsmetoder som är förbjudna såtillvida köpare och leverantör inte kommit överens om dessa. Direktivet är harmoniserat på miniminivå, dvs. EU:s medlemsstater kan välja att gå längre än direktivets krav i den nationella implementeringen om de så önskar.

Den svenska utredningen (Ds 2019:19) med förslag till hur Sverige ska implementera UTP-direktivet presenterades den 1 oktober 2019. Svensk Handel avstyrker, som tidigare nämnts, utredningens förslag. Detta görs av flera skäl.

Utredningen innebär först och främst en överimplementering av direktivets omfattning. Utredaren föreslår att omfattningen av vilka

företag som måste följa direktivets krav, respektive vilka som skyddas av direktivets regler, ska utökas. **Utredningen föreslår att samtliga leverantörer, oavsett storlek, ska skyddas mot samtliga köpare, oavsett storlek. Detta innebär att utredningen i praktiken bedömer de allra största multinationella varumärkesägarna i livsmedelsindustrin skyddsvärda i deras affärsrelationer med väldigt små köpare (med årsomsättning under ca 20 miljoner SEK).** Detta anser Svensk Handel vara principiellt orimligt, administrativt betungande för de tusentals mindre köpare som omfattas av utredningens förslag (i motats till att dessa mindre köpare undantas från kraven i direktivet) och medföra att konkurrensen i livsmedelskedjan snedvrids till förmån för de stora leverantörerna i livsmedelsindustrin.

Vidare överimplementeras bestämmelserna om betaltider. Utredningen föreslår att krav på tvingande betaltider för icke-färsvaror fastställs till 30 dagar, istället för direktivets 60 dagarsregel. Svensk Handel menar att denna överimplementering bl.a. kommer sänka konkurrenskraften för både svenska köpare och svenska leverantörer. Svensk Handel utvecklar detta resonemang nedan.

Svensk Handel har även en rad kommentarer av teknisk karaktär gällande de affärsmetoder som direktivet förbjuder. Kommentarererna innehåller konsekvensbeskrivning av förbuden (i synnerhet i ljuset av att utredning föreslår att även de minsta köparna, med mindre än ca 20 miljoner SEK i omsättning, måste följa lagstiftningen). I konsekvensbeskrivningen ingår bl.a. en genomgång av de risker Svensk Handel ser för leverantörers innovationer och nyproduktlanseringar. Kommentarererna innehåller även förslag till hur vissa frågetecken gällande reglernas tillämpning skulle kunna förtydligas i propositionens förarbete.

Svensk Handel ser tydliga brister i utredningens konsekvensanalys, i synnerhet gällande överimplementeringen av omfattningen, betaltiderna och övriga potentiella konsekvenser av de förbjudna affärsmetoderna (i synnerhet förbuden i kombination med den överimplementerade omfattningen av lagstiftningen).

**Sammanfattningsvis handlar huvudfrågan nu alltså om huruvida det är rimligt att i linje med utredarens förslag frångå UTP-direktivets ursprungssyfte och överimplementera direktivet så att dess bestämmelser**

**skyddar globala varumärkesägare i livsmedelsindustrin mot mindre butiker och partihandelsföretag. Till detta säger Svensk Handel givetvis nej.** Svensk Handel anser således att UTP-direktivet bör implementeras i enlighet med direktivets minimikrav och att Sverige inte bör följa utredningens förslag till överimplementering när direktivet införs i svensk lagstiftning.

## Synpunkter på utredningens förslag

### Specifika kommentarer

#### 2 § Tillämpningsområde

UTP-lagstiftningen ”är tillämplig oavsett leverantörens eller köparens storlek, förutsatt att leverantören eller köparen är etablerad i EU”.<sup>2</sup>

UTP-direktivet kräver att medlemsländerna inför en modell där **mindre säljare - som är primärproducenter eller skyddsvärda mindre leverantörer - skyddas mot större köpare** enligt en trappstegsmodell (**se figur 1**). UTP-direktivet är ensidigt i så måtto att endast köparen krävs efterfölja direktivets krav. Säljare och köpare delas upp i olika storlekkategorier som är i linje med EU-kommissionens SME-definition (ytterligare två storlekkategorier har dock skapats: mid-range; dvs. omsättning 1,5 - 3,5 miljarder SEK; och middle mid-range; dvs. omsättning 0,5 - 1,5 miljarder SEK). Anledningen till denna konstruktion är att tillvarata UTP-direktivets syfte att *”gälla för större aktörers marknadsbeteende gentemot aktörer som har en svagare förhandlingsposition”* och att *”en övre gräns bör förhindra att skydd ges till aktörer som inte är sårbara eller som är betydligt mindre sårbara än deras mindre partner eller konkurrenter. Därför fastställs i detta direktiv omsättningsbaserade kategorier av aktörer enligt vilka skydd ska ges.”*<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Ds 2019:19, sid 13

<sup>3</sup> UTP-direktivet, (2018/0082) COD, skäl 14.

**Figur 1: Tillämpningsområde enligt UTP-direktivets ”trappstegsmodell”**

	Säljare	Köpare	
Omsättning över 3,5 miljarder SEK	Skyddas ej		Köpare omfattas vid köp från säljare av mindre kategori(er)
Omsättning mellan 1,5 miljarder SEK och 3,5 miljarder SEK			Köpare omfattas vid köp från säljare av mindre kategori(er)
Omsättning mellan 500 miljoner SEK och 1,5 miljarder SEK			Köpare omfattas vid köp från säljare av mindre kategori(er)
Omsättning mellan 100 miljoner SEK och 500 miljoner SEK			Köpare omfattas vid köp från säljare av mindre kategori(er)
Omsättning mellan 20 miljoner SEK och 100 miljoner SEK			Köpare omfattas vid köp från säljare av mindre kategori(er)
Omsättning upp till 20 miljoner SEK		Omfattas ej av direktivets skyldigheter	

Utredaren föreslår dessvärre att kraftigt frångå UTP-direktivets minimikrav och överimplementera direktivet både avseende på vilket sätt aktörer omfattas och vilka affärsrelationer som ska omfattas. Utredarens förslag till överimplementering av direktivets omfattning kan visualiseras enligt **figur 2** nedan.

**Figur 2: Tillämpningsområde enligt utredningens förslag:**

	Säljare	Köpare	
Omsättning över 3,5 miljarder SEK			Leverantörer oavsett storlek skyddas mot köpare oavsett storlek
Omsättning mellan 1,5 miljarder SEK och 3,5 miljarder SEK			
Omsättning mellan 500 miljoner SEK och 1,5 miljarder SEK			
Omsättning mellan 100 miljoner och 500 miljoner SEK			
Omsättning mellan 20 miljoner SEK och 100 miljoner SEK			
Omsättning upp till 20 miljoner SEK			

Varans väg →

*i. Övre tröskelvärde för säljare*

Direktivet föreskriver att säljare med en omsättning på mer än 350 miljoner EUR (eller ca 3,5 miljarder SEK) ej omfattas av direktivets skydd. En huvudanledning till att UTP-direktivet inte föreskriver ett skydd för de allra största leverantörerna är att EU-kommissionens generaldirektorat för konkurrens menar att ett sådant skydd, alltså för stora leverantörer med väsentlig marknadsmakt, riskerar att ha negativa konsekvenser för konkurrensen i livsmedelskedjan och i slutändan för driva upp konsumentpriser.

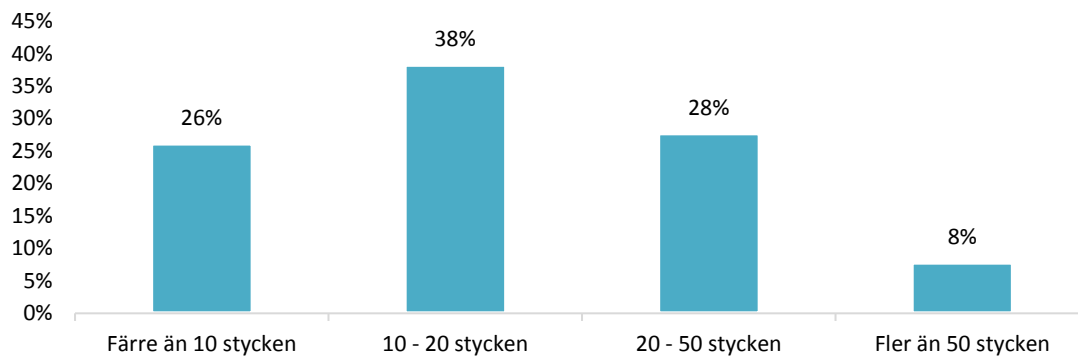
Utredaren föreslår i detta sammanhang att överimplementera direktivet genom att utöka omfattningen till att skydda alla säljare, oavsett storlek. Detta innebär att redan förhandlingstarka, multinationella företag såsom exempelvis Coca Cola, Unilever, Nestlé eller Arla skulle skyddas i avtalsförhandlingar mot handelsföretag oavsett storlek, dvs. både i relation till mindre partihandelsföretag och grossister och i relation till enskilda handlare såsom närbutiker och lanthandel. Utredarens huvudskäl till överimplementeringen gällande denna punkt synes vara att föreslå en så enkel lagstiftning som möjligt, och därigenom frångå grundprincipen bakom direktivet, dvs. **att skydda mindre säljare med fokus på primärproducenter och**

### **andra mindre - och därmed skyddsvärda leverantörer - mot större köpare.**

Många transaktioner i livsmedelskedjan sker direkt mellan enskilda handelsföretag (butiker eller partihandelsföretag) och leverantörer av varierande storlek. Svensk Handels enkätundersökning<sup>4</sup> bland enskilda dagligvaruhandlare från juli 2019 visar att flertalet enskilda handlare har 10 eller fler leverantörer av livsmedelsprodukter förutom sin egen centrala grossist (**se figur 3**).

#### **Figur 3: Enskilda dagligvaruhandlares leverantörer**

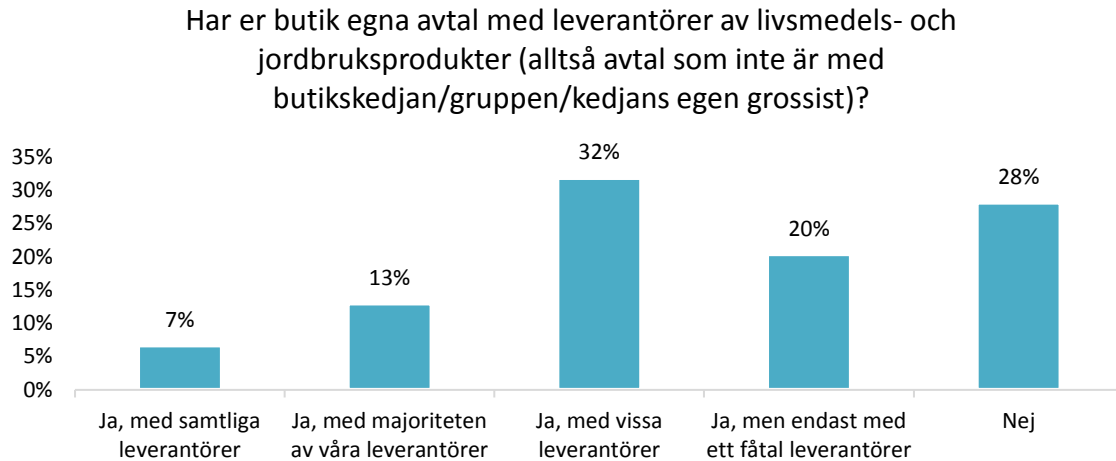
Ungefär hur många leverantörer av livsmedelsprodukter har er butik förutom er dagligvarukedjas grossist?



Svensk Handels undersökning visar även att en klar majoritet av de enskilda handlarna i olika utsträckning själva sluter avtal med leverantörer om leverans av livsmedels- och jordbruksprodukter (**se figur 4**).

<sup>4</sup> Svensk Handel. Enkätundersökning med enskilda dagligvaruhandlare (2019).

**Figur 4: Avtal mellan enskilda dagligvaruhandlare och leverantörer**



I och med att utredningen föreslår en överimplementering av direktivet – på sådant sätt att även de allra största, multinationella varumärkesägarna skyddas av direktivets bestämmelser i förhandlingar med enskilda butiker – ser Svensk Handel en tydlig risk att multinationella varumärkesägares förhandlingsposition i livsmedelskedjan stärks. Detta utan att överimplementeringen för den skall på något sätt bidra till UTP-direktivets syfte att stärka de mindre primärproducenternas ställning i livsmedelskedjan. **Risken är uppenbar att utredningsförslaget snarare motverkar UTP-direktivets grundsyfte genom att redan svaga aktörer försvagas ytterligare, när makten stärks för de stora varumärkesägarna som Konkurrensverket i sina analyser av den svenska livsmedelskedjan redan idag bedömer ha stor marknadsmakt.**<sup>5</sup>

Risken att multinationella varumärkesägares förhandlingsposition stärks i det fall de skyddas av lagstiftningen, utan att det gynnar vare sig konsumenter eller primärproducenter, är som tidigare nämnts någonting som tagits upp av EU-kommissionens generaldirektorat för konkurrens chefsekonom redan i konsekvensanalysen för förslaget till EU-direktiv i början av 2018. Notera att citatet nedan endast avser frågan om huruvida stora leverantörer bör skyddas mot stora köpare eller ej. Det svenska utredningsförslaget till överimplementering går alltså betydligt längre än de potentiella konkurrenssnedvridande effekter som påtalas av konkurrensdirektoratet nedan:

<sup>5</sup> Konkurrensverket 2018. *Konkurrensen i livsmedelskedjan*. Sid 230–234. [http://www.konkurrensverket.se/globalassets/publikationer/rapporter/rapport\\_2018-4.pdf](http://www.konkurrensverket.se/globalassets/publikationer/rapporter/rapport_2018-4.pdf)



*"[T]here can be unintended negative consequences of regulating practices in the food supply chain. This concerns notably regulating the trading relationships between (mostly brand) manufacturers holding a significant share of the market of the sales of food products in a particular product category in a given Member State (hereafter designated in a simplified way as "large manufacturers") and their "large customers" (e.g. modern retailers holding a significant share of the food retail sales in a given Member State). **Regulating commercial transactions between such large players could reduce the pressure that large customers can exert on large manufacturers to reduce their margins and imply significant market disturbance because of their broad impact on the market and, ultimately, on consumer prices. Besides, it is not obvious that farmers or other parties higher up in the supply chain would benefit from a regulation of UTPs that would give large processors or manufacturers greater margins.** A large manufacturer that would leverage a regulation of UTPs to pressurize the retailers to increase prices at which retailers buy from the manufacturer has no obligation or incentives and is unlikely to share with its own suppliers the extra benefits it would obtain from such regulation."*<sup>6</sup>

Under förhandlingarna om UTP-direktivet i EU-parlamentet och i dialog under hösten 2018 höjdes många röster för att skydda även de multinationella varumärkesägarna. Även den tyska konkurrensmyndigheten Bundeskartellamt reagerade på de potentiellt konkurrenshämmande effekterna av ett sådant skydd av stora leverantörer:

*"In the form now discussed the regulation runs the risk of hindering competition through deep encroachments of contractual freedom and of discriminating inappropriately against small and medium-sized enterprises in particular," says Andreas Mundt, President of the Competition Authority.*<sup>7</sup>

## ii. Nedre tröskelvärde för köpare

UTP-direktivet föreskriver att köpare med en omsättning på mindre än 2 miljoner EUR (eller 20 miljoner SEK) undantas från direktivets

<sup>6</sup> Impact assessment accompanying the UTP Directive Proposal, SWD(2018) 92 final, Annex H (sid 262)

<sup>7</sup> Welt, citatet översatt till engelska genom DeepL Translator.

[https://www.welt.de/print/die\\_welt/finanzen/article184346510/Schuetzenhilfe-fuer-den-Handel.html](https://www.welt.de/print/die_welt/finanzen/article184346510/Schuetzenhilfe-fuer-den-Handel.html)

bestämmelser och således kraven på köpare. Utredningen föreslår i detta sammanhang att överimplementera direktivet och kräva att alla köpare, oavsett storlek, följer UTP-direktivets bestämmelser.

Enligt HUI:s databas över Sveriges detaljhandelsbutiker 2018 har cirka 5 500 företag fysiska butiker inom dagligvaruhandeln. Av dessa företag har 3 878 butiker (dvs. 70 %) enligt senaste bokslutsuppgift en omsättning under 20 miljoner SEK.<sup>8</sup> Det stora antalet dagligvarubutiker gör inte bara att service upprätthålls i gles- och landsbygd utan är också en garant för att konkurrensen upprätthålls mellan handelns aktörer. Om mindre butiker slås ut i såväl landsbygd som i städer blir butiks nätet mindre finmaskigt och konkurrensen blir lidande.

Många av butikerna av denna typ är placerade i glesbygd och i mindre orter (**se bilaga 1** med exemplen som visar kartor över placeringen av EMAB, Handlar'n, ICA- och Tempo-butiker med mindre än 20 miljoner i omsättning). Handeln i glesbygd är en viktig komponent i det svenska samhällsbygget som bör värnas. Under de senaste åren har flera initiativ tagits av partier på både höger- och vänsterkanten för att förbättra möjligheterna att fortsatt driva butiker med låg eller bristande lönsamhet i glesbygden. Exempelvis har både servicebidrag (glesbygdstöd för butiker) och investeringsstöd i landsbygdsprogrammet införts de senaste åren. En omotiverad administrativ påлага för de allra minsta butikerna i glesbygden i form av ett överimplementerat UTP-direktiv riskerar att underminera de åtgärder regeringar av olika färg infört det senaste decenniet för att bidra till en levande landsbygd med bibehållen servicegrad.

Svensk Handel befarar att om undantaget för de allra minsta köparna (med omsättning <20 mkr) tas bort, så riskerar det att styra inköpen i dagligvaruhandeln mot de centrala inköpsorganisationerna (i de fall butikerna har den möjligheten) och medföra den negativa effekten att små lokala leverantörer får svårare att överleva.

Dagligvarubutiker med lägre omsättning än 20 miljoner kronor per år har naturligen inga, eller väldigt få, anställda vilket gör att alla resurser är helt fokuserade på att driva verksamheten. Om dessa företag omfattas av de detaljerade kraven i lagstiftningen så kommer dessa

---

<sup>8</sup> Svensk Handels bearbetning av HUI:s databas över Sveriges detaljhandelsbutiker 2018. Enligt databasen har cirka 5 500 företag fysiska butiker inom dagligvaruhandeln. Av dessa företag har 70 procent enligt senaste bokslutsuppgift en omsättning under 20 miljoner sek. 27 procent har en omsättning på 20 miljoner sek eller mer. Omsättningsuppgift saknas för övriga tre procent av företagen.

butiker sannolikt ta det säkra före det osäkra och uteslutande, eller i högre grad, att göra sina inköp via centrala grossister och inköpssamarbeten. Detta skulle vara en utveckling som vare sig gynnar de mindre butikerna eller de lokala leverantörerna. I figurerna 3 och 4 ovan visar Svensk Handel siffror på hur viktiga de enskilda butikerna är som kund för lokala leverantörer. Fler än hälften av de enskilda handlarna har över 10 leverantörer utöver den egna dagligvarukedjans centrala grossist.

Gällande partihandelsföretag med mindre omsättning än 20 miljoner SEK som bedriver försäljning av drycker och livsmedel har Svensk Handel dessvärre inte fullt lika precisa siffror som för de fysiska dagligvarubutikerna. Dock är Svensk Handels beräkning att åtminstone 4000 partihandelsföretag med en årsomsättning under 20 miljoner SEK bedrev försäljning av drycker, livsmedel och tobak under år 2018. Bland dessa 4000 partihandelsföretag finns dock rimligen ett relativt stort antal bolag där försäljningen är mycket begränsad eller där bolaget är inaktivt.

### *iii. Trappstegsmodellen*

Som tidigare nämnts föreskriver EU-direktivet en s.k. trappstegsmodell (**se figur 1**). Utredaren föreslår även i detta sammanhang att överimplementera direktivet genom att helt ta bort trappstegsmodellen. Även här framför utredaren argumentet att detta förenklar lagstiftningen.

Majoriteten av Sveriges livsmedelsbutiker tillhör de två nedersta trappstegen i EU:s trappstegsmodell. Som köpare kommer de vara och uppleva sig som relativt små i förhållande till flera av de mest inflytelserika leverantörerna som verkar på svensk marknad. Det finns stor risk att sloandet av trappstegsmodellen kommer att påverka viljan till och förutsättningarna för lokala inköp. Det här innebär därmed att inköpen troligen kommer styras mer mot den centrala organisationen. Eftersom 74 procent av dagligvarubutikerna anger att de har fler än 10 lokala leverantörer och när utvecklingen efter sloandet av trappstegsmodellen går mot mer centrala inköp så kommer det att leda till sämre marknadsförutsättningar för lokalt producerade livsmedel, vilket är tvärt emot intentionerna med EU-direktivet.

Med relativt begränsad arbetsinsats har vi dock, baserat på lättillgängliga data från Alla Bolag<sup>9</sup> gjort en sammanställning av de

---

<sup>9</sup> <https://www.allabolag.se/>

leverantörer som i dagsläget (baserat på senaste tillgängliga årsredovisning och omsättningssiffror) skulle sorteras inom omsättningsintervallen; över 3,5 miljarder; 1,5 – 3,5 miljarder; 500 miljoner – 1,5 miljarder och 100 miljoner – 500 miljoner (SEK). Svensk Handels beräkning är att endast 13 företag som säljer livsmedels- och jordbruksprodukter skulle undantas från skydd om direktivet implementeras i enlighet med dess miniminivå. Information om koncernomsättning för bl.a. leverantörer som ingår i multinationella koncerner framgår inte i Alla Bolags siffror, endast omsättning för företag i svenska bolagsregistret. Utöver de 13 redan nämnda företagen skulle därför ytterligare ca 30 företag som säljer livsmedels- och jordbruksprodukter exkluderas från skydd enligt UTP-direktivet i och med direktivets tydliga referens till EU:s SME-rekommendation (som bl.a. innehåller riktlinjer gällande hur de multinationella företagens storlek ska klassificeras). För betaltider finns också redan system framtagna för att snabbt få fram företag i olika storleksklasser. För att främja stärkt konkurrenskraft, likviditet och hållbar tillväxt, togs en branschöverskridande uppförandekod fram 2018 i syfte att korta betaltiderna inom näringslivet. Koden avser inköp av svenska bolag från SME-leverantörer i Sverige, baserat på omsättning och antal anställda. Det verktyg som tagits fram för att tillämpa koden skulle kunna utvecklas för att täcka in bolag upp till 150 respektive 350 miljoner euro.

*iv. Sammanfattning gällande lagstiftningens omfattning*

Svensk Handel är övertygad om att **trappstegsmodellen kan hanteras av köparna**. UTP-direktivet är ensidigt i så måtto att endast köparen krävs efterfölja direktivets krav. Således krävs att köparen vet sin egen omsättning och i vilken kategori denne hamnar (detta torde vara mycket enkelt för köparen att avgöra). Det krävs också att köparen håller reda på vilken omsättning och i vilken kategori deras affärspartner på leverantörsidan befinner sig. Som nämnts i tidigare stycke har Svensk Handel redan, med begränsad arbetsinsats, tagit fram ett utkast till en sådan klassificering för leverantörer. Med utgångspunkt i existerande system för näringslivets Uppförandekod om betaltider kan man dessutom relativt enkelt skapa en branschgemensam lista som klassificerar leverantörer efter omsättningsstorlek, på basis av årsredovisningsinformation från Bolagsverket. Det är även mycket viktigt att lagstiftaren i implementeringen behåller UTP-direktivets tydliga referens till EU-kommissionens SME-definition<sup>10</sup>, som stipulerar hur beräkningar görs av multinationella företags totala omsättning och som därigenom förhindrar kryphål i lagstiftningen.

---

<sup>10</sup> Se UTP-direktivets artikel 1(2) sista stycket.

Vi belyser nedan hur överimplementeringen av UTP-direktivets omfattning, och därigenom skyddet av även de största, multinationella varumärkesägarna mot de minsta köparna, blir absurt i förhållande till vissa av de affärsmetoder som förbjuds enligt UTP-direktivet. Vidare riskerar den föreslagna överimplementeringen av omfattningen att resultera i oönskade effekter på marknaden då mindre köparens möjligheter att bl.a. förhandla om fördelning av risk inskränks.

#### **4 § Förbud, viten och sanktionsavgifter**

Enligt 4 § i utredarens förslag till lagstiftning uppges att ”[d]e otillbörliga handelsmetoder som anges i 5 – 8 §§ är förbjudna och kan medföra förbud och vite enligt 16 – 17 §§ **samt** sanktionsavgift enligt 18 – 22 §§.”<sup>11</sup>

Samtidigt uppges i 17 § att ett vite inte samtidigt får förenas med en sanktionsavgift.<sup>12</sup> Därav anser Svensk Handel att 4 § bör lyda:

*”De otillbörliga handelsmetoder som anges i 5 – 8 §§ är förbjudna och kan medföra förbud och vite enligt 16 – 17 §§ **samt eller förbud och** sanktionsavgift enligt 18 – 22 §§.”*

#### **Tvingande förbud 5 – 8 §§**

##### *Generellt om förbuden*

Svensk Handel har genomfört omfattande konsultationer med handelsföretag i syfte att göra en konsekvensanalys för olika affärsmodeller i handeln (bl.a. stora och små grossister, centraliserade dagligvarukedjor och enskilda butiker). Det som gör analysen extra utmanande är att UTP-direktivet utgått från en trappstegsmodell som handlar om relativ förhandlingsstyrka. I och med att utredningen föreslår en överimplementering av omfattningen tas denna trappstegsmodell bort. Den balans som UTP-direktivets materiella regler avser att återställa mellan mindre leverantörer och större köpare rubbas därmed väsentligt.

*Otillbörliga affärsmetoder bör förbjudas både för leverantörer och för köpare*

---

<sup>11</sup> Ds. 2019:19. Sid 14.

<sup>12</sup> Ds. 2019:19. Sid 18.

I det fall när leverantören agerar ensidigt finns genom UTP-direktivet och den framtida svenska lagstiftningen inget skydd för köpare. Lagstiftning ålägger, som tidigare nämnts, endast köparen skyldigheter men inte leverantören. I det fall en leverantör exempelvis använder sig av problematiska ensidiga avtalsvillkorsförändringar finns alltså endast existerande konkurrensrätt och civilrätten samt stämning att tillgå för köparen. Det marknadsrättsliga förbud som åläggs köparen till följd av EU-direktivet kan riskera att resultera i en förändrad och mindre effektiv affärsmodell för köpare. Samtidigt blir effekten på leverantörssidan alltså inte densamma, eftersom förutsättningar för att på leverantörssidan fortsatt använda sig av ensidiga avtalsvillkorsändringar – eller andra typer av diskutabla affärsmetoder – inte kommer ändras. Svensk Handel anser därför att Sverige, i det fall regeringen väljer utredningens förslag gällande överimplementering av omfattningen, bör implementera en dubbelsidig lagstiftning, där leverantörer åläggs samma skyldigheter som köpare.

## **5 § Betaltider på maximalt 30 dagar**

I Sverige regleras betalningstider generellt genom räntelagen. 30 dagars betalningstid gäller mellan företag – såvida inget annat avtalats. Den svenska lagstiftningen kompletteras med den tidigare nämnda uppförandekoden. UTP-direktivet stramar upp de svenska kraven på betalningstider (dock specifikt för livsmedels- och jordbruksprodukter) ytterligare. Enligt UTP-direktivet är det förbjudet att betala senare än 30 respektive 60 dagar för färskvaror respektive icke-färskvaror. Det är således icke-dispositiva betalningsfrister i UTP-direktivet (till skillnad från rådande svensk dispositiv lagstiftning).

Utredaren föreslår gällande betaltiderna dock en överimplementering av EU-direktivet som innebär att betaltid för färskvaror och för icke-färskvaror fastställs till maximalt 30 dagar. En sådan överimplementering riskerar att skapa flera negativa följd effekter på den svenska marknaden, nedan listas några av dessa. Anledningen till detta är att särskiljandet av färskvaror respektive icke-färskvaror medför krångel och att överimplementeringen såldes är en förenkling.

Det finns en direkt korrelation mellan betaltiden 30 dagar och hållbarhet hos färskvaror, som definieras som varor som inom 30 dagar kan komma att bli undermåliga för försäljning. Betaltiden 60 dagar, som alltså enligt annan EU-lagstiftning gäller generellt för näringslivet anses vara en maximal betaltid så till vida inget annat avtalats, kan på samma sätt sägas korrelera med varor som inte är

färska, med en hållbarhet som överstiger 30 dagar. Med tanke på att det icke-färska sortimentet kan omfatta konserverad mat med mycket lång hållbarhet, och därmed långa lagringstider, förefaller det olyckligt att, i syfte att förenkla, likställa dessa med färska när det gäller betalningstider.

### *Definitionen av färskvaror*

I UTP-direktivets artikel 2.5 definieras färskvaror som ”jordbruks- och livsmedelsprodukter som på grund av sin beskaffenhet eller i förädlingsledet kan komma att bli undermåliga för försäljning inom 30 dagar från skörd, produktion eller förädling”.

Utredaren uppger att definitionen av färskvaror (i UTP-direktivets artikel 2.5 och i skäl 17) ger upphov till många följdfrågor. I synnerhet då *”direktivet å ena sidan föreskriver en särskild tidsgräns (30 dagar) samtidigt som denna å andra sidan inte alls ska beräknas på samma sätt som i livsmedelslagstiftningen. Frågan blir då på vilka grunder 30-dagarsfristen ska räknas?”*<sup>13</sup>

Utredaren ifrågasätter med detta direktivets samstämmighet mellan definitionen enligt artikel 2.5 respektive skäl 17. Svensk Handel anser att utredaren i detta avseende gör en feltolkning av direktivets skrivningar i skäl 17. Skrivningarna i direktivets skäl ska förstås endast som ett konstaterande att:

- 1) Det finns andra definitioner av färskvaror i annan EU-rätt kopplad till livsmedelslagstiftning som ej lämpar sig för tillämpningen av detta direktiv och;
- 2) Att inom ramen för detta direktiv bör en produkt betraktas som en färskvara om produkten förväntas bli undermålig för försäljning inom 30 dagar.
- 3) Att det för övriga jordbruks- och livsmedelsprodukter gäller ett krav på betalningstid om maximalt 60 dagar.

Svensk Handel menar därför att skäl 17 endast preciserar artikel 2.5 och att det inte råder några oklarheter eller motsägelser mellan dessa två bestämmelser. Svensk Handel anser därför att färskvarudefinitionen är en fullgod grund att stå på och att liknande,

---

<sup>13</sup> Ds. 2019:19. sid 80

mindre specifika definitioner av färskvaror redan tillämpas i andra lagstiftningar. Se exempelvis definitionen av WTO:s överenskommelse om handelsprocedurer.<sup>14</sup> Även Efficient Consumer Repsonse Sverige<sup>15</sup> (ECR) har vedertagen praxis för klassificering av färskvaror respektive icke-färskvaror.

*Försämrad konkurrenskraft för svenska företag*

*i. Köpare av egna märkesvaror (EMV)*

En stor del utav konkurrensen på svenska B2C-marknaden idag är ett resultat av framväxten av egna märkesvaror (EMV). EMV har konstaterats medföra en prispressande effekt<sup>16</sup> på konsumentprodukter i handeln och håller även tillbaka prishöjningar på varor från leverantörsvarumärken. Generellt i handeln är många EMV med kort hållbarhet (färskvaror) från svenska leverantörer. För dessa EMV är krav på 30 dagars betaltider inget betydande problem. När det däremot gäller artiklar med lång hållbarhet (icke-färskvaror) kommer en svensk bestämmelse om krav på 30 dagars betaltid för icke-färskvaror att medföra incitament för köpare att köpa EMV från leverantörer i andra EU-länder som valt att inte överimplementera utan behålla EU-direktivets krav (samt leverantörer i länder utanför EU).

*ii. Prispress på säljarledet*

Köpare kan komma att i högre grad kräva leverantören på bättre rabatter på inköpspriset i en omförhandling av avtal som tidigare medgett längre betalningstider än 30 dagar för icke-färskvaror. Detta kommer leda till ökad prispress för de leverantörer som tidigare kommit överens med köparen om en modell där ett högre försäljningspris (till leverantörens fördel) kombineras med en längre betaltid (till köparens fördel).

*iii. Ökade transporter*

---

<sup>14</sup> "perishable goods are goods that rapidly decay due to their natural characteristics, in particular in the absence of appropriate storage conditions." WTO Trade Facilitation Agreement (2017). Annex I, punkt 10. [https://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/tfa-nov14\\_e.htm#art7](https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/tfa-nov14_e.htm#art7)

<sup>15</sup> <http://www.ecr.se/start>

<sup>16</sup> Konkurrensverket (2016). *Egna varumärken på livsmedel – konsumtionsmjölk*. Sid 54 [http://www.konkurrensverket.se/globalassets/publikationer/rapporter/rapport\\_2\\_016-7.pdf](http://www.konkurrensverket.se/globalassets/publikationer/rapporter/rapport_2_016-7.pdf)



Om betaltiderna blir kortare än vad som är rimligt i förhållande till varans hållbarhet, är det inte osannolikt att mindre beställningar kommer att göras oftare vilket medför en suboptimering i hela logistikkedjan, t ex transporter med halvfylla lastbilar. Köpare i hela kedjan kommer så långt möjligt vilja att lager hålls i tidigare led i kedjan. Råder däremot avtalsfrihet vad gäller betaltider kommer lagerhållningen att förekomma där det är mest ekonomiskt effektivt.

*iv. Administrativ börda*

En överimplementering av EU-direktivets bestämmelser om betaltider blir även problematisk sett till den administrativa bördan för både köpare och säljare. Ett exempel: En köpare gör inköp från en leverantör som producerar icke-färsvaror både i Tyskland och Sverige. Antag att Tyskland följer direktivets krav på maximalt 60 dagars betaltid för icke-färsvaror (tyska regeringen har aviserat att de inte avser överimplementera direktivet<sup>17</sup>) och Sverige överimplementerar direktivet och kräver 30 dagars betaltid. I detta fall kommer effektiviteten i den svenska livsmedelskedjan hämmas, länder som inte överimplementerar betaltidsbestämmelserna kommer få konkurrensfördelar och incitamenten att köpa från andra länder kommer öka med längre transporter som följd. I det fall en svensk köpare köper varor från en och samma producent som producerar i två olika EU-länder med olika lagstiftning kommer exempelvis köparen behöva implementera ett system med dubbla leverantörsnummer för att kunna särskilja olika leveranserna beroende på vilket land och vilken avtalspart en leverans kommer ifrån.

*v. Leverantörer kommer i ökad utsträckning få betala för lagerhållning*

Lagerhållning binder kapital för köpare såväl som säljare. En betaltid på 60-dagar för icke-färsvaror (istället för utredarens förslag på 30-dagars betaltid) möjliggör att köpare kan få kompensation genom längre betaltider för den tid en vara är lagrad hos köparen. Med möjlighet att förhandla om längre betaltider kan köparen kompenseras genom att få möjlighet att betala senare och leverantören kan få kompensation genom att köparen står för lagerhållningen. Ett krav på 30-dagars betalningstid kommer leda till en förflyttning av lagerbindning från köpare uppströms i värdekedjan till leverantörer.

---

<sup>17</sup> Tyska regeringskansliet. 3/2-2020.

[https://www.bmel.de/SharedDocs/Downloads/Presse/PM026-Handel.pdf?\\_\\_blob=publicationFile](https://www.bmel.de/SharedDocs/Downloads/Presse/PM026-Handel.pdf?__blob=publicationFile)

En effekt kan bli att leverantörer kommer behöva investera i nya lagerlokaler.

*vi. Konkurrensnackdel för säljare på exportmarknader*

En kortare betaltid skulle också innebära en konkurrensnackdel för säljaren, jämfört med konkurrenter från länder som följer direktivets förslag, med 30 respektive 60 dagars betaltid. Exempelvis i en situation där en köpare av spannmål på den internationella marknaden väljer mellan att köpa spannmål från en svensk leverantör och en annan leverantör från ett annat EU-land där man följer direktivets minimiregler. I detta fall skulle köparen vara tvungen att betala inom 30 dagar till den svenska leverantören, men inom 60 dagar till leverantören från ett annat EU-land. Betaltider är en viktig parameter i en avtalsförhandling och en svensk överimplementering kommer att minska attraktiviteten och konkurrenskraften hos de svenska exportörerna av icke-färsksvaror.

*vii. Sammanfattning betaltider*

Svensk Handel anser därmed att den svenska utredningens förslag att överimplementera UTP-direktivets bestämmelser om krav på betaltider bör förkastas. Istället bör den svenska lagstiftningen, likt UTP-direktivet, föreskriva betaltider för färsksvaror om maximalt 30 dagar och för icke-färsksvaror om maximalt 60 dagar.

## **6 § 1 Annullera bindande order kortare än 30 dagar**

Överimplementering: Direktivet kräver att regeln endast gäller för färsksvaror. Utredaren anser att regeln ska gälla alla jordbruks- och livsmedelsprodukter, således alltså även för icke-färsksvaror.

*i. Prispress mot leverantörer*

Bestämmelsen i 6 § omfördelar risk i livsmedelskedjan från säljare till köpare. Detta kommer givetvis skapa incitament för köpare att pressa inköpspriserna i förhandling med leverantörer.

*ii. Minskade incitament till inköp av färsksvaror från lokala svenska leverantörer*

För handelsföretagen är en stor andel av färsksvaruinköpen varor från svenska producenter. Vid ett förbud att annullera order med mindre

än 30 dagars varsel för alla typer av varor så riskerar i synnerhet mindre butiker bli mer försiktiga i sina beställningar och för vissa typer av varor hellre stå tomhänta i butiken än att riskera att stå kostnaden för osålda produkter och generera matsvinn. Motorn att driva försäljning av svenska färskvaror försämras om de mindre butikerna drar ned på kvantiteterna. Detta förbud mot affärsmetod kommer medföra att riskpremien drivs nedströms i värdekedjan från leverantörer till köpare. Detta kommer i sin tur leda till ett ökat tryck på lägre inköspriser från köpare.

Sammanfattningsvis menar Svensk Handel att ett förbud att annullera order av färskvaror med mindre än 30 dagars varsel kommer leda till att mindre köpare i högre utsträckning kommer köpa färskvaror med kortare framförhållning, och att mångfalden på butikshyllor eller i sortiment riskerar att försämras.

*iii. Påverkan på partihandelsleverantörer i relation till deras köpare (i exempelvis offentlig sektor eller restaurangbranschen)*

Partihandelsföretag och grossister är både leverantörer och köpare enligt lagstiftningen. Partihandelsföretagen och grossisterna är leverantörer till både offentlig och privat sektor.

I privat sektor kan kunderna vara exempelvis restauranger eller hotell. Partihandelsföretagen som Svensk Handel har varit i kontakt med uppger att deras kunder/köpare relativt ofta gör annulleringar av hela eller delar av order av livsmedelsprodukter. Det är inte ovanligt att kunderna kan ändra delar av en beställning eller annullera en order kort tid innan den ska skickas. Detta är framförallt förekommande hos partihandelsföretagens privata kunder/köpare men det förekommer även att offentliga kunder gör denna typ av sista minuten annulleringar/ensidiga ändringar av avtalsvillkor. Partihandelsföretagens och grossisternas inställning är dock att ett skydd av en stor partihandelsaktör/grossist (leverantör) gentemot en liten restaurang (köpare) i detta fall blir orimlig. Dels eftersom denna typ av orderjusteringar ses som en naturlig del av affärsrelationen, dvs. att partihandelsföretaget eller grossisten försöker svara mot kundens efterfrågan. Dels för att den administrativa hanteringen av affärsförhållanden med deras kunder kommer skjuta i höjden, detaljerade avtal kommer att behöva skrivas med väldigt många kunder som måste säkra upp sin hantering av affärsförhållanden för att inte riskera en sanktionsavgift på upp till en procent av årsomsättningen. Bland de partihandelsföretag och grossister som har

e-handelsförsäljning B2B (dvs. till företagskunder) så är uppfattningen att detta kommer ha en kraftig negativ inverkan på möjligheten att driva effektiv e-handel som svarar till kundernas behov. En B2B e-handel från ett partihandelsföretag eller grossist blir delvis obsolet om restaurangen som är kund/köpare inte får göra avbeställningar.

#### *iv. Sammanfattning*

I direktivet medges en möjlighet att för vissa produktkategorier föreskriva kortare tider för annulleringsförbudet än 30 dagar. Svensk Handel anser i detta sammanhang att annulleringsförbudet bör följa hållbarhetstiden för de varor som köps in. Dvs. om en vara har kort hållbarhet bör annulleringsförbudet vara kort, har varan längre hållbarhet bör annulleringsförbudet vara längre. Väldigt många färskvaror har mycket kortare hållbarhetstid än 30 dagar, många under 7 dagar och tex bröd är färskt bara några dagar. En väsentligt kortare period inom vilken annullering är förbjuden bör således medges för bröd, mejeriprodukter samt kött- och charkprodukter.

Ett annat kompletterande alternativ för att mildra de negativa effekterna för nylanseringar av produkter i den svenska livsmedelskedjan är givetvis att utredarens förslag till omfattningen av direktivet förkastas till förmån för UTP-direktivets. I detta fall kommer inte de minsta köparna att omfattas av bestämmelserna i 6 § 1. Om UTP-direktivet implementeras enligt miniminivå kommer inte heller stora partihandelsföretag (över ca 3,5 miljarder SEK i omsättning) skyddas, vilket skulle medföra att problemen med e-handelskunder enligt ovan beskrivning inte längre blir aktuellt.

### **6 § 2 Ensidig ändring av villkor**

Enligt UTP-direktivet och utredningen förslag ska det vara otillbörligt att *"köparen ändrar ensidigt villkoren i ett avtal för jordbruks- och livsmedelsprodukter i fråga om intervall, metod, plats, tid eller volym för leveransen, kvalitetskrav, betalningsvillkor eller priser, eller vad gäller tillhandahållandet av de tjänster som anges i 8 § första stycket 2–5."*

Denna regel ska appliceras på en verklighet i livsmedelskedjan där det först skrivs avtal och där sedan oförutsedda händelser kan inträffa. I de allra flesta fallen fungerar transaktionen i livsmedelskedjan friktionsfritt och det behövs inga ändringar av avtalsvillkor. I andra

fall händer det något och förutsättningarna för köp eller försäljning behöver justeras.

*”Starkare köpare bör inte ändra överenskomna avtalsvillkor ensidigt, t.ex. genom att avlista produkter som omfattas av ett leveransavtal. Detta bör dock inte gälla i situationer då det finns ett avtal mellan en leverantör och en köpare som särskilt anger att köparen kan specificera en särskild del av transaktionen i ett senare skede med avseende på framtida order. Detta kan exempelvis gälla de beställda kvantiteterna. Ett avtal är inte nödvändigtvis ingått vid en viss tidpunkt för alla aspekter av transaktionen mellan leverantör och köpare.”*

Det finns alltså en viss anpassning till verkligheten i livsmedelskedjan av förbudet mot ensidiga ändringar av villkor.

*i. Kvalitetskrav, CSR-policys etc.*

Handelsföretagen har exempelvis kvalitetskrav, CSR-policys etc. som emellanåt revideras och nya krav ställs upp. Det vore orimligt om köparna i handeln inte skulle kunna anpassa sina inköspolicys på hållbarhetsområdet till följd av att exempelvis missförhållanden i produktion upptäcks, nya forskningsrön om vissa produkters påverkan på miljö, klimat och hälsa eller anpassa sig till andra relevanta omvärldsfaktorer. Svensk Handel anser att det behöver förtydligas i lagstiftningens förarbete att frågor gällande hur köparen agerar till följd av nya forskningsrön eller bäst svarar mot sina egna kunder önskemål gällande klimat, miljö och produktsäkerhetshänsyn (genom exempelvis hållbarhetspolicys) är exempel på vad ”köparen kan specificera [som] en särskild del av transaktionen i ett senare skede.”

*ii. Ensidiga ändringar av marknadsföringskanaler*

Ensidiga ändringar av marknadsföring förekommer när köparen marknadsför varor till slutkonsument. Marknadsföringsstrategier kan ändras, försök att nå ut till slutkonsument via TV kan överges för digitala kanaler. Direktreklamen eller reklam genom tryckt media kan överges eller ändras i frekvens eller intensitet. Svensk Handel anser att det behöver förtydligas i lagstiftningens förarbete att marknadsföringstekniker gällande hur köparen bäst når sina egna kunder (genom exempelvis marknadsföring) är exempel på vad ”köparen kan specificera [som] en särskild del av transaktionen i ett senare skede.”

### *iii. Årskontrakt (partihandel)*

En överenskommelse om ett årskontrakt kan göras i vissa fall i partihandeln, exempelvis gällande skördeprodukter, där köparen gör ett volymåtagande till ett överenskommet pris. Dessa volymåtaganden hålls vanligtvis men i vissa fall kan de bli +/- 10 % levererat i förhållande till volymåtagandet. Rimligen bör skillnader i volymåtaganden och faktisk volym vara att betrakta som något som "köparen kan specificera [som] en särskild del av transaktionen i ett senare skede."

### *Leverantörers ensidiga ändringar av villkor mot köpare*

Gällande parametrarna intervall, metod, plats, tid eller volym för leveransen finns det alltid en risk att det kan hända saker i verkligheten som föranleder att villkor måste ändras av någon part. Nedan har vi några exempel på leverantörers ensidiga ändringar av avtalsvillkor som kan påverka köpare.

#### *i. Volymer*

Det är inte ovanligt att leverantörer ensidigt ändrar överenskommen leveransvolym (exempelvis levererar 10 % mindre) eller inte kan leverera en överenskommen leverans överhuvudtaget. Ett exempel är att vid bristsituationer hos en leverantör kan en kund, som förhandlat sig till bra villkor, underprioriteras, till förmån för en kund som betalar mer, istället för att fördela leveranser proportionerligt. Handelsföretagen kan givetvis ha svårt att i dessa situationer avgöra om leveransproblemen är ett resultat av en kommersiell repressalie (en sådan misstanke kan uppstå undantagsvis) eller ett normalt serviceproblem hos leverantören.

#### *ii. Plats (lagerlokal för avhämtning av varor)*

Byten av plats för avhämtning av varor (lagerlokalsbyte) sker i dagligvaruhandeln oftare i leverantörsledet än i köparledet. Anledningen till detta är att köparna i dagligvaruhandeln lägger mångmiljon- eller miljardbelopp på att bygga egna lagerlokaler som nav för deras distribution. Situationen är inte densamma på leverantörssidan, där vi förstått att många av de leverantörerna som ingår i internationella storbolag oftare köper lagerverksamhet och/eller ändrar plats ensidigt för upphämtning av leveranser. De svenska leverantörerna, i synnerhet de mindre, är dock undantag.

## 6 § 5 Kommersiella repressalier

Utredningen föreslår, i linje med UTP-direktivet, att det ska vara förbjudet att *”köparen hotar att vidta eller vidtar kommersiella repressalier mot leverantören om leverantören utövar sina avtalsenliga eller juridiska rättigheter.”*<sup>18</sup>

Centralt i detta sammanhang är alltså att leverantören agerar i enlighet med ett avtal, en överenskommelse eller övriga juridiska rättigheter för att denna bestämmelse ska bli aktuell. Utredaren menar att ”det i grund och botten handlar om att en part som bara utnyttjar sina legitima rättigheter möts av ett illegitimt svar av repressiv karaktär”.<sup>19</sup> Om leverantören agerar utanför avtal, överenskommelser eller andra juridiska rättigheter är Svensk Handels tolkning därför att bestämmelsen i 6 § 5 följaktligen inte är aktuell.

Utredaren resonerar vidare att bedömningen av den kommersiella lönsamheten måste ligga integrerad i bedömningen av huruvida [en åtgärd från köparen] är att betrakta som kommersiell repressalie eller inte, samt att ”avsikten med regeln torde [...] inte vara att hindra hårda kommersiella förhandlingar. Utredaren menar att fokus för bedömningen bör vara vad syftet är med åtgärden.”<sup>20</sup>

### A) Utmaningar

Svensk Handel delar utredarens tolkning gällande bestämmelsen om kommersiella repressalier. Samtidigt konstaterar Svensk Handel att regelns framtida tillämpning riskerar att bli oförutsägbar utan bakgrundskunskaper om hur förhandlingar går till i livsmedelskedjan. Nedan ger Svensk Handel exempel på förhandlingar där gränsdragningsfrågor om kommersiella åtgärder respektive repressalier kan bli aktuella.

#### i. Sortimentsrevideringar och variabler som kan ändras

Köpare i dagligvaruhandeln och deras leverantörer diskuterar med jämna mellanrum s.k. sortimentsrevidering. Sortimentsrevidering är en etablerad process under vilken dagligvaruhandelns större köpare och leverantörer till dagligvaruhandeln förhandlar om framtida inköp och förändringar i sortiment.

<sup>18</sup> Ds. 2019:19 sid 15

<sup>19</sup> Ds. 2019:19. sid 105

<sup>20</sup> Ds. 2019:19. sid 105 - 106

I Sverige hanteras branschrekommendationer om sortimentsrevidering av ECR Sverige (Efficient Consumer Response). ECR Sverige tillsatte hösten 2000 en branschgemensam arbetsgrupp med uppgift att utarbeta en rekommendation för ett upplägg avseende sortimentsrevideringar på den svenska dagligvaruhandeln, service- och närhandeln, samt apoteksmarknaden (benämns som aktörerna nedanför). Syftet var att öka konsumentnyttan och effektiviteten i branschen. Senaste rekommendation gäller för år 2020.<sup>21</sup> Under revideringsperioderna avtalar köparen och leverantören aldrig om att följa ett sortiment för evigt.

Vissa leverantörer har över 1000 produkter i sitt sortiment. I helhetslösning med en sådan leverantör kan köparen välja att köpa in och marknadsföra (exempelvis) tio av leverantörens produkttyper till ett viss pris. För köparen kan det (exempelvis) vara fem av dessa tio produkter som köparen har stort intresse av att köpa in. De övriga fem varorna kan vara nylanserade varor (som leverantören vill pröva genom köparens kunder) eller varor som har sämre försäljningsfrekvens hos köparen och/eller varor där köparen har sämre marginaler mot slutkund. Anledningen att köparen köper in alla tio produkttyperna är att det är en affärsmässig paketöverenskommelse, variabler såsom exempelvis marknadsföringsåtaganden och pris för varorna vägs samman i en helhetsöverenskommelse av intresse för båda parter.

Därefter kan olika saker inträffa som påverkar den ursprungliga överenskommelsen. Från ett köparperspektiv kan det röra sig om olika förändringar i variabler som påverkar helhetsöverenskommelsen, exempelvis:

- Kvaliteten på varorna kan vara sämre än överenskomet eller förväntat. I detta sammanhang kan kvalitetsbrister exempelvis uppmärksammas av köparens kunder.
- Leverantören kan göra prisjusteringar uppåt för de fem varorna som köparen har störst intresse av att köpa in. Förhandlingen om de aviserat höjda inköpspriserna för de, i exemplet fem, mest intressanta varorna för köparen kan resultera i att helhetsöverenskommelsen för köparen inte längre är lika attraktiv.

---

<sup>21</sup> <http://www.ecr.se/>



Köparen kommer givetvis i dessa fall, som en del av en lönsamhetsåtgärd, förklara sin inställning till och konsekvenser av den förändrade helhetsöverenskommelsen (som i ovan exempel är till nackdel för köparen). Köparen kan då, som en del av den nya förhandlingen, välja att exempelvis:

- Ändra i volymen av varor i sortimentet som inte säljer bra (någon, flera eller alla fem av de mindre intressanta varorna i exemplet ovan).
- Ändra i volymen av varor i sortimentet där köparen inte har lika god marginal eller där det inte finns affärsnytta. Bedömningen görs utifrån hela kategorin av såväl mjuka som hårda värden. Köparen måste själv bedöma vad som skall marknadsföras för att erbjudandet skall vara relevant och attraktivt.
- Upphöra med marknadsföring av vissa av varorna.

ii. *Resultat på marknaden*

Nedan listar vi några effekter vi riskerar att se på marknaden till följd av ett otydligt förbud mot kommersiella repressalier i kombination med utredningens förslag till lagstiftningens omfattning. Sammanfattningsvis ser vi att konsekvensen blir en sämre dynamik i livsmedelskedjan, sämre innovationskraft för svensk livsmedelsindustri och i förlängningen en försämring av samarbetsklimatet och konkurrenskraften i den svenska livsmedelskedjan.

i) *Minskad vardagskommunikation mellan köpare och leverantör, ökad juridifiering av leveranskedjan*

En central effekt riskerar att bli att kommunikationen mellan köpare och säljare kommer bli mer begränsad. En tillsynes logisk resonemangskedja i detta sammanhang kan rimligen lyda på detta sätt; desto mindre dialog en köpare har med en leverantör; desto mindre köparen informerar genom muntlig eller skriftlig vardagskommunikation; desto mindre blir risken för eventuella överträdelser (genom missförstånd eller misstag) av bestämmelsen i 6 § 5. Svensk Handel har i detta sammanhang exempelvis redan fått uppgifter om att vissa köpare slutat skicka ut presentationer och annat material till leverantörer efter möten. Effekten kommer sannolikt även bli att de större leverantörernas säljkårer får mindre eller ingen tid alls för insäljning av produkter hos inköparna på de större kedjorna. Tid

(fysiska möten, telefon etc.) med inköparna värderas givetvis högt hos leverantörernas säljkårer då de i dessa sammanhang har möjlighet att marknadsföra leverantörens produktsortiment gentemot köparnas personal.

Rimligen kommer den sannolikt minskade kommunikationen att ersättas av en ökad skriftlig och juridisk kommunikation, bl.a. genom fler och mer detaljerade avtal mellan leverantörer och köpare. De upparbetade branschcoder som köpare och leverantörer i dagsläget agerar utifrån (inom logistikområdet, ECR etc.) riskerar i förlängningen bli antingen mindre relevanta framöver, eller betydligt mer rigida och juridifierade.

### iii. *Sammanfattning kommersiella repressalier*

Rimligen kommer förbudet mot kommersiella repressalier och den gråzon som finns i gränslandet mellan kommersiella repressalier och kommersiella lönsamhetsåtgärder att leda till att köpare i högre grad kommer upprätta detaljerade avtal för att försäkra sig om vad som är överenskommet. Detta kan sannolikt hanteras av större köpare. Återigen, det krävs att leverantören utnyttjar sina *legala rättigheter* för att bestämmelsen i 6 § 5 ska bli aktuell. Så länge köparen och leverantören tydligt avtalat om exempelvis vilka prisnivåer och kvalitetsstandard som gäller (se exempel A i)) så är Svensk Handels tolkning att åtgärder från köparen för prishöjningar utanför avtalet eller bristande kvalitetsstandarder aldrig blir en fråga om kommersiella repressalier. Det finns dock en risk att den gråzon som finns mellan kommersiella repressalier och kommersiella lönsamhetsåtgärder ger avkylande effekter på förhandlingsdynamiken i livsmedelskedjan. Då utredaren själv konstaterat att avsikten med regeln rimligen inte kan vara att hindra kommersiella förhandlingar bör det därför i lagstiftningens förarbete göras referens till ECR-rekommendationer om sortimentsrevidering. Förhandlingar inom ramen för sortimentsrevideringar bör presumeras falla under vad utredaren själv benämner som kommersiella åtgärder.

För det mindre köparna (exempelvis lanthandlare eller kvartersbutiker) är frågan om detaljerade avtal givetvis mer problematisk. I detta sammanhang behövs en betydande informationsinsats göras mot mindre köpare för att informera om lagstiftningen. I det fall utredningens förslag gällande omfattningen av lagstiftningen förkastas till förmån för UTP-direktivets så kommer dock de minsta köparna inte omfattas av bestämmelserna enligt 6 § 5.

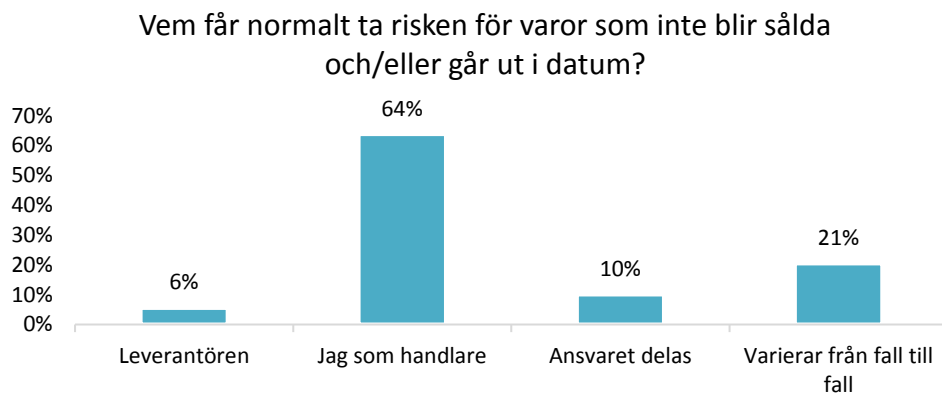
## 7 § 2 Ersättning för försämring eller förlust (svinn)

### A) Utmaningar med nylanseringar av produkter och innovation i livsmedelskedjan

Enligt UTP-direktivet och utredarens förslag till implementering ska det vara förbjudet att som köpare ställa krav på leverantören om ersättning för varor som försämrats eller försvunnit (förlust) om denna försämring eller förlust skett i köparens lokaler, förutsatt att försämring eller förlust inte skett till följd av att leverantören gjort någon form av fel.

Att köparen tar risken för osålda eller försämrade varor är inte främmande för handeln. Generellt ser det så ut att köparen tar risken, åtminstone i dagligvaruhandeln. (se figur 5 nedan).

**Figur 5: Fördelning av risk för osålda och/eller utgångna varor<sup>22</sup>**



Granskas mer specifikt situationer som rör nylanseringar av livsmedelsprodukter så ser det dock annorlunda ut. Det vore i detta sammanhang orimligt om – exempelvis – en multinationell leverantör av färskvaror som vill pröva en ny typ av produkt skyddas mot en liten närbutik om butiken vill avtala om att färskvaruleverantören måste ta tillbaka de exemplar av den nya varan som butiken eventuellt inte säljer och därför går ut i datum. Svensk Handels tolkning är att i denna situation kan leverantören luta sig mot förbudet att kräva betalning för försämring av livsmedelsprodukter som skett i ”köparens lokaler” och försämringen har inte berott på leverantörens ”försumlighet eller fel”. Avgörande blir dock, enligt utredarens resonemang om

<sup>22</sup> Svensk Handel. Enkätundersökning med enskilda dagligvaruhandlare (2019).

”brödmodellen”, huruvida leverantören fastställer prognos, volym och sortiment som ska levereras till köparen. Utredaren beskriver affärsmodellen som sådan att den innebär att *”brödleverantören, enligt en överenskommelse mellan leverantören och köparen (butik), ansvarar för hur det ser ut i butikens brödhyllor. Leverantören bestämmer hur mycket bröd som levereras till butik. Leverantören fakturerar därefter köparen för levererat bröd. [...] Brödreturerna innebär att det är leverantören som styr över volymen in i butik. Köparen har därmed inte kontroll över att allt bröd säljs eller den eventuella försämring eller förlust som sker i butik. Leverantören tar därför också risken för att allt bröd inte blir sålt. I konsekvens härmed får den ”försämring eller förlust” som sker på grund av överintag anses bero på ”leverantörens försumlighet eller fel”. Det kan med andra ord inte råda förbud mot att en köpare vid ett överintag kräver leverantören på betalning (kreditering) för den försämring eller förlust som skett på grund av överintag. Bestämmelsen i [8 § 1] är dispositiv och hindrar således inte heller systemet med brödreturer, förutsatt att parterna klart och tydligt har kommit överens om villkoren för affärsmodellen i avtalet.”*<sup>23</sup>

Svensk Handels tolkning är följaktligen att köparen kan begära att leverantören gör bedömningen av prognos, volym och sortiment och därigenom tar risken för eventuella osålda varor. Denna möjlighet för köparen bör framgå mer uttryckligt och tydligt i lagstiftningens förarbete än det gör i utredarens underförstådda resonemang.

Samtidigt föreskriver 8 § 1 att i det fall det är klart och tydligt överenskommet mellan köpare och säljare i leveransavtalet eller i ett efterföljande avtal mellan leverantören och köparen, så kan köparen returnera osålda jordbruks- och livsmedelsprodukter till leverantören utan att betala för dessa osålda produkter. Svensk Handel anser här att det är otydligt om bestämmelsen i 8 § 1 exempelvis endast avser kuranta varor (dvs. varor som fortfarande ej är försämrade eller förstörda), om bestämmelsen även avser varor som är förstörda eller försämrade, eller om bestämmelsen även avser försämrade varor som köparen köpt av leverantören och således även kan sälja tillbaka. Det uppstår från handelsledet oklarheter dels vad som gäller om leverantören erbjuder sig att köpa tillbaka svinn (för t.ex. biogas). Ur ett svinnperspektiv är det bra, och svinnet besitter ett visst restvärde även om det inte går att sälja. Men frågor uppkommer om svinnet ska omfattas av den dispositiva regeln om returer av osålda varor i 8 § 1? Eller som att en köpare tar betalt försämring och förlust enligt 7 §

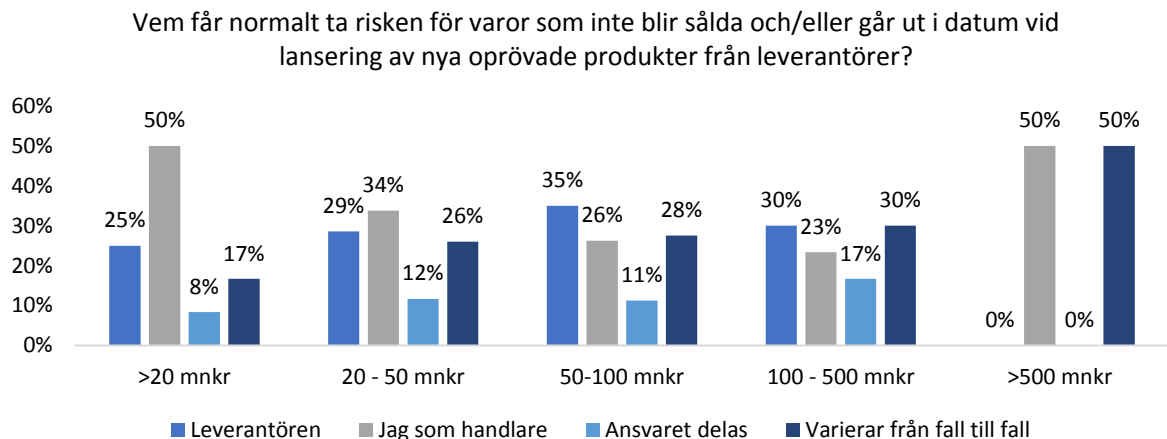
---

<sup>23</sup> Ds 2019:19. Sid 109 – 110.

2? Eller ska svinnet i detta fall betraktas som en ”ny” vara som köparen säljer till leverantören? Svensk Handels tolkning i exemplet biogas är att detta faller utanför lagstiftningens tillämpningsområde (det är varken att anses som en livsmedels- eller jordbruksprodukt eller en produkt förädlad av denna typ av varor).

Att handlare, både små och stora, står risken för osålda och/eller utgångna varor är inget nytt. Se **figur 6** för en illustration av hur risken fördelas för enskilda dagligvaruhandlare av olika omsättningskategorier vid nylanseringar av leverantörers produkter. Redan idag uppger 50 % av de enskilda handlarna med en omsättning under 20 miljoner SEK att de tar risken (inte leverantören) vid en lansering av en ny oprövad produkt från leverantören.

**Figur 6: Fördelning av risk vid nylansering av produkter (siffran under kolumnerna indikerar dagligvaruhandlaren egna omsättning)**



Svensk Handel ser att dessa oklarheter gällande förhållandet mellan utredningens förslag till bestämmelser och hur förhandling och fördelning av risk gällande nya produktlanseringar varken gynnar handelsföretagen eller livsmedelsindustrin. Ett otydligt regelverk riskerar i detta sammanhang att kraftigt minska incitamenten för handelsföretagen att – i samarbete med livsmedelsindustrin – pröva nya varor och bidra till innovation och produktutveckling i livsmedelskedjan och därigenom bidra till att uppfylla Livsmedelsstrategins mål om att bidra till ökad produktivitet och innovation i livsmedelskedjan. Utredaren menar att gränsdragningarna mellan dessa två regler får lösas i

rättstillämpningen. Att lämna denna fråga olöst i flera år till dess rättspraxis finns att tillgå är för Svensk Handel en orimlig lösning.

*B) Sammanfattning ersättning för försämring eller förlust (svinn)*

Svensk Handel föreslår därför att det tydliggörs att förbudet enligt 7 § 2 inte avser nya produktanseringar. Vi föreslår även att den dispositiva bestämmelsen i 8 § 1 gällande osålda varor förtydligas i avsikt att möjliggöra att avtal gällande hantering av både kuranta och icke-kuranta varor vid bl.a. produktanseringar inkluderas under de dispositiva bestämmelserna. Svensk Handel menar också, som nämnts ovan, att exempelvis svinn med restvärde (såsom exempelvis biogas) och som inte längre kan anses vara en livsmedels- eller jordbruksprodukt, inte faller inom lagstiftningens omfattning. Om förhållandet mellan bestämmelserna i art 7 § 2 och 8 § 1 inte förtydligas – och omfattningen av lagstiftningen tillämpning utökas även till mindre köpare enligt vad som tidigare redogjorts ovan – så riskerar mindre handlare att hamna i en ogynnsam position i relationerna med leverantörer som redan har en god förhandlingsposition. Effekten blir även att köpares incitament att köpa direkt från lokala leverantörer minskar p.g.a. risk att göra fel i upphandlingen och de sanktionsavgifter detta kan medföra.

Ett annat kompletterande alternativ för att mildra de negativa effekterna för nylanseringar av produkter i den svenska livsmedelskedjan är givetvis att utredarens förslag till omfattningen av direktivet förkastas till förmån för UTP-direktivets. I detta fall kommer inte de minsta köparna att omfattas av bestämmelserna i 7 § 2 eller 8 § 1.

## ***Tillsyn 10–15 §§***

### **10 § Tillsynsmyndighet**

Svensk Handel delar utredarens bedömning att Konkurrensverket bör utses till tillsynsmyndighet.<sup>24</sup> Konkurrensverket är enligt Svensk Handels bedömning den myndighet med bäst kompetens att ta sig an detta regelverk och samtidigt bedriva effektiv och proportionerlig tillsyn. Konkurrensverket är dessutom redan en tillsynsmyndighet för

---

<sup>24</sup> Ds 2019:19. Sid 147

marknadsrättsliga överträdelser. Vidare har Konkurrensverket stor erfarenhet av att hantera sekretessfrågor.

Svensk Handel vill i detta sammanhang framhålla att Svensk Handel även i remissyttrandet gällande Ds 2019:33 ”Kompletterande bestämmelser till EU:s plattformsförordning” förordar Konkurrensverket som tillsynsmyndighet. Anledningen till detta är att UTP-direktivet och EU:s plattformsförordning överensstämmer i hög grad gällande syftesformulering och bestämmelser gällande efterlevnad. Det vore rimligt att samla och bygga upp kompetens hos en och samma myndighet för tillsyn av två nya typer av lagstiftningar som konceptuellt liknar varandra.

### ***Ingripanden och sanktioner 16–22 §§***

#### *A) Jämförelse mellan UTP-direktivet och EU:s plattformsförordning gällande bestämmelser om överträdelser, åtgärder och sanktioner*

Att inom ramen för UTP-lagstiftningen och överträdelser mot denna, införa sanktionsavgifter likt de som förekommer t.ex. i konkurrenslagstiftning eller GDPR - genom att införa en andel av omsättningen som tak – är enligt Svensk Handels mening oproportionerligt. I tillämpningen av UTP-lagstiftningen är det fråga om ett avtal mellan två parter, och inte skada på en marknad eller personers individuella integritet. I det fall avtalen mellan två parter skulle ha en sådan effekt skulle i så fall konkurrenslagstiftningen respektivet GDPR ändå vara tillämplig. Svensk Handels åsikt är att eventuella skador istället kan regleras skadeståndsvägen och att vitesföreläggande kan fastställas av tillsynsmyndigheten efter prövning i det enskilda fallet. Offentliga tillkännagivanden har en nog så avskräckande effekt då det riskerar skada varumärket.

Vidare anser Svensk Handel att utredningen Ds 2019:19 valt en oproportionerligt strikt sanktionsmodell, i synnerhet med annan aktuell och motsvarande lagstiftning för en annan leveranskedja i näringslivet.

I april 2018 presenterade Europeiska kommissionen ett förslag till en förordning om främjande av rättvisa villkor och transparens för företagsanvändare av onlinebaserade förmedlingstjänster.<sup>25</sup> I förslaget redogjorde kommissionen för att det finns en stor potential i

---

<sup>25</sup> KOM (2018) 238.

den gränsöverskridande plattformsekonomin. Potentialen kan dock inte utnyttjas fullt ut på grund av *skadliga affärsmetoder och bristen på ändamålsenliga prövningsmekanismer*.<sup>26</sup> EU:s plattformsförordning färdigförhandlades under 2019. Regeringskansliet remitterade i december 2019 Ds 2019:33 ”Kompletterande bestämmelser till EU:s plattformsförordning”. Även om plattformsförordningen följaktligen reglerar en annan leveranskedja än livsmedelskedjan är alltså problembilden och syftet som ligger till grund för plattformsförordningen väsentligen överensstämmande med UTP-direktivet. Dvs. det rör sig om att komma till rätta med vissa typer av avtalsvillkor som uppställs av förhandlingsstarka online-plattformar gentemot andra företagsanvändare.

Det är inte enbart syfte och problemformulering som överensstämmer mellan plattformsförordningen och UTP-direktivet. Även bestämmelserna om överträdelse överensstämmer i hög grad, både i plattformsförordningen respektive UTP-direktivet ska åtgärder (respektive sanktioner) ska vara ”effektiva, proportionerliga och avskräckande.”

Dessa två lagstiftningar, som väsentligen överensstämmer både gällande problemformulering och syfte, borde rimligen även överensstämma gällande tillsyn och åtgärder mot icke-efterlevnad. Nedan listar Svensk Handel sammanfattningsvis dessa två EU-lagstiftningars bestämmelser om efterlevnad och implementeringsförslag enligt Ds 2019:19 respektive Ds 2019:33.

#### *UTP-direktivets implementering*

##### *i. UTP-direktivets bestämmelser om efterlevnad*

”De sanktioner som avses i första stycket led e ska **vara effektiva, proportionella och avskräckande** med beaktande av överträdelsens art, varaktighet, upprepning och omfattning.”<sup>27</sup>

##### *ii. Utredningens förslag till bestämmelser om ingripande och sanktioner*

---

<sup>26</sup> KOM (2018) 238. Sid 2.

<sup>27</sup> Ds 2019:19. Sid 251



Utredningens 19 § föreslår att ”sanktionsavgiften [inte] får överstiga en procent av köparen omsättning föregående räkenskapsår”.<sup>28</sup>

### *Plattformsförordningen implementering*

#### *i. Förordningens bestämmelser om efterlevnad*

Plattformsförordningens artikel 15(2) lyder: ”Medlemsstaterna ska fastställa regler om tillämpliga åtgärder vid överträdelse av denna förordning och säkerställa att de genomförs. Åtgärderna ska vara **effektiva, proportionella och avskräckande**.”<sup>29</sup>

#### *ii. Förordningens bestämmelser om överträdelser*

4 § i Ds 2019:33 Förslag till lag med kompletterande bestämmelser till EU:s plattformsförordning föreslår att: ”Ett beslut om förbud eller åläggande ska förenas med vite, om det inte av särskilda skäl är obehövligt.”<sup>30</sup>

Enligt Ds 2019:33 bör det inte heller införas ytterligare bestämmelser i om överträdelser i lagen och det framhålls att det ”sammanfattningsvis [inte finns] anledning att införa lagbestämmelser om överträdelser, utöver de bestämmelser i lagförslaget som rör talan om förbud eller åläggande.”<sup>31</sup>

#### *B) Slutsats gällande överträdelser, åtgärder och sanktioner*

Enligt ovan finns många likheter mellan UTP-direktivet och plattformsförordningen gällande syfte, problembeskrivning och bestämmelser om åtgärder mot överträdelser. Samtidigt skiljer sig de svenska utredningsförslagen till implementering av de båda EU-rättsakterna väsentligen åt. Ds 2019:33 angående implementering av plattformsförordningen föreskriver alltså vite och förbud för överträdelse av den föreslagna lagens bestämmelser. Samtidigt föreslår Ds 2019:19 angående implementeringen av UTP-direktivet förbud och vite **men även en sanktionsavgift** på maximalt en procent av omsättning. Detta är i Svensk Handels ögon

<sup>28</sup> Ds 2019:19, sid 19.

<sup>29</sup> Ds 2019:33. Sid 79

<sup>30</sup> Ds 2019:33, sid 7.

<sup>31</sup> Ds 2019:33, sid 44 – 45.

oproportionerligt att i den ena lagen föreskriva skyhöga sanktionsavgifter för en överträdelse medan man i en annan liknande lagstiftning avstår från den möjligheten.

**Svensk Handels förslag är att sanktionsavgift istället bör stå i proportion till avtalets storlek och den skada felet orsakat leverantören.** Det bör finnas ett fastställt belopp som maximalt kan utdömas som sanktion. Sanktionsavgift baserad på omsättning gynnar varumärkesägare med (relativt) låg omsättning men stor marknadsandel och förhandlingsmakt i specifika produktkategorier på bekostnad av mindre handelsföretag med (relativt) hög omsättning och (relativt) låga vinstmarginaler.

Svensk Handel förordar istället en sanktionsmodell som inspireras av byggsanktionsavgiften. Byggsanktionsavgift ska tas ut för vissa uppräknade överträdelser av plan- och bygglagstiftningen. Avgiftsbeloppen är kopplade till omfattning av överträdelsen (i detta sammanhang: area) och/eller det prisbasbelopp som gäller för det år som beslutet om avgiften fattas. Avgiftsbeloppen för de olika överträdelserna beror på överträdelsens allvar. Avgiften får uppgå till ett maximalt antal prisbasbelopp.<sup>32</sup> Såsom tidigare nämnts kommer offentliga tillkännagivanden till följd av överträdelser mot lagstiftningen mot otillbörliga affärsmetoder även ha en nog så avskräckande effekt för att uppnå god efterlevnad då det riskerar skada varumärket. En skyhögt sanktionsavgift enligt utredningens förslag synes oproportionerlig för att uppnå detta mål.

---

<sup>32</sup> Boverket: När ska byggsanktionsavgift tas ut? <https://www.boverket.se/sv/PBL-kunskapsbanken/lov--byggande/tillsyn/byggsanktionsavgifter/nar-byggsanktionsavgift-ska-tas-ut/>

SVENSK HANDEL

A handwritten signature in blue ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke extending to the right.

Mats Hedenström

A handwritten signature in black ink, featuring a large initial 'S' followed by a series of connected loops and a final horizontal stroke.

Stefan Kvarfordt

***Bilaga I: Exempel på dagligvarubutiker med omsättning mindre än 20 miljoner SEK och deras geografiska placering.***

Nedan är exempel på dagligvarubutiker som omfattas av utredningens förslag till överimplementering. Antal EMAB-, Handlar'n, ICA, och Tempo-butiker med mindre än 20 miljoner SEK i omsättning per län illustreras med fyra separata kartor. Som tidigare nämnts (sid 10 i yttrandet) finns det dock knappt 3900 fysiska butiker inom dagligvaruhandeln med en omsättning under 20 miljoner SEK, alltså totalt betydligt fler än de som visas i kartorna nedan.

## Antal EMAB-butiker &lt;20 mkr per län

