



Folketingets Erhvervsudvalg

ERHVERVS MINISTEREN

07. april 2021

Besvarelse af spørgsmål 19 til L184 stillet af Erhvervsudvalget den 23. marts 2021.

ERHVERVS MINISTERIET

Slotsholmsgade 10-12
1216 København K

Spørgsmål:

Vil ministeren kommentere henvendelsen af 23/3-21 fra Salling Group om problemstillingerne ved det fremsatte lovforslag ift. en minimumsharmonisering af EU Direktivet, jf. L 184 - bilag 4?

Tlf. 33 92 33 50

Fax 33 12 37 78

CVR-nr. 10 09 24 85

EAN nr. 5798000026001

em@em.dk

www.em.dk

Svar:

Salling Group anfører indledningsvist, at muligheden for at anvende Supply Chain Financing (SCF) forsvinder med den valgte implementeringsmodel.

SCF er typisk et arrangement mellem en køber, et pengeinstitut og en leverandør, som kan sikre leverandøren en tidligere udbetaling af sit tilgodehavende, end hvad der følger af aftalen med køber. Ideen med SCF er at benytte forskelle i leverandørens og køberens kreditværdighed til at tilbyde leverandøren likviditet til en lavere rente, end hvad leverandøren selv kan opnå ved egen bankfinansiering. Samtidig får køberen en likviditetsmæssig fordel gennem længere betalingsfrister.

Det er korrekt, at muligheden for at tilbyde SCF begrænses med lovforslaget i det omfang, at den underliggende faktura fremadrettet vil skulle overholde lovforslagets fastsatte betalingsfrister på henholdsvis 30 og 60 dage. Det vil fortsat være muligt at benytte SCF inden for de fastsatte frister.

Jeg noterer mig, at Salling Group har valgt at udbetale tilgodehavender – før tid – for 500 mio. kr. til de små leverandører for at styrke leverandørernes likviditet igennem corona-perioden. Jeg finder, at det er en anerkendelsesværdig disposition fra Salling Groups side, og jeg håber, at Salling Group vil fortsætte sit arbejde for at sikre en stærk leverandørbase i Danmark.

Salling Group anfører dernæst, at lovforslaget vil arbejde modsat intentionerne i direktivet ved også at yde beskyttelse af de største aktører på leverandørsiden. Hertil bemærker Salling, at likviditetstrækket på den danske dagligvarehandel kun vil komme de store, og i mange tilfælde udenlandske, leverandører til gode – flere af dem med indtjeningsgrader der langt overstiger dem, vi ser i dagligvarehandlen.

Det er korrekt, at der i lovforslaget lægges op til, at store leverandører delvist opnår samme beskyttelse som mindre leverandører.

Det følger af direktivets artikel 9, stk. 1, at medlemsstaterne kan indføre strengere bestemmelser, der har til formål at bekæmpe urimelig handelspraksis, end dem der er fastsat ved direktivet.

Formålet med den valgte implementeringsmodel er bl.a. at gøre det enklere for virksomhederne at vurdere, hvornår reglerne finder anvendelse. Desuden har dele af erhvervslivet argumenteret for, at også de helt store leverandører bør omfattes af reguleringen, da de store leverandører ellers vil kunne opnå en fordel i konkurrencen ved at kunne tilbyde favorable vilkår til købere, som mindre leverandører ikke fremadrettet vil have mulighed for at tilbyde. Udvidelsen af beskyttelsen til også at gælde de største leverandører har derfor også til formål at tilnærme ensartethed i forhandlingsvilkårene.

I forhold til Salling Groups vurdering af, at den valgte implementeringsmodel i sin helhed vil have en alvorlig påvirkning af likviditeten i den danske dagligvarehandel til skade for de danske forbrugere, samt de mange medarbejdere der arbejder i dagligvarebranchen, vil jeg gerne understrege, at det fortsat vil være muligt at forhandle på mange andre parametre udover betalingsfrister. Det er derfor muligt, at påvirkningen af likviditeten vil kunne balanceres i f.eks. varernes pris, mængde eller andre leveringsvilkår.

Afslutningsvist anfører Salling Group, at det foreslåede lovforslag vil ramme de danske aktører på dagligvaremarkedet (herunder Salling Group, COOP og Dagrofa) hårdere end de tyske konkurrenter (Aldi og Lidl) og dermed forvride konkurrencen til fordel for de udenlandske aktører, da de på deres hjemmemarked (Tyskland) kun opererer med en minimumsimplementering af direktivet.

Det er Erhvervsministeriets opfattelse, at der er stor forskel på, hvordan direktivet forventes implementeret i de forskellige EU-medlemslande. Det er korrekt, at Tyskland forventes at minimumsimplementere, dog med visse mindre udvidelser af beskyttelsen.

Hertil vil jeg gerne understrege, at UTP-regulering blot er ét element blandt mange, der kan have betydning for handel på tværs af lande. Der kan derudover være anden national regulering i f.eks. Tyskland, såsom tyske regler om betalingsfrister og om erstatning, der ligeledes har betydning for, om det er mere attraktivt at være underlagt tysk lov. Jeg bemærker derudover, at eftersom direktivet er et minimumsharmoniserende direktiv, skal samtlige EU-medlemsstater leve op til direktivets minimumsregulering. Helt konkret kommer det til at betyde, at store indkøbere er omfattet af

reglerne, når der handles med en leverandør i en lavere omsætningskategori, uanset om der handles under tysk eller dansk lov. Det er derfor min vurdering, at risikoen for forvridning af konkurrencen til fordel for de udenlandske aktører vil være begrænset.

Erhvervsministeriet har med lovforslaget fokuseret på at mindske reglernes kompleksitet for dermed at mindske byrderne for erhvervslivet, samtidig med at der er søgt større ensartethed i de forhandlingsvilkår, leverandørerne fremadrettet kan tilbyde.

Med venlig hilsen

Simon Kollerup