

Ökat politiskt tryck mot långa betaltider

Det politiska trycket ökar för att tvinga storbolagen att betala sina mindre leverantörer snabbare.

Socialdemokraterna och Centerpartiet vill ha lagstiftning.

Regeringen har hittills varit motståndare.

Nu ställer regeringens samarbetsparti SD näringsminister Ebba Busch (KD) mot väggen i frågan.

Uppdaterad: 9 juni 2026, 22:14

Publicerad: 9 juni 2026, 20:17

 Spara



Karin Olander 

Text



Energi- och näringsminister Ebba Busch (KD) ska svara på frågor i riksdagen om vad regeringen gör åt de långa betaltiderna. **Foto:** Cornelia Jönsson

Små och medelstora bolag har länge larmat om hur hårt de drabbas av långa betaltider som tvingar dem att [agera bank åt jättarna](#). Betaltider på 60,90 eller till och med 120 dagar är ingen ovanlighet längre.

ANNONS

Den förra S-märkta regeringen hotade med lagstiftning, men det stannade vid en lag om rapporteringsskyldighet som infördes 2022.

Det finns ett förslag från EU-kommissionen från 2023 om 30 dagar för alla branscher, men det har kört fast eftersom flera medlemsländer, inklusive Sverige, är emot.

Socialdemokraterna tycker att [det är dags för lagstiftning](#).

Centerpartiet har också aktivt tagit ställning för en lag som tvingar alla bolag att betala inom 30 dagar. Det beslutades om på partiets stämma i november i

fjol.



Anders Ådahl, vice ordförande i näringsutskottet och riksdagsledamot för Centerpartiet, anser att alla företag ska betala inom 30 dagar.

”Att stora bolag systematiskt skjuter upp betalningar till sina leverantörer är inte hederlig konkurrens – det är att använda sin marknadsmakt för att vältra över kostnader på dem som har minst att sätta emot. Det är dags att Sverige följer livsmedelsbranschens exempel. 30 dagar netto ska gälla för alla företag, oavsett storlek. Inte som en rekommendation. Som lag”, säger Anders Ådahl, vice ordförande i näringsutskottet för Centerpartiet.

Partiet har för avsikt att driva frågan efter valet.

På andra sidan blockgränsen, hos regeringens samarbetsparti Sverigedemokraterna, är riksdagsledamoten Rashid Farivar engagerad i att få till stånd en förändring.

”Jag har fått grönt ljus från partiet att driva frågan”, säger han.



Rashid Farivar, riksdagsledamot för Sverigedemokraterna sedan 2022. Ledamot i Civilutskottet. Han fick nyligen mycket uppmärksamhet när han skrev en debattartikel i DN där han ansåg att SD gjorde fel när partiet lät två utkvittade ledamöter rösta.

I mars ställde han en skriftlig fråga till energi- och näringsminister Ebba Busch om vad regeringen ska göra åt de långa betaltiderna.

Ministern svarade då att “frågan är viktig, inte minst för små- och medelstora företag där problem med sena betalningar och långa betalningstider kan ha stor påverkan på lönsamhet och konkurrenskraft.”

Hon hänvisade till att regeringen följer upp de rapporterade betalningstiderna till Bolagsverket och fortsätter att följa frågan.

“Jag var inte nöjd med det skriftliga svaret, utan vill se mer handlingskraft”, säger Rashid Farivar.



Ebba Busch har uttryckt att frågan är viktig för små- och medelstora företag. **Foto:** Jesper Frisk (Di)

Han har därför skrivit en interpellation ställd till Ebba Busch. Det ger honom en chans att ställa frågorna direkt till ministern i riksdagens kammare. Först var interpellationen planerad att besvaras den 2 juni, men den utgick ur planeringen när departementet utan förklaring ville byta

statsråd. Det landade sedan i att det trots allt blir Ebba Busch som ska svara på frågorna nu på fredag.

Rashid Farivar vill få svar på konkreta åtgärder mot de långa betaltiderna och han vill veta om regeringen kan peka på resultat av rapporteringsskyldigheten samt varför regeringen är emot EU-kommissionens förslag samtidigt som man vill att frågan ska lösas på EU-nivå.

“I slutändan är frågan om regeringen är beredd att överväga nationella åtgärder, exempelvis en lagstadgad huvudregel om 30 dagars betaltid, om processen inom EU inte går framåt”, säger Rashid Farivar.

Han ställer själv inte upp för omval i höstens val, men hoppas få igång en debatt.

”Frågan måste lyftas igen och igen”, säger Rashid Farivar.

Innehåll från Medclair

ANNONS

Ny teknik öppnar dörren till miljardmarknad

Uppdaterad: 26 maj 2026, 12:34

Publicerad: 22 maj 2026, 11:23



Jonas Lundh, vd för Medclair

Mindre, snabbare, effektivare. Den nya generationens system för att hantera lustgasutsläpp möjliggör nu marknadssegment som tidigare inte varit tillgängliga. Det öppnar dörren till en miljardmarknad för det svenska cleantechbolaget Medclair.

EXTERN LÄNK: [Läs mer om Medclair](#)

– Vårt system skapar en enkel lösning för att hantera lustgasutsläpp, konstaterar Jonas Lundh, vd för Medclair.

Sedan starten 2013 har företaget arbetat med att utveckla en teknik som både samlar in lustgasen och destruerar den genom att omvandla den till syre och kväve. Tekniken har spritt sig över världen och Medclairs system används i dag på 150 sjukhus i fler än 20 länder.

Genom att arbeta fram en ny generation av system har företaget nu tagit tekniken till en helt ny nivå. Den nya generationens system är mer kompakt, snabbare att starta och mer energieffektiv än tidigare, vilket gör tekniken mer flexibel och möjlig att implementera i fler typer av vårdmiljöer.

– Det är ett stort tekniksprång. Om man jämför med bilindustrin är det som att gå från bensin till el, förklarar Jonas Lundh.

Siktar på den amerikanska marknaden

Att själva tekniken blivit mindre skrymmande är kanske det mest betydelsefulla när Medclair nu siktar på den amerikanska marknaden, med fokus på tandvården. Totalt bedömer Medclair sin globala marknadspotential till omkring 17 miljarder kronor. Det är en marknad där mindre vårdmiljöer och just den amerikanska tandvårdssektorn väntas utgöra viktiga tillväxtsegment.

– I USA använder 160 000 tandläkare lustgas. Men de har mycket mindre behandlingsrum än sina svenska kollegor. Vår nya teknik gör det betydligt enklare för oss att nå amerikanska tandläkare.

Utöver den rent geografiska expansionen förväntas den nya tekniken även bana väg för en mer förutsägbar affärsmodell. Det nya systemet ger goda möjligheter att successivt öka andelen återkommande intäkter genom löpande support, service och tilläggstjänster. Detta genererar mer stabila intäkter över tid och stärker relationen med kunderna.

Parallellt med tekniksprånget förändrar Medclair också sin försäljningsmodell. Efter att tidigare ha arbetat via distributörer i flera länder satsar bolaget nu på egen försäljning på sina fokusmarknader i Norden, England, Frankrike och Tyskland, och på sikt även i USA.

– Det är det vi tror är bäst för både aktieägarna och bolaget, säger Jonas Lundh.

Många användningsområden

Lustgas används för smärtlindring inom sjukvården över hela världen. I Sverige framför allt vid förlossningar, medan man i till exempel Frankrike främst använder lustgas i barn- och hemsjukvård.

Till skillnad från många andra smärtlindringsmetoder har lustgas väldigt få biverkningar, är enkel att dosera och har inga kvardröjande effekter – vilket gör att patienterna kan skickas hem mycket fortare.

Inom industrin används lustgas i allt från tillverkning av halvledare till livsmedelsproduktion och medicinframställning.

Men lustgas kommer med ett pris. Dels kan den utgöra en arbetsmiljörisk, eftersom konstant exponering leder till neurologiska skador. Dels får den lågt betyg när det kommer till klimat- och miljöpåverkan. Lustgas är en växthusgas med väldigt hög utväxling: ett kilo lustgas motsvarar 300 kilo koldioxid.

För Jonas Lundh är det tydligt att bolagets nya generation av system för att destruera lustgas har framtiden för sig, inte minst i takt med att hållbarhetskraven ökar.

– Våra produkter har lång livslängd och är väldigt kostnadseffektiva per ton koldioxidekvivalenter som de tar bort. Glädjande nog ser vi att det är något som kunderna efterfrågar alltmer.

EXTERN LÄNK: [Läs mer om Medclair](#)

Mer från Medclair



Vill göra lustgasen hållbar –
siktat på miljardmarknad

Artikeln är producerad av Brand Studio i samarbete med Medclair och ej en artikel av Dagens industri