

Karlstad 21 januari 2021

Nulägesbild – Så mår de värmländska företagen med anledning av covid-19

Vi har nu gått in i år 2021. Det nya år som så många av oss haft som en mental deadline för när saker och ting skulle vara annorlunda och till och med kanske nästan som vanligt igen. Nu vet vi att det inte är så och idag förlängdes merparten av rådande restriktioner till den 7 februari.

Om än att vi i högsta grad fortfarande befinner oss i en pandemi var det ändå, ur ett värmlandsperspektiv, en glädjens dag den 27 december när den första värmlänningen vaccinerades. Och när nu vaccinationsprogrammet fortsätter att rullas ut, såväl i Värmland som i världen, skapar det för många ett ljus i tunneln och en tro på att vi kanske trots allt börjar befinna oss i början av slutet av pandemin.

Vår tionde, och 2021 års första, upplaga av *Så mår de värmländska företagen med anledning av covid-19* baseras på 132 personliga samtal som vi alla som arbetar på Handelskammaren haft med våra medlemmar under den senaste månaden. Som alltid - en samling av röster och en ögonblicksbild. Vilket betyder att i samma stund som analysen skickas ut, kan den, i vissa delar, också redan vara inaktuell.

Den generella bilden

- Det har under hela pandemin funnits stora skillnader företag och branscher emellan. **Men aldrig förr har ytterligheterna varit så tydliga. Hur en del företag går in i 2021 med ett rekordår bakom sig medan andra, mer än någonsin tidigare, kämpar för sin överlevnad.**
- Det råder fortfarande en viss avvaktan inför framtiden men med ett nytt år och med **tilltro till vaccinet** som nu rullas ut säger många sig se **"ljuset i tunneln"** och tror att vi börjar befinna oss i slutet av pandemin.
- **"Har hela tiden tänkt att nu går det åt helvete, men så gör det inte det"**. Utan omskrivning så är det känslan hos många. Att 2020 summerat blev mycket bättre än förväntat och för många till och med riktigt bra. Och de positiva signalerna fortsätter komma, många företag går fortfarande väldigt bra. **"Vi har ett väldigt bra orderläge och det är nästan så man får nypa sig i armen"**.

- **”Vi kämpar på i uppförsbacke och försöker att parera så gott det går”.** Januari och februari är tradition svaga månader för många branscher, däribland restaurang och handel. **De ytterligare restriktioner** som infördes i mitten av december och som bland annat innebär att man ska undvika butiksbesök, handla online och att maxantalet i ett sällskap på restaurang sänktes från åtta till fyra personer, gjorde ett redan ansträngt läge ännu mer ansatt och att de idag, den 21 januari, dessutom förlängdes ytterligare två veckor gör att många oroar sig för de månader som komma skall. Vi tar del av uppgivenhet, förtvivlan och trötthet hos många som upplever att förutsättningarna fortsätter att försämrats och att det blir tuffare och tuffare både ekonomiskt och mentalt. Andra, som lyckats återhämta sig under året, befinner sig nu återigen i samma situation som i mars.
- **Upplevelsen är att de förstärkta och nya stöden är bra men att det höga tempo i utbetalning som fanns inledningsvis delvis har försvunnit.** Många, framförallt inom hotell och restaurang och kultur och nöjen, men också andra, menar nu att det tar för lång tid för de olika stöden att betalas ut. De nya och/eller förlängda stöd som är på väg ut kommer att betalas ut först om någon/några månader vilket riskerar medföra att fler går i konkurs. Jämfört med första vågen, våren 2020, befinner sig fler företag i en tuffare situation idag. Man upplever dessutom att det är svårt att få kontakt med de myndigheter som hanterar stöden.
- Företag inom en rad olika branscher befinner sig i pågående rekryteringsprocesser och många talar också om **framtida rekryteringsbehov**. Dock lyfts röster om svårigheter kopplat till kompetensbrist inom olika branscher.
- Många som kunnat ha jobbat på distans under en längre tid, men efter att de ytterligare restriktionerna infördes är upplevelsen att i stort sett alla som kan numera gör det. Och att man gör det på heltid till skillnad från tidigare när många hade principen att man glesade ut på kontoren. Hos flera är den upplevda känslan nu att det är ett permanent tillstånd snarare än ett tillfälligt och att det gör också avtryck mentalt och skapar ytterligare utmaningar kring motivation. Röster hörs om att många har tröttnat på det virtuella, allt ifrån att digitala AW:s är mindre intressanta till en upplevelse att av känna sig mer onyttig och överksam när man inte träffar folk fysiskt, även om man jobbar lika mycket. **Man längtar helt enkelt efter att vara tillsammans med andra människor.**
- **”Vi gör det vi ska men vi blir inte så mycket bättre på det vi gör”.** Flera menar att distansarbetet fungerar rent operativt, man klarar av att bedriva sin affär men att utvecklingsarbetet blir lidande.
- Fortfarande pratar många om **utmaningar kopplat till att leda på distans** och också om vikten av ett ledarskap som skapar ett lugn och ingjuter framtidstro hos medarbetarna, vid sidan av att fatta kloka och snabba beslut. En utmaning bland annat på grund av att många ledare är trötta och slitna.

- Fortsatt väldigt **negativa konsekvenser med anledning av den stängda gränsen mot Norge och** stora värden har gått förlorade. Nya regler i form av exempelvis obligatoriskt covid-19-test vid ankomst till Norge och bostadskarantän menar många har gjort en redan svår situation än värre.
- Att det genomförts **många förvärv** i Värmland under de senaste månaderna bekräftas såväl av företag som förvärvats, av de som gjort förvärven samt av de jurister som varit involverade i detsamma.
- Utöver situationen med covid-19 nämner flera företag, såväl tillverkande som tjänsteproducerande att de står inför nya utmaningar kring såväl befintliga som nya kunder i Storbritannien kopplat till **Brexit** och utträdet ur EU.
- **Att vintern just nu kommit med besked** skapar positiva förutsättningar kopplat till en rad branscher såväl inom besöksnäringen som inom exempelvis transport och leverantörer av olika servicefunktioner till ex skidanläggningar. Något som, likt Brexit, också påminner oss om att exempelvis vädret eller förändrade handelsvillkor också har stor påverkan på verksamheten utöver pandemin.
- Precis som under hela tiden som pandemin pågått präglas många av samtalen av **omtanke och omsorgen** för de företag och medarbetare som är särskilt drabbade. Många känner också med de unga. En spaning från en butik med rekryteringsbehov är att de fick ett mycket stort antal unga sökande till en enstaka tjänst och det aktualiserar frågan som många fortfarande lyfter, vikten att få in unga på arbetsmarknaden.
- Sett till **antalet konkurser** hade Värmland 160 registrerade konkurser under 2020. Det är 24 fler än året innan men bara 1 mer än 2018.

Tillverkning

- Från stora delar av den tillverkande industrin kommer bra rapporter. Efterfrågan finns och det är en rimlig beläggning. Man får nya kunder och nya affärer och bedömningen görs att konjunkturen 2021 går svagt uppåt **”Vi har ett väldigt bra orderläge, nästan så man får nypa sig i armen”**.
- Några tillverkande företag säger samtidigt att **försäljningen fungerar men att uppstarter skjuts upp på framtiden**. Något som blir problematiskt på sikt när allt det man skjutit upp väl kan och ska startas upp.
- Tillverkande företag som vanligtvis reser mycket har i vissa fall börjat resa litegrann men karantänsregler i olika länder gör det fortfarande väldigt svårt. **”Reser vi till Asien behöver medarbetare sättas i två veckors karantän”**. I Något som gör det såväl ekonomisk som organisatoriskt näst intill omöjligt. Med det sagt fortsätter ändå

några företag att resa. Kopplat till detta lyfts också många frågor kring vaccinering och när man tror att dessa, många gånger verksamhetskritiska, medarbetare ska kunna få vaccin. Flera tror att man kommer att mötas av länder som inte släpper in kunder och/eller leverantörer som inte är vaccinerade.

- Några tillverkande företag uppger att det, trots välfyllda orderböcker, finns en minskning av intäkter som många gånger kan härledas till de **fortsatta problem som finns gällande eftermarknadsarbete, installation och service**. Delar av verksamheten som är viktiga för affären. Trots att det finns utvecklade metoder som gör att arbete kan utföras på distans är skillnaden stor mot normalt.
- Några företag pratar om flyttade volymer under det gångna året. Att de **snabbt flyttat volymer utifrån efterfrågan**. "Först blev det väldigt små volymer i Asien, då sålde vi mer i Europa. Sen utvecklades läget och Europa stängdes, men då kom Asien igång mera och volymer kunde flyttas dit. När den marknaden mättades lite så öppnade en annan upp igen."
- Precis som tidigare är **oron för att medarbetare ska bli sjuka fortsatt stor hos företag där produktionen behöver bedrivas på plats**. Dels eftersom frånvaron ökar, dels eftersom många är oroliga för att få in smittan i produktionen. En rad olika typer av åtgärder fortsätter att genomföras och bland de flesta företag verkar man ha lyckats hålla smittan ute.
- **Flera vittnar om pågående nyrekryteringar**, behov av inhyrda medarbetare samt fortsatta framtida rekryteringsbehov.
- Tillverkande företag inom eller mot exempelvis **fordonsindustrin**, som ju tidigt drabbades hårt av covid-19, vittnar nu om att man nu uppe på samma nivåer som innan. Man nyanställer men är samtidigt medveten om att det kan gå snabbt om det blir problem i leverantörsleden. Här finns exempel på verksamheter som i våras stängde fabriken med två dagars varsel.
- Några uppger att det har fungerat bra **att jobba i Norge fram** till för en månad tillbaka. Förut gällde arbetskarantän, men nu gäller bostadskarantän i tio dagar för deras medarbetare. I praktiken innebär att de inte gör något jobb på plats förrän efter tio dagar när de byter sin personalstyrka. Besvärligt och en kostnad som hamnar på kunderna. Finns också en upplevelse av att vissa inte vill arbeta med personer från Sverige eller andra rödlistade länder.
- **Underleverantörer** till industrin vittnar om att det går bra och man tror också på en uppgång när vissa investeringar inom industrin som skjutits förhoppningsvis nu verkställs. Bland annat ser företag som sköter underhåll att många, i sämre tider, valt att reparera sina maskiner istället för att investera i nya vilket gett mycket jobb.
- Företag inom **papper och massa** har fortsatt klarat sig bra, har full produktion och upplever att efterfrågan finns.

- **”Försvarskunder har gjort orderboken varm”**. Oroligheter världen över gör att tillverkande företag med kunder inom försvarsindustrin går fortsatt mycket bra.
- Att vintern i skrivande stund kommit med besked skapar goda förutsättningar för de företag som levererar mot skidanläggningar och annan **säsongsbetonad verksamhet** och den tidigare oro för att ytterligare restriktioner skulle leda till att skidanläggningar stängs ner har ju inte infriats.
- **Sågverk** ser tillbaka på ett bra 2020, till stor del beroende av att många varit hemma och renoverat. Är nu i en period när de brukar bygga lager men med en fortsatt hög efterfrågan som inte visar någon tendens på avmattning, har de just nu ingen möjlighet att göra det.
- Underleverantörer till **sågverken** har bråda tider med såväl servicearbete som reparationer.
- Viss **livsmedelsindustri** fortsätter att gå riktigt bra och har en ökad försäljning jämfört med i höstas. Producenter som normalt levererar till köpcenter längs den norska gränsen är mycket påverkade av den fortsatta stängningen.

Handel

- Viss **sällanköpshandel** som exempelvis järnvaru – och trädgårdshandeln upplever fortfarande en stor efterfrågan om än inte på nivåer som det var under våren 2020.
- Från dagligvaruhandeln kommer signaler om att **trenden med färre antal kunder i butiken men högre snittköp har förstärkts** än mer sen de ytterligare restriktionerna samt pandemilagen infördes. E-handeln växer fortsatt, både med antal kunder och i omsättning. Nya rutiner och digitala lösningar för att ha koll på antalet besökare i butiken har implementerats och upplevelsen är att kunder kommer ensamma i större utsträckning och att antalet kunder i butikerna är långt under det tillåtna.
- **”Nu kanske våra kunder vågar besöka butiker utan att smyga med det”**. Den nya pandemilagen uppfattas positivt av några butiker då man tror att den kan skapa en tydlighet och något för kunden att förhålla sig.
- **Bilförsäljare** summerar att 2020 blev bättre än förväntat. Begagnatmarknaden och verkstäderna har gått och fortsätter att gå bra.
- Distansarbetet skapar positiva ringar på vattnet för viss handel och exempelvis vittnar **optiker** om att det påverkar deras affär då man ser att ökat hemmaarbete och mycket tid framför skärm ökar behovet av bättre glasögon.
- **Möbelförsäljare** som riktar sig mot företag ser att begagnatmarknaden med nedmontering av kontorsutrustning som säljs vidare fortfarande är stark. Man ser också att många köper möbler till hemmakontor.

- Några butiker lyfter att möjligheten till förändrade öppettider varit en räddning och från några höjs röster om att vissa förändringar kanske borde vara bestående även efter pandemin. **"Vi har alltid gått back på söndagar"**.
- **Mindre butiker med centrumlägen berättar om fortsatt väldigt tuffa tider.** **Ytterligare restriktioner** som innebär att man ska undvika butiksbesök och handla online gjorde ett redan ansträngt läge ännu mer ansatt. November, december samt mellandagarna är viktiga försäljningstillfällen och man upplever att det tog helt stopp. Samtidigt uppger några att man på sikt tror att behovet av att utveckla exempelvis sin e-handel kommer skapa nya möjligheter. För vissa har försäljningen via den kanalen fördubblats under den tid som varit.
- **Butikerna längs den stängda norska gränsen** har det fortfarande oerhört ansträngt. Till skillnad från vissa andra påverkade branscher har gränshandelns värden förlorats helt och hållet och inte alls kunnat kompenseras.
- Företag inom **spelbranschen** vittnar om goda tider och branschen har gått bra under hela pandemin då många sitter hemma och spelar.

Hotell & restaurang och kultur & nöje

- **"Stöden behövs nu och det är inte heller nog med stöd just nu"**. Många inom hotell och restaurang och kultur och nöjen lyfter att det tar för lång tid för de olika stöden att betalas ut. Att fördröjningar av utbetalningar riskerar göra att flera går i konkurs. Man upplever dessutom att det är svårt att få kontakt med de myndigheter som hanterar stöden.
- **"Vi kämpar på i uppförsbäcke och försöker att parera så gott det går"**. 2020 har varit ett tufft år för restaurangbranschen. Utbrottet i våras fick försäljningen att rasa, under sommaren hämtade många upp vissa delar men branschen drabbades återigen mycket hårt i den andra vågen. Många upplever en skillnad i kundernas beteende mellan första och andra vågen. I våras handlade fler via take away eller catering och fler ville "hjälpa till". Det förändrade beteendet tillsammans med att ännu fler jobbar hemifrån och till exempel inte köper lunch på take away gör att caféer och restauranger tappar än mer.
- Tonen inom branschen är stundtals väldigt uppgiven och många företagsledare är väldigt slitna. **"Nu har det gått helt åt helvete!"** En uppgivenhet inför fler och fler begränsningar som man menar sakta kväver många verksamheter. Flera lyfter att de korta leddiderna kring beslut som exempelvis gäller restriktioner kring utskänkningstillstånd gör planeringshorisonten näst intill omöjlig. Flera uttrycker att det känner sig övergivna och att det allra bästa vore att tvinga dem att stänga ner

helt. Att man som bransch vill göra rätt ur ett smittspridningsperspektiv men att det i praktiken inte går att ha öppet då och bara under de senaste dagarna kommer rapporter om restauranger som tvingats stänga eller gått i konkurs.

- För **nöjesrestauranger, pubar och barer** är alkoholförsäljningen en väldigt viktig intäktskälla och restriktioner kring hur många man får samlas samt förändringar i utskänkningstillstånd har drabbat och fortsätter drabba dessa hårt.
- Fortsatt tufft för **hotellen** men man ser att pandemin också i vissa fall lett till nya typer av gäster och nämner exempel på gäster som bott på orten men ändå valt att övernatta på hotellet med hela familjen som en minisemester.
- Att vintern, i alla fall just nu, är här med besked är positivt för vissa av hotellen som får gäster som övernattar på väg upp mot skidåkning eller som tillsammans med andra besöksnäringsektorer, kopplade till vintersäsongen, kan erbjuda olika typer av paketlösningar.
- Förra skidsäsongen fick ett abrupt slut i och med covid-19s utbrott. Med ett bra bokningsläge hoppas nu länets **skidanläggningar** på en mycket bra säsong där man lagt ner stort arbete på att coronanpassat verksamheten genom till exempel stängd After ski, extra grillplatser, och utkörning av mat.
- **Företag som erbjuder konferenslokaler** hade en ganska ok höst med bokade mindre sällskap men när ytterligare restriktionerna infördes avbokades i stort sett allt.
- **Företag inom ljud, ljus och eventbranschen** har det fortfarande tufft och någon säger att den tror att det kommer att dröja innan den återhämtar sig.
- **Ställplatser och campingar** gynnades av hemester och svemester och fick i vissa fall en 100 procentig ökning av svenska gäster. För de flesta har inte säsongen startat ännu men man hyser gott hopp om att såväl de nya inhemska turisterna som de utländska gäster som förra året inte kunde besöka dom hittar tillbaka.

Bygg & anläggning och fastighet

- Trots olika nationella rapporter om osäkerhet gällande framtida orderingång verkar **byggföretagen** fortsätta att gå bra, några nämner rekordår och många menar att framtidsutsikterna ser bra ut.
- Hos byggföretagen med stor andel privata kunder verkar trenden med renoveringar och projekt i hemmen fortsätta. Många är poolerna och glasverandorna som ska byggas.
- Företag inom exempelvis **plåtindustrin** fortsätter att gå bra. En generell brist på personal med rätt kompetens gör dock att oron kring att medarbetare ska bli sjuka fortsatt är stor då det är väldigt svårt att hitta just, i detta fall, plåtslagare.

- Hos företag inom **VVS** fanns tidigt en oro att byggen skulle stanna av men allt har gått bättre än väntat, alla projekt löper på, nya bostadsprojekt är på gång och nya förfrågningar kommer in.
- Flera underleverantörer till byggbranschen lyfter den digitala utvecklingen som skett som mycket positivt och att medarbetare utbildat sig och utökat sin kunskap digitalt.
- På den privata bostadsmarknaden uppger **fastighetsägare** att bostadsmarknaden fortsätter att tuffa på och att efterfrågan finns. Att alla projekt som är bra och har bra lägen säljs.
- Många **fastighetsmäklare** har haft ett mycket bra 2020. Många har gjort rekordår med bland annat nyrekryteringar som följd. Största utmaningen nu är att utbudet är mycket lägre än efterfrågan då många äldre avvaktar att sälja sina hus på grund av covid-19. Något som i sin tur driver upp såväl priserna som deras förtjänst per sålt hus. Man tror att trycket efter fritidshus kommer att vara fortsatt stor även under 2021 och likaså att trenden där fler letar större lägenhet för att kunna ha ett hemmakontor håller i sig.
- Från **fastighetsägare** med kommersiella hyresgäster ser man en ljusning och vändning hos sina hyresgäster och många är optimistiska inför sommaren och våren. Omställningsarbetet med neddragna kostnader har för många inneburit att de trots en lägre omsättning har haft bättre marginaler.
- Någon fastighetsägare vittnar om fler uppsägningar av kontor än tidigare men menar samtidigt att det alltid är en viss rörelse. Vissa tror också att det kommer ske förändringar hos vissa kontorshyresgäster. Att vi inte kommer jobba lika mycket på kontoret men däremot kommer man även behöva vara på kontoret. Att förändrade behov av luftiga ytor, arbetsplatser med bra avstånd och så vidare kommer resultera i samma behov av yta men att dessa kommer byggas om och nyttjas på annat sätt. Fler företag kommer också sannolikt ta höjd för risk och efterfråga ett reservkontor.
- **Ellinstallationsföretag** går bra, framförallt vad gäller uppdrag på den offentliga sidan. Någon upplever att industrin fortsatt är försiktiga med att ta in externa personer och därmed exempelvis har färre uppdrag kopplat till underhållsarbeten. Bland dessa företag finns också utmaningar kopplat till att få tag på montörer då det är en stor konkurrens om dessa.
- Företag inom anläggning och entreprenad fortsätter att gå bra och ser såväl pågående som planerade jobb flyta på. **”Vi kommer ha full fart fram till semestern”**.

Transport och logistik

- **Persontransportörer** som exempelvis bussbolag har det fortsatt extremt ansträngt. En del företag som kör kollektivtrafik har incitamentsavtal som ger betalt per passagerare och ytterligare restriktioner med mer distansarbete och distansstuderande skolelever har lett till minskad trängsel men som resultat också till minskade inkomster.
- **"Det går superbra, vi har mer än någonsin att göra, vår utmaning är att hitta folk!"** Det finns ett stort rekryteringsbehov hos såväl olika typer av **godstransportörer** som hos underleverantörer till branschen. "Vi är fullbokade till nästa semester". Underleverantörer till transportbranschen har fullt upp.
- **"Utan lastbilen stannar Sverige"** som en åkare uttryckte det. Frakt- och transportföretag har fortsatt mycket att göra och med exempelvis kommunala uppdrag kopplat till snöröjning har vissa nu ännu mer att göra.
- **"Det har varit helt hysteriskt med paket!"** E-handeln fortsätter leda till ett stort antal transporter.
- Den digitala registreringen för **passage över gränsen till Norge**, som kom igång efter årsskiftet, har fungerat bra för godstransportörerna, om än lite omständligt. Coronatestkravet gäller inte godstransporter.

IT

- Företag inom IT-sektorn fortsätter att gå bra på samma sätt som de i stora delar gjort under hela pandemin och man fortsätter tro på en bra tillväxt under 2021.
- Flera har nyrekryterat, är i pågående processer och har **fortsatta rekryteringsbehov**.
- IT-företag med kärnverksamhet inom nätverk och säkerhet upplever att covid-19 lett till en **ökad medvetenhet gällande cybersäkerhet**.
- Någon lyfter att affären går bra men att intäktsströmmarna ser annorlunda ut. **"Förr fakturerande vi för restid och reskostnader, nu fakturerar vi i princip bara för tid"**.
- Några lyfter att det fortfarande är en viss svårighet kopplat till nykundsförsäljning. Att få trots allt vill ta beslut eller ett första möte via olika digitala kanaler.
- Någon gör också en spaning kopplat till den snabba digitala omställning som krävs där man menar att många företag stod relativt oförberedda när pandemin slog till. Att företag som skulle kunnat jobba hemifrån ändå var bundna till kontoret på grund av gamla serverlösningar och så vidare. Något man menar har försvårat affären och nykundsbearbetningen då en del inte sett IT som en affärsmöjlighet eller som affärsutveckling.

Finans, försäkring, redovisning och juridik

- Från **bankerna** kommer positiva signaler om att företag börjar tänka framåt igen och vill satsa. Samtidigt tror man att den andra vågen snart kommer märkas då vissa branscher har haft väldigt tuffa sista månader. Någon bank har upprättat en extra avdelning för att hantera företag på obestånd just med anledning av detta.
- Man ser att privatpersoner önskar låna pengar till fortsatta renoveringsprojekt.
- Några banker ser en förändring i möjligheten för dom att bedöma den framtida betalningsförmåga hos vissa företag. Något som kan påverka möjligheten till ytterligare amorteringsfria månader.
- **Redovisningsbyråer** vittnar om ett bra 2020 och ser inga tecken på avtrappning. Det har fungerat bra att ha en relation med kunderna på distans. Både de som är långt gånga i den digitala utvecklingen och de som ännu inte hunnit dit. Man tror också att den tätare kundkontakt som kommit som resultat av situationen kommer att gynna dem fortsatt.
- Någon redovisningsbyrå lyfter oron för att det eventuellt kommer bakslag i samband med kontroller av utbetalade stöd. Att människor har gjort så gott de kunnat med ärligt uppsåt men att det ändå kan bli fel i slutändan och att det då blir viktigt med rimliga villkor för återbetalning.
- Några lyfter vad den **framskjutna digitala utvecklingen kommer betyda för kundernas förväntningar**. Att exempelvis bankers och försäkringsbolags digitala lösningar tidigare jämförts med andra branschkollegors men att de nu istället jämförs med aktörer som Klarna och Stadium. Plattformer där människor vant sig vid väldigt smidiga och användarvänliga lösningar med många alternativ för att passa kunden. Att det troligtvis kommer ställa stora krav på utvecklingen av deras egna digitala lösningar och tjänster.
- Flera **jurister** uppger att de haft ett stort uppsving beträffande uppdrag kopplade till företagsförvärv och att det under de senaste månaderna sålts många företag i Värmland. De som jobbar med brottsmål får fortsatt en del mål inställda, något som påverkar arbetet på flera sätt då det lite, liksom inom sjukvården, blir "kö/obalans" med mål som ska hanteras vid rättegångar. Man ser också att digitaliseringen påskyndats även inom juridiken och rättsväsendet där digitala verktyg länge funnits men inte använts. Att använda videoförhör vid rättegångar nämns som ett exempel på något som nu blivit mer vanligt.

Andra tjänsteföretag

- **Företag som levererar el** ser sig fortsatt opåverkade vad gäller själva affären.
- Företag som är beroende av annonsintäkter ser fortsatt en minskad efterfrågan. **”Kunder som går bra behöver inte annonsera och de som går dåligt har inte råd”**.
- Företag inom **städtjänster** ser tillbaka på ett totalt sett bra år. Det man har tappat på städning hos privatpersoner och kontor som behövt mindre städning på grund av distansarbete har kompenseras av att exempelvis större industrikunder behövt utökad städning. Flera nämner också att de växer och anställer och från att tidigare haft svårt att få tag på medarbetare har pandemin gett fler möjligheter då många från drabbade branscher söker sig till dom.
- Företag som säljer olika typer av **kontorsmaterial** och exempelvis kopieringsmaskiner är fortsatt påverkade då fler än någonsin arbetar hemifrån. Upplever ändå klara sig relativt bra då de utvecklat nya typer av avtal vad gäller service och exempelvis påfyllning av patroner för dom som arbetar hemma.
- De som erbjuder tjänster likt **marknad – och medarbetarundersökningar** har sett sina uppdrag minska då den typen av tjänster inte prioriteras när det ekonomiska läget hos kunderna är tufft.
- Från **konsulter inom ledarskap- och organisations/verksamhetsutveckling** hörs lite blandade röster. Några upplever att situationen är utmanande när man inte kan arbeta med verksamhetsutveckling på plats och upplever också att företag till viss del avvaktar med den typen av frågor då det funnit ett behov att fokusera på mer dagsaktuella frågor. Samtidigt har många haft mycket att göra kopplat till ledarskapsfrågor och får fortsatt många uppdrag kring att stötta i ledarskapsfrågor under den här tiden. Vissa upplever det ibland vara svårare att få ut konsulter på nya projekt, att konkurrensen är större eftersom fler finns tillgängliga. Man ser också en ökad efterfrågan där fristående konsulter, som ibland större företag har släppt, nu vill ansluta sig till bolagen och bli del av ett sammanhang. Man märker också av en större prispress men man tror samtidigt på en rekyl och ett uppsving för konsultbranschen då företag kanske blir försiktigare med att anställa
- **Gym** vittnar om ett svårt och jobbigt läge där den senare delen av hösten med de föreskrifter som kompletterade pandemilagen och där även bland annat gym- och idrottsanläggningar fick nya förhållningsregler drabbade dom hårt med såväl tapp av medlemmar som omsättning. Även andra aktörer som erbjuder olika typer av gruppträning ser att restriktionerna slagit hårt då man trots alternativ på distans eller aktiviteter utomhus har svårt att få ihop ekonomin på grund av exempelvis fastna kostnader för lokaler samt att mindre grupper än budgeterat.
- **Bemanningsföretag** inom industrin summerar **”ett fantastiskt bra 2020”**. Man ser ett ökat behov av kompetens inom lager, logistik och distribution.

- **Rekryteringsföretag** går in i 2021 med upplevelsen av ett ryckigt 2020 med dippar i mitten av våren och mitten av hösten men att man fortfarande har en marknad och att man har klarat sig bra.
- **Teknikkonsulter** uppger att man generellt går bra och att man har med sig en hyfsad orderingång från sista kvartalet 2020. Stora projekt som rullar på över tid skapar viss trygghet även om pandemin fortsätter att göra allt lite mer svårt att prognostisera. **”Man får ta vecka för vecka”**. Någon nämner att framförhållningen på uppdrag har minskat från 1–1,5 år till 1 månad. Teknikkonsulter med kunder inom bygg och fastighetsbranschen, läkemedel och försvar har gått extra bra.
- Behov av hjälp och stöd, kopplat till effekter av pandemin, så som ökad psykisk ohälsa och alkoholmissbruk börjar nu märkas hos kunder till vissa **företag inom hälsa – och sjukvård**. Problem med exempelvis rygg och nacke på grund av sämre ergonomiska arbetsplatser till följd av arbete i hemmen är också något som nu börjar att märkas av.
- Från **reklambyråer** ges olika bilder mycket beroende på kundsegment. De branscher som varit hårt drabbade har av naturliga skäl köpt mindre reklambyråtjänster men hos branschen tror man samtidigt på ett uppdämt behov hos samma branscher när väl läget vänder. **”Mycket kommer handla om vem som vågar satsa 2021”**.
- **Företag som arbetar med inredning hos företag** har det fortsatt tufft.