

Karlstad 21 april 2021

## Nulägesbild – Så mår företagen i Värmland med anledning av covid-19

### Ett starkare läge, leveransutmaningar, önskad beredskap och framför allt: längtan!

Mitten av april och vi går mot ljusare tider. Merparten av de företag vi pratar med har ett bra läge. Men samtidigt är läget fortfarande tufft för andra, främst inom de delar av tjänstesektorn som vänder sig mot hushållen.

Vår tolfte, och 2021 års andra, upplaga av *Så mår företagen i Värmland med anledning av covid-19* baseras på 360 personliga samtal som vi alla som arbetar på Handelskammaren haft med våra medlemmar sedan årsskiftet. Som alltid – en samling av röster och en ögonblicksbild.

### Den generella bilden

- **”Vår produktion går på högvarv. Vi kan idag inte ta till oss nya kunder för att kunna leverera till befintliga kunder”**. De positiva signalerna som vi såg i början av året fortsätter och fler företag uppger att de går väldigt bra. Många har dessutom goda förhoppningar om att 2021 blir ett bra år. **Värmland går bättre än storstäderna**, vilket beror på att stora delar av industri och bygg, branscher som är stora i Värmland sett till antalet sysselsatta, lämnar starka rapporter. Tjänstesektorn, som på vissa håll har det fortsatt slitigt, är heller inte lika utbredd som i storstäderna.
- **”Det skulle betyda så mycket om vi fick ha öppet till klockan 22:00”**. För nöjesrestauranger, pubar och barer är alkoholförsäljningen en väldigt viktig intäktskälla och restriktioner kring hur många som får samlas samt förändringar i utskänkningstillstånd har drabbat och fortsätter att drabba dessa hårt. **Pandemitröttheten** gör att exempelvis restauranger, hotell och gym ser tendenser att gäster och kunder inte följer rekommendationer och regler i samma utsträckning som tidigare. Något som, utöver den ökade smittorisken, också skapar utmaningar i medarbetarnas vardag. Vidare ser man att **”Värmland är dubbelt drabbat”**. Att vi som län fått extra prövningar inom exempelvis besöksnäringen, dels pga corona, dels på grund av den stängda gränsen mot Norge.

- **”Rädd att vi ser toppen av ett isberg vad gäller det här med måendet”** Måendet är fortsatt en fråga som lyfts av det stora flertalet. Svårigheten att helt kunna avgöra hur medarbetare mår i sina hemarbeten och att många känner sig ensamma – såväl medarbetare som ledare. Några pratar om att det höga trycket inom vissa branscher skapar potentiella risker kring att hinna leverera, att kvalitén kan bli lidande och att den psykiska ohälsan förstärks. Och att högtrycket skapar en ny typ av belastning på redan slitna personer. Någon pratar om att hemmajobbet gör att man stundtals tappar känslan över vad som är rimligt, att man stressar upp sig över saker i onödan eller tvärtom, att man underskattar vissa insatser. Och att det kan bero på avsaknad av någon att bolla med, någon som hjälper till att ta rationella beslut. **Upplevelsen av att hemmajobbet blir mer "känslöstyrkt"**.
- **”Samtalen med leverantörer och samarbetspartners har nu växlat från att prata om väder och vind till Covid och hur man mår”**. Många, av de som har möjligheten, har arbetat hemifrån under en lång tid och en del pratar om att de många aktiviteter som till en början ordnades både för och av medarbetare, helt enkelt inte känns lika roliga längre. Det finns en svårighet i att komma på nya saker att göra och nu handlar det många gånger i stället om att försöka konkretisera vilka roliga saker man kommer göra tillsammans när man väl får ses. Vissa talar om en **”social skuld”** där man kommer behöva arbeta med team-building, nästan som om alla vore nyanställda, när man väl får samlas igen.
- **Utmaningar kring att få flöden att fungera** lyfts från många olika företag inom en rad skilda branscher. De lager som funnits börjar tömmas för vissa och man ser ett högt tryck på världsfrakterna generellt. Containerbrist och skyhöga priser nämns och gör det väldigt krångligt. Många har nu problem med leverantörskedjan och som ett resultat lite för långa leveranstider. Man utövar en svår balansgång över hur högt man vågar planera utan att riskera allt för mycket avvikelser i leveranser kontra inte sätta ribban för lågt så att man förlorar marknadsandelar.
- Trots hög efterfrågan och ingen avmattning i sikte sätter **råvaru- och materialbrist** också käppar i hjulet för en hel del företag inom en rad olika branscher. Vissa ser en beläggning som kunnat vara högre men att man helt enkelt inte får tag på det man behöver. Dels som ett resultat av de utmaningar som finns kopplat till flöden men dels som resultat av en hög efterfrågan. Här nämns alltifrån kemiska tillsatser som behövs inom industrin, till reservdelar till cyklar till gångjärn som används av snickerifabriker.
- **Halvledarna** – de små komponenter som fordonsindustrin tidigare har haft problem att få tag på, den bristen har nu även drabbat andra branscher.
- **Många företag har nyligen rekryterat, är mitt i rekryteringsprocesser eller ser sig ha rekryteringsbehov i närtid**. Att detta numera ofta görs via digitala kanaler menar många fungerar väldigt bra, men precis som tidigare lyfts röster om svårigheter att få tag på rätt kompetens inom flera olika branscher.
- **Röster höjs om en otydlighet kring vad som gäller vid de olika stöd som finns att tillgå**. Något man menar skapat en osäkerhet kring exempelvis nyanställningar. En del upplever processen som krånglig och säger att det varit svårt, då premisserna för stöd har ändrats med nya villkor och krav på dokumentation under tidens gång. Något som i sin tur skapat dröjsmål som orsakar bekymmer. Som resultat av detta ligger en del ute

med pengar för lön till medarbetare som varit permitterade, men där ersättningen ännu inte betalats ut.

- Som en röd tråd genom alla samtal, löper **längtan**. Längtan efter varandra. Att kunna ses, röra sig och leva precis som vanligt. Men också en längtan att samma rörelse återigen ska skapa ett behov av ens produkter eller tjänster. Många är de samtal där det pratas om och funderas på vad som händer när gränsen öppnar, när allt fler fått sitt vaccin, när grupp efter grupp får röra sig i samhället igen.
- **Konkurserna** var färre under perioden januari – mars 2021 än motsvarande period 2020. 35 stycken jämfört med 41.

## Tillverkning

- **”Högt tryck nu!”** Stora delar av den tillverkande industrin vittnar om bra tider och en hög efterfrågan. Många gör kopplingen att det även går bra för kollegor inom sina respektive branscher, då man bland annat ser en svårighet i att få tag på resurser i form av kompetens. Flertalet tror också på högre volymer 2021. **”Vår produktion går på högvarv. Vi kan idag inte ta till oss nya kunder för att kunna leverera till befintliga kunder”**.
- Många vittnar om **utmaningen i att få sina flöden att fungera**. De lager som funnits börjar tömmas för vissa och nu upplever man containerbrist, konsekvenser av stoppet i Suezkanalen, ökade priser och ett högt tryck på världsfrakter generellt. Förutom en brist på tomcontainrar att lasta godset i Kina och fartyg att frakta dem med, finns det också en generell brist på chaufförer både i Europa och USA, som förstärks av begränsningar och sjukdomsutbrott i hamnar och terminaler.
- Det råder för många en **svårighet att få tag på råvaror** på grund av de logistiska utmaningarna, men också för att många marknader går på högtryck och efterfrågan är stor. Något som leder till såväl förseningar som högre kostnader. Svårigheter med prissättning ut mot kund nämns som en konsekvens, då man behöver kunna ta ut för ökade priser på såväl material som leveranser. Flera ser att beläggningen skulle kunna vara ännu högre.
- Företag inom **papper och massa** vittnar om hög efterfrågan och det gäller också för företag **inom tryck och förpackning**. Marknaden är stark och e-handeln fortsätter att driva på i positiv riktning.
- Företag inom **träindustrin** har en hög orderingång. **”Vi har aldrig sett på maken till försäljning!”**. Men samtidigt råder stor brist på trävaror. Bland annat beroende på att den boom som Sverige och Norge har haft kring byggnation av uteplatser med mera nu även har kommit till Europa och efterfrågan är mycket hög hos sågverken. Vissa får oroande signaler från leverantörer om att man inte kommer få det material man behöver och utmaningen blir därför att hitta nya leverantörer samt göra större inköp där det är möjligt. **”Upplever att detta problem blir större vecka för vecka”**. Någon nämner också den onda cirkel som kan uppstå när de som känner oro för eventuell materialbrist köper på sig i förebyggande syfte och bristen riskerar att bli en självuppfyllande profetia.

- Även inom **fordonsindustrin** är efterfrågan hög, samtidigt som företagen vittnar om problem med leverantörskedjor. Problem som resulterar i att mycket tid får läggas på eftermontering och dyrare frakter. Andra har fått dra i handbromsen på grund av bristen på halvledare.
- **Från stål – och verkstadsindustrin** kommer bra signaler.
- **Från underleverantörer till industrin** hörs röster om att de har mer att göra än någonsin. De många underhållsstopp som blev framflyttade under 2020 planeras nu att genomföras under våren och sommaren. Även här är materialbristen, med långa leveranstider och ökade priser en utmaning. Några ser också behovet av att genomföra investeringar i maskinparken för att inte behöva tacka nej till jobb.
- **Underleverantörer till gruvindustrin** ser tillbaka på ett tufft år med låg orderingång, men ser att det den sista tiden har vänt och att det kommer att vara mycket att göra under det närmsta året.
- **”Vi väntar en omsättningsökning när värmen kommer, precis som det brukar se ut”**. De **livsmedelsproducenter** som levererar till restauranger och gränshandel ser fortsatt väldigt låga volymer men för många har volymerna istället flyttats till andra ställen där efterfrågan funnits. Efterfrågan hos konsumenterna är stor och många har ställt om mot målgruppen istället för restauranger och grossister eller ökat andelen av sin totala affär. **”Livsmedel är en bra bransch att vara i då det även äts i svåra tider”**.
- Med ett högt smittläge är rädslan för att få in smitta på arbetsplatser, där många inte kan arbeta på distans, fortfarande stor. Några har redan använt sig av självtester på medarbetare innan de tillträder jobbet och andra uppger att de planerar att göra det.

## Handel

- Även inom **sällanköpshandeln** lyfts utmaningar kopplat till leveranskedjan. Delar av handeln som också erbjuder servicearbeten och säljer reservdelar ser utmaningar både i att få tag på och få hem delar av sitt sortiment. **Byggvaruhus** vittnar om att de går som tåget med mycket försäljning, men att man ser en brist på varor och det förväntas bli värre. Några upplever ett tapp av antalet kunder i butiken samtidigt som försäljningen inte tappar. **”Känslan är att fler tar restriktioner på allvar, kommer ensamma istället för att göra besöket hos oss som en familjeutflykt.”**
- **Dagligvaruhandeln** fortsätter gå bra och fortsätter att öka omsättningen även om antalet kunder är färre. Någon uppger att man nog kommer tappa omsättningen när restauranger öppnar upp igen och man inte äter lika mycket hemma. Man ser fortsatt att färre personer är i butiken men att man handlar mer per person. Fortsatt distansarbete påverkar centrumnära **matvarubutiker** och de butiker som har en målgrupp som ofta stannar till på hemvägen från jobbet för att handla negativt.
- Butiker som säljer kläder och skor vittnar om fortsatt tuffa tider.
- **Bilförsäljare** har bra tider med fortsatt uppsving för begagnatmarknaden och en prisökning av densamma. Hos de där verkstadssidan varit lugn under vintern och början på året börjar det på nytt att boka på. **”Det verkar som vi har vårkänslor och vill pyssla om bilen”**. Hyrbilssidan går fortsatt väldigt dåligt och är påverkade av företagskundernas icke-resande.

- Från **husvagns- och husbilsförsäljare** rapporteras en sanslös försäljning där ett ökat intresse för hemester, speedar på försäljningen. Inte primärt bara för camping utan också för att hälsa på vänner och anhöriga. **”Många har sett världen – nu vill man utforska Sverige.”**
- Specialbutiker som säljer **fritidsutrustning** som cyklar, löparskor med mera ser sig ha fått ett uppsving då fler vill vara ute i skog och mark och motionerar ute. Men även här ser man svårigheter i att få tag på grejer; efterfrågan är väldigt hög kontra produktionskapaciteten hos leverantörerna och fabrikena, men framför allt är det svårt med leveranser.
- Handel med produkter, riktade mot utomhusaktiviteter, exempelvis grillar och gasolvärmare, säljer som aldrig förr och här ser man också att utesäsongen förlängts och förändrats, när det vi annars mest gjorde på sommaren nu också kommit att bli vinteraktiviteter.
- **Butikerna längs den stängda norska gränsen står fortfarande mer eller mindre helt öde** och har det fortfarande oerhört ansträngt. Trots uppsägningar och permitteringar hos dessa kvarstår kostnader för lokaler och personal. De har det väldigt tufft.

## Hotell & restaurang och kultur & nöje

- Från **campingar** hörs röster om att bokningsläget ser bättre ut än det gjorde förra året vid samma tid. Man anser sig också vara **”mer förberedd inför denna säsong och har en högre vetskap om vad man går in i”**. Ställplatser och campingar med stor andel norska gäster är dock fortsatt hårt drabbade. Många talar om att fortsätta flytta fokus från de norska gästerna till att i stället försöka attrahera de svenska. Flera nämner att man hittat en ny målgrupp i sin närmiljö.
- Resande fjällturister gav några av **hotellen** välkomna bokningar under sport- och påskloven. Och nyss genomförda stopp hos industrier resulterade i fullbokade rum hos några. Nu ser man att man åter är tillbaka till det nya normala – ett dåligt bokningsläge. Dock ser man att bokningarna inför sommaren börjar trilla in och det skapar en förhoppning inför en sommar som kommer att bli bra. Utmaningen nu är bemanningen, då många kommer att behöva rekrytera nya medarbetare och dessa behöver introduktion. Den korta framförhållningen som präglar hela verksamheten gör det också svårt att planera in medarbetare. Även från något av hotellen talar man om vissa svårigheter vad gäller gäster och restriktioner och diskussioner kring detta som skapar utmaningar för medarbetarna.
- Något **konferenshotell** uppger att det fortfarande är väldigt tufft, men samtidigt att det gått **”från nattsvart till att det rör lite på sig”**, när man för första gången på länge har fått en konferensgrupp inbokad.
- Nya regler för **muséer och konsthallar** som kom i mitten av mars, och som gör att de kan ha öppet med liknande regler som gäller för butiker och gym, gör att några av länets muséer redan har eller planerar att öppna upp sina verksamheter. Några avvaktar dock fortfarande. Man tror på en bra sommar, att hemestrände och svemestrände gäster ska hitta tillbaka även i år, och vissa pratar om ett fortsatt fokus på uteaktiviteter.

- Någon **konserterarrangör** ser att allt fortsatt flyttas och man planerar inte för något nytt, utan avvaktar och inväntar också mer klarhet kring stöd som ska ges till arrangörer. För några veckor sedan trodde de nog att det skulle kunna gå att arrangera event i september, men nu känns det mer osäkert utifrån att det tar tid med vaccinationerna och det mesta skjuts framåt.
- **"Vi inom restaurangbranschen har fått ta ett oerhört stort ansvar under det här året"**. De allra flesta restauranger har det fortsatt mycket tufft och ser att man fått ta ett väldigt stort ansvar under denna pandemi, då restriktioner och rekommendationer påverkat dem i stor utsträckning. Många är de som valt att behålla sina medarbetare, men infört korttidsarbete, för att i möjligaste mån vara rustade och redo när man kan starta igång igen. Men många av desamma väntar fortfarande på utbetalningar av stöd till löner och fortsätter betona den avgörande vikten av att berättigade stöd betalas ut, för att undvika konkurser av livskraftiga företag. Någon lyfter också att när gränserna börjar att öppna upp, så kommer turismnäringen att behöva fortsatt stöd under en uppstartsfas. Permitteringen behöver förlängas till i höst för dessa branscher.
- Man upplever också en **"pandemirötthet"** hos sina gäster, vilket resulterar i en mindre benägenhet att anpassa sig efter uppmaningar och anpassningar i lokalerna. Något som är utmanande för medarbetarna. Men trots det tuffa läget hörs också röster om att **"Vi ser ljuset i tunneln och hoppas på vackert vårväder"**.
- **"Det skulle betyda så mycket om vi fick ha öppet till klockan 22:00"**. 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.
- Även inom restaurangbranschen finns **rekryteringsbehov**, men när vågar man trycka på knappen?
- Många företag inom handel och besöksnäring försöker förbereda sig för vad som händer när gränsen mot Norge öppnar igen. Inom besöksnäringen pratar dock flera om att man trots det fortsatt ansträngda läget, ändå är mer van nu. Man är mer förberedd och vet vad man ger sig in i inför den, för många, stundande säsongen. **Och vad kommer att hända nu när stora grupper vaccinerade planerar för att röra sig på ett annat sätt?**

## Bygg & anläggning och fastighet

- Från företag inom **anläggning** ser man att man har haft ett bättre år än man trodde och flaggar också för ett bra 2021. Någon pratar om att det kan finnas en inbyggd fördröjningseffekt i branschen, men att man inte ser den inträffa i närtid.
- **"Såväl magkänslan som statistiken säger att byggmarknaden inte avstannat i Värmland"**. Marknadstrycket är högt och många mår bra av såväl offentliga investeringar som att bostadsbyggandet är högt.
- Även byggföretagen är drabbade av råvarubristen, där bland annat råvarupriset på stål, trä och plast har skjutit i höjden.
- **Fastighetsägare** vittnar om en bransch som gått och fortsatt går enormt starkt.

Man ser också att det just nu finns mycket pengar som vill in i branschen. Dock lyfts riskfaktorer kopplat till kommersiella fastigheter – kontor och handel – och någon nämner svårigheten att navigera genom olika framtida scenarion eftersom de signaler som ges är väldigt varierande.

- Även på privatsidan är efterfrågan väldigt hög och **fastighetsmäklare** ser ett oerhört lågt utbud på bostadsmarknaden samtidigt som **”många har panik med att hitta en bostad”**, antingen av familjeskäl eller att man suttit hemma länge och arbetat. Många hus läggs ut under ”på gång” och många bud kommer innan första visningen. Någon pratar om en huggsexå. Från branschen hoppas man på att det kommer ut lite mer hus under våren, vilket är brukligt, men upplever ändå en stor obalans i efterfrågan och utbud.

## Transport och logistik

- **Transportbolagen** till sjöss ser ett högt tryck på frakterna, samtidigt som många **godstransportköpare** kämpar med att få flödena att funka. Många vittnar om containerbrist och svårigheter med såväl leveranstider som att köpa frakter. Kostnaderna har också ökat markant. Omkring 90 procent av den globala handeln transporteras till sjöss, så när det blir obalans i sjöfrakterna får det konsekvenser. Den obalans vi ser nu beror bland annat på att produktionen går på högtryck i Kina och att trycket på de kinesiska hamnarna är stort. En ketchupeffekt efter nedstängningar och det kinesiska nyåret. Det beror också på att många containrar fastnat utanför en av världens största hamnar, Long Beach, utanför Los Angeles i USA i samband med ett stort covidutbrott. En ytterligare bidragande faktor till obalansen är att många rederier sparar tid genom att åka tillbaks direkt till Kina utan att lasta med containrar från hamnarna i väst.
- Transporterna via Väneren är inte containerlaster och påverkas inte av obalansen ovan, utan har högt tryck på frakterna, däremot är det en hel del stopp och avbrott i Göta älv nu.
- **Transportörer som kör bud** har gått positiva genom pandemin och fortsätter att gå bra. Här har man både fått fler och nya typer av uppdrag.
- Transportbolag som vanligtvis kör mycket mot gränshandeln är fortsatt mycket starkt påverkade av den stängda gränsen.
- Andra transportbolag har full fart och väntar än mer att göra nu när våren kommer, mycket tack vare hem- och trädgårdskunder. Upplever att många branscher går bra och ökar. Det har varit ett bra år med ökade volymer i alla segment egentligen och ingen varugrupp som sticker ut något extra utan en ren generell ökning, däremot märker man av att nya e-handelskunder såsom pensionärer tillkommit och bidrar till att dra upp volymerna.
- **Åkerierna** går för full fart och skulle kunna ta mer uppdrag, men många fullbokade.
- Någon lyfter frågan om **vad som händer sen – post corona?** Kommer man att fortsätta beställa via nätet eller hur ser utvecklingen ut då? Företagen behöver fortfarande vara beredda på svängningar åt båda hållen.

- För **persontransportörer** som exempelvis bussbolag är läget fortfarande extremt ansträngt. För många är en stor del av verksamheten beställningstrafik, vilken ligger helt nere. Många har ställt av bussar och korttidspermitterat eller sagt upp medarbetare för att överleva. Någon har sagt upp all personal och tappat i stort sett hela omsättningen. Flera andra har ställt om verksamheten - i den mån som det går - till att köra bud, bedriva ersättningstrafik för tåg med mera. **"Man säger att det är bara söka ersättning, men det är inte så enkelt"**. Så länge stöden finns och de kan söka dem klarar de sig menar man, men om stöden försvinner innan verksamheten har kommit igång är det bara att "slå igen". Någon ser en möjlig uppstart av bussresor först efter sommaren då man tror att det kommer dröja innan människor vill åka buss och sitta tätt igen. Andra tror att de kommer närma sig sin tidigare omsättning först midsommar 2022, **"om vi överlever så länge"**.

## IT

- **IT-konsulter** med kunder inom sällanköpshandeln ser tillbaka på en lite tuffare tid då många har avvaktat med att göra större investeringar i affärssystem under året.
- Andra IT-företag, med kunder inom de segment som går starkt, vittnar om att det fortsatt går väldigt bra. **"Avvaktan hos kunderna verkar vara helt borta"**. Många pratar om konsulter som är uppbokade för en lång tid framöver och att några blir kontaktade av konkurrenter som behöver resurser, är ett tecken på att branschen är het.
- Några pratar om att den höga beläggningen skapar potentiella risker kring att inte hinna leverera, sämre kvalitet och att den psykiska ohälsan förstärks. Trycket skapar en ny typ av belastning på redan slitna personer. Många är de IT-konsulter som suttit hemma under en lång tid och risken finns att man stundtals tappar känslan över vad som är rimligt, att man stressar upp sig över saker i onödan eller tvärtom, att man underskattar vissa insatser. Och att det beror på att de inte har någon att bolla med, någon som hjälper till att ta rationella beslut. **Upplevelsen av att hemmajobbet blir mer "känslostyrt"**.
- Man fortsätter lyfta utmaningen kring att få medarbetarna att må bra. En utmaning man ser blir allt större då det som tidigare gjorts inte längre känns lika roligt. Någon pratar om att det har byggts upp en **"social skuld"** där de måste jobba med team-building, nästan som om att alla var nyanställda, när de får ses igen.
- Många av IT-företagen har rekryteringsbehov.

## Finans, försäkring, redovisning och juridik

- **Redovisningsbyråer** ser att vissa kunder passat på att investera i digitalisering av ekonomiprocessen när det varit lite lugnare och som ett resultat av mer tid. Finns också en oro hos redovisnings- och ekonomibyråerna kring de mindre kunderna som sökt



ersättning för korttidsarbete och inte fått ut pengar sedan augusti, bolag som tar ut lön men som ännu inte vet om de kommer få sina ansökningar beviljade. Om det visar sig att de får avslag hade det varit bättre att inte ta ut lön under någon/några månader. Att det tär på bolagens likvider och att det tar för lång tid att få ut stöden.

- Från **banker** kommer röster om att det kan komma att uppstå "en utbudschock". Det vill säga att utbudet är för litet när många företag nu växer och går bra. Det kan i sin tur leda till en liten paus i produktionen, men man tror samtidigt på en i så fall tillfällig störning på marknaden.
- **Bankerna fortsätter att gå bra** och ser också den fortsatta utvecklingen att betydligt fler kunder blivit digitala, även många äldre. Det har bland annat resulterat i att en del kunder har bättre rutin på digitala möten än bankernas egna medarbetare.
- **Bankerna** pratar också om att det gått bättre än väntat då färre företag har likviditetsbekymmer än förväntat och att färre verksamheter gått i konkurs än man befarade. Det är fortsatt tuffare krav för att få lån.
- På privatsidan ser man att man önskar låna pengar till fortsatta renoveringsprojekt. Att det är ett högt tryck på husförsäljningar och vi fortsätter att renovera mycket på våra hem. Då bolån och lån numera är ganska hårt reglerade så ser de ingen risk till överbelåning på boendet. Räntan är fortsatt låg och de ser ingen höjning i snar framtid. Överlag ser ekonomin god ut för den stora majoriteten hushåll.
- **Skattekonstuler** fortsätter ha mycket att göra likt de haft under hela pandemin. Någon ser också en ökning av internationella kunder då digitaliseringen har gjort det enklare både för dem och för kunden. Kan se beteendeförändringar kopplat till att fler arbetar hemma, exempelvis att deklarationer kommer in tidigare.
- Företag som **säljer löne- och administrationstjänster** vittnar om att det varit opåverkade och fortsatt är det. Att kunderna inte drar ner på den typen av administration utan snarare tvärtom, och att det nu kanske mer än någonsin är viktigt att jobbet med lön blir rätt.
- **Jurister** uppger att det inte längre, som under början av pandemin är, är lika många verksamheter som vänder sig till dem för att få stöd. Även domstolsförhandlingar som tidigare blivit uppskjutna har börjat rulla på, delvis på grund av att domstolarna har utvecklat sin digitalisering.

## Andra tjänsteföretag

- "**Med lite förundran tuffar vi på, vi träffar inte så många nya kunder utan försöker ta hand om de vi har**". Trots omställning till nya säljkanaler och större vana och acceptans av digitala möten ser några B2B-företag fortfarande svårigheter kopplat till försäljning. Försäljare på fält har varit vana att hoppa in, ta en kaffe och bygga relationer. För vissa har relationsbyggande digitala möten inte alls varit aktuella för deras kunder.
- Andra vars försäljning i stor utsträckning skett via mässor har till exempel istället använt sig av digitala live-demos som fallit väldigt bra ut och för någon resulterat i fördubblad omsättning under året som gått.
- Företag som erbjuder **profilreklam och arbetskläder** har sett nya kunder tillkomma på yrkessidan för bland annat "coronaprodukter". Och "uteträningsskuden" som köper kläder och träningstillbehör har ökat enormt. Profilsidan fortsätter däremot vara svår,

då det ofta handlar om reklam, give aways med mera som många gånger används vid mässor och andra typer av fysiska möten.

- **Tryckerier** som exempelvis producerar material till mässor har det fortsatt tufft och medan någon ändå tycker sig se att det börjar röra lite på sig igen, upplever en annan att det fortfarande är tvärstopp.
- Många **reklam - och kommunikationsbyråer** fortsätter att gå bra. Gemensamma nämnare för dessa är bland annat att de antingen har en bred mix av kunder eller arbetar med strategisk kommunikation. Ett område där man sett att behovet kvarstår när mer "klassisk reklam" för många branscher satts på vänt. Många siar också om att 2021 kommer gå bra.
- **Produktionsbyråer som arbetar med e-handelsplattformar** går väldigt bra som ett resultat av ett e-handeln går bra. Man ser vidare det kommer behövas system som är enkla såväl för nya målgrupper som för nya användare, det vill säga företag som inte har e-handel sedan tidigare. Har rekryteringsbehov men har svårt att finna personer med e-handelskompetens. Att i stor utsträckning behöva arbeta med intern upplärning blir en utmaning eftersom de har så mycket att göra.
- Bland **teknikkonsulter**, för vilka läget under året har varit lite blandat, uppger många att man just nu har mycket att göra och att utsikterna för 2021 är goda. Konsulter som är inriktade på bygg, anläggning, fastighet och energi går fortsatt bra då dessa ju följer branschernas konjunktur, vilka går bra.
- Inom konsultbranschen pratar man också fortsatt om den stora skillnaden i att numera kunna ha konsulter på distans. Att de kunder som velat ha konsulten på plats hos sig nu svängt och märkt att det fungerat även på distans.
- Företag inom **hemservice och personlig assistans** har sett sina omkostnader öka, mycket på grund av sjukskrivningar av medarbetare och det extra arbetet som krävts för att skydda utsatta kunder men också ökade materialkostnader när det gäller inköp av handskar, rockar, skydd o s v.
- **Återvinningsföretag** ser inte den avmattning av marknaden som man hade förutspått, utan ser att de som kan ha produktionen igång kör på som vanligt eller kanske mer.
- Andra tjänsteföretag som vänder sig mot fastighetsbranschen, exempelvis företag som utför **besiktningar**, ser sig ha gått stark genom pandemin.
- Några **frisörer** ser att de fortsatt får massor av återbud med kort framförhållning, medan andra uppger fulla bokningar och att människor verkar behöva andningshållet. Några har också numera väl upparbetade system med återbudskö, så de kan fylla många av luckorna. Studentbaler och bröllop skapar mycket affärer för salongerna, men man befarar att baler inte blir av och bröllopen ser också ut att ligga på låga nivåer.
- **Padelanläggningar** har fortsatt full fart och ser att det är fullbokat mer eller mindre hela tiden. Är mer bokningar nu på morgonen och lunchen än den första tiden innan pandemin. Föreningsdelen, event och seriespel har dock inte kommit lika långt som planerat och man hoppas på en återgång även för detta snart.
- **Gym** har varit hårt drabbade av pandemin och många har det fortsatt tufft. De har sedan länge ställt om till färre personer per pass, utomhuspass med mera, men även här ser man en pandemitrötthet bland kunderna och en frustration kring att man inte får plats, att man vill träna och en svårighet kring att följa restriktioner och anpassningar.

- Många är **golfbanorna** runt om i länet som är på väg att starta upp säsongen. Man ser att golfen fått ett ökat intresse tack vare att den har kunnat utövas trots alla restriktioner och läget som sådant och man tror sig stå inför en bra säsong.
- **Trafikskolor** har rejält högtryck och många vill ta körkort före sommaren. Många avbokningar men fulla väntelistor.
- Företag som **arrangerar resor** i Europa har det fortsatt tufft och väntar nu på att Europa öppnar upp. Några har kunnat bredda sitt erbjudande genom alternativa hemesterpaket.
- Från företag som jobbar med **rekrytering och bemanning** kommer positiva signaler med många pågående uppdrag och många förfrågningar.
- **Utbildningsleverantörer** fortsätter bedriva utbildningar digitalt och konstaterar att det fungerar väl och tror att man kommer ha en högre andel distansundervisning än tidigare även sen när närundervisning är möjlig.
- **Ledarskapskonsulter** uppger att det rullar på men möter utmaningar i att inte kunna träffa sina klienter fysiskt.
- För några av företagen inom **ljud, ljus och event** är läget fortfarande väldigt ansträngt. Några har kunnat få ett uppdrag här och där, men hade hoppats på möjligheten till långvariga bokningar. Flera nämner behovet av stöden för att med hjälp av dem, tillsammans med alla åtgärder, kunna hålla sig flytande. Samtidigt uppger vissa att det "givet läget går ganska bra" med exempelvis uppdrag inom digitala sändningar. Gemensamt för de flesta är att man utvecklat nya ben för att klara en mycket ansatt tid.