

Karlstad 25 mars 2022

Så mår företagen i Värmland - oro för världsläget, ökade kostnader men stark efterfrågan

Vår sextonde upplaga av *Så mår företagen i Värmland* baseras på 224 personliga samtal med våra medlemmar sedan början av 2022. Tre månader som innehållit både hopp och förtvivlan. Hopp i samband med att restriktioner lyftes och med det förhoppningar om en tillbakagång till det någorlunda normala. För att kort därefter totalt vända världen i en allmän förtvivlan över kriget i Ukraina. Rysslands invasion av Ukraina är först och främst en mänsklig tragedi som orsakar obeskrivligt lidande. Men det innebär också omfattande konsekvenser för säkerhetspolitiken, världsekonomin och den internationella handeln. Vilket såklart får stor inverkan på alla värmländska företag och också märks i våra samtal. Rapporten är som alltid en samling av röster och en ögonblicksbild.

Stark efterfrågan - men en stökig vardag

- **Många går för högtryck med en stark efterfrågan.** Företagen talar om bra orderlägen, mycket kontrakterat för hela 2022 och fulla kalkyler. En del tvingas säga nej till uppdrag och förfrågningar då man inte har tillräcklig kapacitet. **”Marknaden är het och den underliggande efterfrågan jättestark”.** Men parallellt finns hos många samma oro som den som fanns under delar av pandemin. Och många behöver parera företagsvardagen på grund av höga priser och utmaningar kopplat till material och leveranser. De utmaningar som tidigare var kopplade till pandemin är nu förvärrade, eller i vissa uppkomna av kriget. **”Nu handlar det snarare om vad Putin hittar på”.**
- **”Jag var i kontakt med en långvarig kund som ena dagen la order, för att nästa dag fly för sitt liv.”** Ryssland är en ganska liten direkt handelspartner till Värmland men vissa företag är direkt påverkade av kriget och tappar omsättning till Ryssland på grund av sanktioner. Något som kommer innebära kraftigt försvärande affärsrelationer. Många pratar om att mycket kommer styras genom hur bankerna reglerar betalningar och flöden. Om inte betalningar sker så kommer handeln stoppas. Man ser risker med att egna slutkunder, på grund av leveransproblem och försämrade handel med Ryssland, kommer byta ut produkter och ersätta dem med andra lösningar. Det skulle innebära att man över tid tappar delar av den marknad som man sedan tidigare byggt upp. Andra ser att Rysslands eventuella utestängning från marknaden kommer innebära en tillväxt på vissa marknader för egen del. Att man som företag kommer ges möjlighet att växa på marknaden tack vare Rysslands frånvaro på densamma. Många försöker förekomma det som förekommas kan. Genom att kontakta leverantörer som har ryska och ukrainska leverantörer, försöker man säkerställa kedjan även om man inte har direkta egna leverantörer.
- **Företag som levererar mot försvarsindustrin** ser affärsmöjligheter i de förslag som ligger om fördubblad försvarsbudget.

- **Sågverken** fortsätter att gå bra. Priset på trä gick ner lite under sista kvartalet 2021, om än från mycket höga nivåer, men är svagt på väg uppåt igen. **”Vi har obegränsat med råmaterial och kunderna står i kö.”** Utmaningen är logistiken där det inte längre finns den kapacitet som man behöver. Kriget i Ukraina kommer göra att priset på virke går upp ännu mer.
- Från de mindre **byggföretagen** hörs fortsatt positiva tongångar med mycket förfrågningar och där kunder som vill anlita dom får räkna med långa väntetider.
- **”Konsultbranschen är glödhet”**. Många IT-företag har fullt upp med stor efterfrågan på sina tjänster.
- **Webb – och kommunikationsbyråer går bra** och upplever att de fortsätter dra nytta av det faktum att mycket har digitaliserats under pandemin. **”Blev som ”ketchup-effekten” när pandemin var över”**.
- **”Vi återinvesterar och satsar på framtiden!”** Att det går väldigt bra för många speglas också i det faktum att flera uppger att de är i gång med, eller planerar för ut – och nybyggnationer. Att vinster återinvesteras i anläggningar och att produktionslinor byggs om för att öka effektiviteten. Det investeras i maskinparker för att öka kapacitet och möjliggöra både nya och fler jobb. Dock försenas vissa gånger både byggen och investeringar på grund av långa leveranstider och materialbrist.
- Flera vittnar om att fokus 2022 kommer att ligga på försäljning, utveckling och även av lanseringar av produkter man tagit fram under pandemin.

När man inte trodde att det kunde bli värre

- **”Ökade råvarupriser, bränslepriser och fraktkostnader = Kaos”**
- Kriget i Ukraina slår hårt på **energipriserna** vilket drabbar många både direkt och indirekt. Fastighetsägare uppger ökade omkostnader och med en reglerad hyresmarknad så kan de heller inte höja hyrorna i takt med att priserna stiger.
- **”Diesel, diesel, diesel - det är den stora frågan hos oss”**. **Transportbolag** beskriver ett krisartat läge, där bränslekostnaderna slår hårt och de sliter med lönsamheten. Alla måste indexera avtalen och de är många som har avtal med långa avtalstider. Nu behöver man se över bränsleklausulen varje vecka och de som sitter fast i avtal gör rena förlustaffärer. Det läggs mycket tid och kraft på att omförhandla avtal. **”Det är ett jäkla jobb för alla säljare.”** Branschen säger att de har väldigt små vinstmarginaler och vissa tror att många företag nu kommer att ställa sina bilar för att inte gå i konkurs. Från **entreprenadbolag** hörs också röster om tuffa tider med ökade priser.
- Ytterligare utmaning för **transportbranschen** är att kriget försämrat tillgången på ämnet Adblue, där en stor del av råvaran som behövs för att tillverka ämnet kommer från Ryssland. Ämnet används i nyare dieslbilar för att minska utsläppen.
- Utmaningar kopplade till ökade drivmedelspriser nämns också i rekryteringsammanhang där några berättar om medarbetare som säger sig behöva söka jobb på annan ort på grund av att det blivit för dyrt att pendla. Något som för vissa spär på ett redan svårt rekryteringsläge.
- **Byggvaruhandeln** spår lite osäkrare tider på grund av prisökningar och längre leveranstider. De ser redan en lite lugnare vardag som de tror beror på prisökning på material och att renoveringsboomen nu är över. **”Folk är ”klara” och lägger pengarna på andra saker.”**
- **Städbolag** vittnar om en uppgång av uppdrag och att behovet av städtjänster, såväl privat – som flyttstäd, ökar men någon nämner en oro för prisutvecklingen i samhället i stort. Om allt blir dyrare så kanske städtjänster är något man skär ner på för att spara pengar?

- **Bilhandeln** går fortsatt bra och många har stora orderstockar. Även här hörs dock röster om hur ökade bostadsräntor, bränslekostnad och elpriser skulle kunna påverka marknaden. Vissa ser redan nu en dämpad försäljning och en avvaktan hos kunderna **”Vi säljer kapitalvaror och man håller nu i pengarna”**.
- **”Vi dras som alla andra med det stigande råvarupriser”**. De stigande råvarupriserna slår hos många mot lönsamheten på kort sikt. Vilka avtal man sitter på är många gånger avgörande och för de företag som sitter med höga fasta priser är utmaningarna stora. Någon beskriver det som en rävsax där de sitter i avtal och lovat att leverera enligt priser som numera är helt omöjliga. Flera är dom som gjort om avtal och som nu har dags - eller månadspriser som mest. Andra river upp gamla avtal och möts både av viss irritation men många upplever samtidig en stor förståelse. Några skickar in anbud utan att prissätta produkterna. Förhandlingar sker på alla möjliga håll, många försöker jobba sig runt avtalen och frågar helt enkelt kunderna om de kan hjälpas åt att hitta lösningar **”Kunddialogen är central och viktig”**. Arbetet ställer stora krav på medarbetare och innebär en extra arbetsbelastning.
- Några pratar om att **distributionskedjan äter marginaler** och att ingen leverantör vill bryta ett kontrakt eftersom allt är så föränderligt. Det blir en balans att fånga omsättning kontra marginal, och det är ibland svårt att säga nej till eftersom man har en så pass stor eftermarknad som beror på hur mycket man säljer.
- **”Det handlar om att få eller inte få leveranser, inte vad du kan betala för dom.”** Någon uppger att stålpriserna rusat ytterligare senaste tiden som en direkt effekt av kriget men också på grund av att psykologin runt priserna i stort förvärras utifrån den redan ansträngda situationen med covid. Vissa spår ett skifte som innebär att om man förr förhandlade om t ex pris på stål handlar det nu istället om att säga ja till ett redan angivet högt pris och att därmed ha möjlighet att få en leverans. Någon uppger sig ändå klara kostnadsökningar på stål och energi bra tack vare gynnsamma valutakurser.
- **Byggbranschen** säger att det går fortsatt bra. Efterfrågan är stark, men man ser vissa förskjutningar i projekten för att det saknas folk eller material. Det är för tidigt att säga om vissa byggprojekt kommer att avbrytas med anledning av de enorma prisökningarna, men någon beskriver att **”Det innebär mycket strul för alla enskilda bolag”**. Röster hörs också om att kriget stoppat byggen helt på grund av att stålpriset skjutit i höjden. Osäkerhet kring var priset kommer landa och byggbolag som inte ens kan offerera drar man i handbromsen. VVS-företag uppger sig se en nästintill full orderbok för 2022. Glädjande men skapar samtidigt utmaningar på grund av såväl komponent – som kompetensbrist.
- Hos underleverantörer till byggbranschen finns hos några oro kring att byggen ska avbrytas eller stå still på grund av ökade priser. Vissa menar att det har varit mycket krångel på grund av pandemin, men att krigets påverkan är ännu större där prishöjningarna är den största utmaningen. **”Vi har på en kort tid fått 5 prishöjningar på material och ett 6:e är på gång”**. Samtidigt menar andra att höjda priser visserligen påverkar men att försenade och uteblivna leveranser är värre. **”Just nu har vi 4–6 månader väntan på sina containers från Kina”**
- **”Från fritt fall till raketpriser och brist på råvaror!” Livsmedelsproducenter** vittnar om svårigheter med planeringen då det råder brist på alltifrån räkor, till lax, till spannmål. Efterfrågan på närproducerade livsmedel fortsätter vara stor men **livsmedelsproducenter och lantbrukare** är hårt drabbade ökade kostnader för el, diesel, djurfoder och spannmål, vilket minskar marginalerna. Upplever sig också ha svårt att höja priset gentemot kund. Något vissa tror kommer innebära en påskyndad utveckling mot färre men större lantbruksföretag. Att det kommer krävas större volym idag för att få lönsamhet.

- **”Vi har bara sett början av prisökningarna”**. Livsmedelshandeln vittnar om ökade priser på mat på grund av dåliga skördar och höga frakt – och energipriser. Fler höjningar väntas och några av dessa kopplas till kriget där mjöl uppges vara ett exempel på vara som kommer att påverkas. Även från grossisterna pratar man om prisökningarna och också om den förskjutning som sker innan det leder till en höjning ute i butik.
- Även röster från **besöksnäringen** lyfter en oro för hur de ökade drivmedelspriserna kommer att påverka turismen och hemestrände - kommer man att resa mindre inom Sverige? En del aktörer ligger på platser med långa avstånd dit man mer eller mindre måste ta bilen.
- **Fordonsindustrin** har slitit med materialbrist under pandemin och där spås nu brist på ytterligare material som nickel och aluminium på grund av kriget och sanktionerna. Kraftiga prisökningar under den sista tiden på bland annat nickel, där Ryssland är en stor leverantör, märks på enskilda bildelar till hela bilar. Från några bilhandlare uppges tillgången på bilar fortfarande vara god medan andra sliter med ”ofattbart långa leveranstider”.
- **Biluthyrare** befinner sig i ett läge där man efter att under pandemin varit tvungna att skala ner vagnparken, nu när det dragit i gång igen, inte har tillräckligt med bilar. Och det går heller inte att få tag på några. Fler hyr på längre tid nu än tidigare och på företagssidan beror det bland annat på att företagen inte får tag på bilar att leasa eller köpa.
- Materialbristen skapar avtryck även inom **bemanningsbranschen**. Där uppger någon att de har industrikunder som de skulle kunna jobba heltid hos, men som i sin tur inte får material vilket gör att de inte heller kan bemanna upp.
- **Transportörer till sjöss** startade året bra men uppger att det just nu är rotigt och rörigt. Med anledning av den ökade smittan i Kina finns också oron att en hamnstad skulle stänga ner, vilket skulle bli ett totalt haveri som låser hela systemet. **”Allt som var sårbart med covid har nu blivit ännu mer sårbart med kriget i Ukraina.”**
- Företag vittnar om att det är extremt rörigt med försörjningskedjor. Ett redan **ansträngt läge med stor chaufförsbrist** förväntas kunna bli än sämre då många chaufförer i Sverige är från Ukraina och dessa sannolikt blir inkallade. Andra har lastbilar som sitter fast i Ukraina.
- **Stoppad handel med och via Ryssland**. Många är dom företag som gjort ett aktivt val av att nu inte längre handla med Ryssland oavsett regelverket. Ett val som ibland också initierats av deras egna kunder där vissa berättar om undersökningar man fått skickade till sig från kunder i syfte att säkerställa att de inte gör affärer med Ryssland. Hos flera hörs också moraliska resonemang – **”Vill vi göra affärer med Ryssland?”** Andra nämner att varje enskild leverans skapar en stor fråga och en långdragen beslutsprocess kopplat till exempelvis frågor som om slutkund är under sanktioner. Man nämner att experter och advokater kopplas in bara för att kunna förstå omfattningen av deras påverkan och ansvaret i de olika leden. Ett arbete som tar mycket tid och kraft.

Vi umgås, handlar, reser och är på våra arbetsplatser igen

- Hos **campingar** är bokningen i full gång och många tror på en bra sommar om än med mindre utländska turister än förväntat. Normännen verkar dock ha hittat tillbaka. Många har under pandemin lyckats ställa om från utländska gäster till att nå och få en utökad inhemsk kundgrupp. Nu både hoppas man och tror sig se att den inhemska målgruppen stannar kvar.
- **Bussbolag** fick ett bra uppsving på bokningarna när alla restriktioner lyftes även om några pratar om en fördröjd effekt där bokningarna både vad gäller privattrafik, föreningar, företag och linjetrafik kommer att dra i gång på riktigt från påsk och framåt. Samtidigt kunde vissa se

en inbromsning av bokningar igen på grund av kriget. Att det finns en lite minskad benägenhet att vilja ge sig ut och resa i oroliga tider.

- **Medarbetare är ute och reser igen.** Man besöker kunder, leverantörer och deltar vid mässor. En del pratar om ett uppdämt behov av att resa som nu tas igen men många uppger samtidigt att resmönstren har förändrats under pandemin och att man inte kommer att resa i samma utsträckning som tidigare. Mässdeltagandet har också kommit i gång för vissa och där hoppas man på att exempelvis nya produkter som varit svåra att lansera på grund av dåliga möjligheter till besök eller mässdelande nu ska ge utdelning.
- **”Såklart hänger det ihop med att vi är ute och rör oss igen, klär upp oss och ses på jobbet och fritiden”.** Sko – och klädbutiker har återgått mer till normala förhållanden. E-handeln fortsätter men någon uppger att den per idag inte nått förväntade volymer utan att fler har handlat i butikerna och försäljningen gått bättre.
- **Livsmedelsbutiker** har märkt stora skillnader efter lyfta restriktioner och kundökningen till butikerna är till och med varit större än förväntat. Man ser fortfarande ett intresse för e-handel men den stora tillväxttakten vi sett under pandemin finns inte längre. Några märker av ett visst ökat köptryck av bland annat torrvaror kopplat till vad man tror är kriget i Ukraina. I vissa fall för eget bruk i andra fall för att skicka till behövande.
- **Hotell – och konferensanläggningar** märkte av lyfta restriktioner som gav positiva signaler på både fritid – och affärsresandet och även konferensverksamheten. Privatmarknaden har hämtat sig och många har ett bra bokningsläge under torsdag till söndag. Företagssidan med konferenser börjar också komma tillbaka. Däremot är det fortfarande lugnare vad gäller affärsresenärer, den gruppen verkar vara ”sist ur blocket”. Att det återigen är full fart på idrottsevenemang, läger och cuper märks tydligt på hotellbokningarna.
- **Kontorshotellen** ser en hög efterfrågan på att hyra plats och efter lyfta restriktioner är också många åter på plats i lokalerna.
- Många **konsulter inom ledarskap, hållbarhet och hälsa** ser en efterfrågan på sina tjänster. Många företag vill jobba med hållbarhet, arbetsmiljö, struktur och trygghet och psykisk hälsa.
- Flera **restauranger** och **nöjesställen** har sett gästerna komma tillbaka med stormsteg, andra beskriver det som att man har påbörjat återhämtningen men att exempelvis många lunchgäster fortfarande inte är tillbaka.
- **”Viktigt att inte ta för givet att människor hittar tillbaka”.** Några **kulturarrangörer** upplever inte den rusning efter biljetter som de trott skulle ske. De nämner vikten av hårt jobb, omfattande marknadsföring och faran i att anta att kunders beteende är som innan pandemin.
- **Eventarrangörer, ljud, ljus och teknik** ser att april och maj dundrar i gång med fysiska event. Många av dessa är flyttade event, som skulle genomförts förra året. Någon spår att vi i framtiden, för att parera och riskminimera, kanske kommer ha ”eventuppehåll” under december – mars av risk för säsongsbetonad pandemi. Det finns en tro om att i stället lägga fysiska event under vår och sommar för att vara på den säkra sidan.
- För de företag som har haft samtliga eller stora delar av medarbetarna på distans upplever väldigt många att **återgången** gått bra. Vissa hade räknat med utmaningar för att få medarbetare att vilja vara på arbetsplatsen igen och för några har det också blivit så. Några pratar om nyhetens behag. Kommer många vilja återgå till hemmet? Men många säger ändå att det har känts enkelt och att man mötts av glada kollegor som kommer tillbaka till kontoret.
- **Kommersiella fastighetsägare** får få signaler om att hyresgäster vill ha mindre lokaler men får däremot många samtal om ombyggnation. Att man behöver mindre kontorsyta men fler andra funktionella eller sociala ytor som samtalsrum och liknande.

Norrmännen kommer tillbaka

- Röster från **gränshandeln** säger att ”**det är full sprutt**”, att norrmännen är tillbaka och handlar igen. Där ser man fram emot en påsk som tros komma att slå rekord. Läget bekräftas av de **grossister** som levererar till gränshandeln och som tack vare detta, återigen ser en stor efterfrågan på sina produkter. Några ser sina lager tömmas och har leverantörer som i sin tur inte hinner med att producera vissa produkter. Röster hörs om att gränshandelskunderna ”hamstrar” både konserver och djupfryst. Orsaken kan leda till kriget, väntade prisökningar och att det också kan vara en följd av att de inte kunnat handla under pandemin.
- **Hotell** längs gränsen ser att många norska lunchgäster kommit tillbaka men ser samtidigt ett bokningsläge av boende som inte är tillbaka till tidigare nivåer.

Dipp i tillväxtkurvan när man saknar medarbetare – alla vill rekrytera!

- Byggbranschen och underleverantörer till densamma sliter med kompetensfrågan. ”**Det känns som att vi bara jagar och jagar folk hela tiden**”. Några lyfter känslan av ett minskat intresse bland kandidater att resa och ligga ute på jobb. Att vissa arbeten är säsongsbetonade försvårar också för dem som skulle vilja samverka med skolor och ta in praktikanter som ett sätt att jobba med rekrytering.
- Många **teknikkonsulter och IT-företag** går för högtryck och hos flera är rekrytering av medarbetare den största frågan. Tillväxttakten hindras för vissa av att de inte får tag på medarbetare och efterfrågan är stor både på juniora och seniora konsulter. Högtrycket har även lett till svårigheter med lönesättning. Några har valt att inte gå med i vad de beskriver som ”lönehysteri” eftersom de krav som ställs i deras ögon är helt orimliga och inte långsiktigt försvarbara.
- **Bemannings- och rekryteringsbolagen** märker av trycket på rekryteringssidan, dels genom att det är svårt att få in kandidater i processerna, dels genom att processerna är lite trögare. Några upplever också en förändring vad gäller det man beskriver som lojalitet. Att man möter kandidater som uppger att de inte är i andra processer men att de sedan vid skarpt erbjudande ändå visar sig vara det och på det sättet försöker höja sin ingångslön. ”**Gör att branschen inte länge kan sätta ingångslöner eftersom det alltid finns någon annan som betalar mer**”. Något man ser som en stor risk i förlängningen. Headhunting och digitala sätt att rekrytera på uppges vara framgångsfaktorer för att lyckas med rekryteringar.
- Det råder brist på chaufförer vilket är en utmaning för **transportbolagen**. Flera bussbolag uppger att man inte längre har fast anställda chaufförer, att man sa upp alla dem under pandemin och ännu inte har vågat återanställa. Att det hitintills varit riskfyllt men att man hoppas kunna anställa när man ser att läget stabiliserar sig. Förutsatt att man får tag på chaufförer att anställa. Åkerier går för högtryck och har behov av mer medarbetare men ”**utöver drivmedelspriserna så kämpar vi med att behöva rekrytera folk som inte finns**”.
- Hos **webb och kommunikationsbyråer** finns stora rekryteringsbehov. Såväl senior som junior kompetens. Några upplever en mindre rörlighet på marknaden och kopplar an det till kriget och oroligheter i världen. ”**Om man inte behöver byta sitter man gärna lugnt i båten.**” Några samverkar med universitet för att få tag på kompetens, andra öppnar upp för arbete från annan ort, en tredje anpassar tjänster och skapar nya roller för att kunna matcha kandidater.

- **Industrin** har också rekryteringsbehov. För vissa fungerar det relativt bra, bland annat tack vare nischad verksamhet som attraherar kompetens från hela Sverige. Andra försöker lösa utmaningen genom att samarbeta med olika utbildningsleverantörer, hyra in medarbetare vid behov och några sätter också sitt hopp till att pandemin har gjort att fler kanske ser möjlighet att arbeta från annan ort. **”Ingen vill sitta i en trång lägenhet i storstan längre”**. Å andra sidan upplever vissa att pandemin, och nya arbetssätt, har gjort det svårare att rekrytera medarbetare som behöver resa i tjänsten. Fler värdesätter att vara hemma.
- **”Fullt fart på bokningar men får inte tag på personal!”** Besöksnäringen kämpar fortfarande med rekrytering av medarbetare. Stor utmaning under pandemin har varit att kunna bemanna efter snabba svängningar av efterfrågan. Många är nu i samma läge, att man ska bemanna upp med medarbetare som inte finns att finna.

Oro hos och bland medarbetare

- **Många samtal präglas av kriget.** Och den mänskliga tragedi som det innebär. Några har egna medarbetare i närområdet och har under senaste veckorna behövt hantera såväl interna spänningar kollegor emellan som direkta hjälpsatser för att skydda sina medarbetare på plats. Andra lyfter oro för sina samarbetspartners och pratar om mångåriga affärskontakter där man nu är oroliga för deras väl och ve i en krigssituation.
- Många **ledare** får nu fortsätta jobba mycket med att **stötta medarbetare** i frågor som handlar om oro och mående. Några lyfter särskilt att man har yngre medarbetare som är märkbart oroade av kriget och som behöver stöd.
- Konsulter inom **vård och psykisk hälsa** beskriver en situation där man är orolig över vad som händer med människors mående nu när pandemin är ”över”. Många är dom som behövt hjälp och vård innan pandemin, som inte fått det under pandemin och nu ”konkurrerar” även dessa med nya människor som söker sig exempelvis till psykiatri. Några menar även att kriget för många skapar en större personlig oro än pandemin då man kopplat till pandemin kunde påverka utgången på annat sätt genom att hålla sig hemma, vaccinera sig o s v. Att kriget på ett annat sätt är opåverkligt och det kan bidra till stor psykisk oro.
- **Företag inom vård och hälsa** får nu många uppdrag kopplade till arbetsmiljöfrågor i stort, hur man jobbar preventivt, alkohol – och drogrelaterade frågor, mobbning och kränkning. Man bedömer att delar av efterfrågan bottnar i att många människor mår dåligt och att det eskalerat under pandemin.

Ur askan i elden – vad händer med det allmänna världsläget?

- **”Vi hade precis börjat andats ut efter pandemin sen kom kriget!”** Några nämner att de har gått i normaltakt och lite till under pandemin men att man nu inte har ”någon aning om vart det tar vägen”. Jämför de med pandemin såg de ändå att ljuset kommer förr eller senare. **”Nu känns det bara som vi är i början och vet inte vart det är på väg”**.
- **”Jag blir så glad när jag se hur de löser grej på grej”**. Flera ledare upplever en stor skillnad i hur organisationen tacklar problem nu mot innan pandemin. Att man har nytta av de lärdomar man dragit, man är så vana störningar med material och leveranser att det inte på samma sätt skapar någon panik eller stress längre, utan mer ”jaha, vad har vi för bekymmer idag då?”.

- Företag som säljer gasol, gas och utrustning inom samma område såg en minskning under januari och februari jämfört med samma månader i fjol men när kriget startade drog allt i gång igen och man har haft rekordveckor. **”När det är eländigt i världen går vi som allra bäst”.**
- Vad händer med det allmänna läget, och vad som vissa benämner som en redan rörig världshandel om fler länder blir inblandade i detta krig? Kinas inblandning nämns särskilt. Och att mycket kommer bero på hur Kina agerar mot Ryssland.
- **”Vad händer om Kina stänger ner på nytt?”** Flera röster spår att det kan bli oerhört problematiskt när Kina nu på nytt stänger ner delar av landet. Företag med affärer i landet och som planerat att resa dit under året bedömer att dom med stor sannolikhet i stället kommer komma dit först år 2023.
- **”Det är inte lika lätt att flytta en fastighet om något händer”** Från fastighetsbranschen hörs röster om att den påverkas negativt av svajig börs vilket också minskar investeringsviljan. Tidigare har fastigheter varit en trygg investering i stället för börsen som gått upp och ner. Vissa tror att det kan förändras på grund av kriget.
- **”Det pratas mer om cybersäkerhet nu, det har gått fort på slutet.”** Från IT-företagen ser man ett ökat behov av och också intresse kring frågor som rör cybersäkerhet. Både behov av att se över och prata om säkerheten. Att företag kommer behöva investera i brandväggar och skydd. Fokus för mindre företag framöver kommer ligga på att se över IT-säkerhet. Att många inte har prioriterat det men att oroligheterna i världen kommer att ändra på det.
- **Energibolag** går bra men någon nämner att det nu är mycket administrativt arbete på grund av kriget. De får många frågor från kommun, region och landsting om driftsäkerhet, om de är förberedda för en kris och krig. Hur har de säkerställt att de kan leverera?
- **Banker** ser en hel del oro från privatkunder kopplat till kriget i Ukraina och man har frågor kring sina placeringar och innehav, börsen och så vidare.
- Från **finanssektorn** lyfter man att de sanktioner mot Ryssland som införs kommer resultera i att Ryssland inte kan exportera till västvärlden eller importera från västvärlden. Vilket resulterar i högre inflation av varor som importeras. I Ryssland blir det omvänt där de får inflation på de varor som importeras. Även deras valuta har kraschat vilket driver inflationen i Ryssland ännu högre.