

Karlstad 8 juni 2022

Så mår företagen i Värmland

Den blomstertid nu kommer och med den en sommar som för första gången på tre år inte präglas av en pandemi men där det fortfarande är krig i Europa. 2022 års andra upplaga av *Så mår företagen i Värmland* baseras på 180 personliga samtal med våra medlemmar sedan början av april. Senast vi sammanfattade läget hade Ryssland precis invaderat Ukraina och utöver det primära - den mänskliga tragedin - hade vi alla att förhålla oss till ett läge där vi spådde omfattande konsekvenser för säkerhetspolitiken, världsekonomin och den internationella handeln. Sedan dess har kriget fortsatt, inflationen stuckit iväg och Riksbanken (börjat) höja räntan. Faktorer som påverkar värmländska företag och märks i våra samtal. Som alltid en samling av röster och en ögonblicksbild.

Fortsatt högtryck men många tar höjd för en inbromsning

- Det råder ett fortsatt högtryck för de allra flesta men alla pratar om, och tror på, en inbromsning. Några märker också redan av den.
- **”Vi känner inte av skaket i omvärlden överhuvudtaget.”** Väldigt många inom industrin ser fortfarande en stark efterfrågan, en bra orderingång och inga tendenser till en avmattning, snarare tvärtom. **”Det är minst sagt intressanta tider – paradoxernas tid.”** **”Vi kämpar på som fasiken och har haft ett helvete med material och komponenter. Men trots det är orderläget och efterfrågan helt sjuk.”**
- Det stora flertalet fortsätter dock resonera på samma sätt som tidigare – att avmattningen bör komma snart och att allt annat verkar orimligt. **”Konstigt om det inte blir en inbromsning, men vi ser den inte.”** Händer det 2023 eller redan till hösten? Många pratar om en ökad vaksamhet och det kan gå fort till ett annat läge. **”Man måste vara vaken på när det smäller.”** Några pratar om att det är full fart just nu men också att det handlar om ordrar som är lagda innan kriget.

- Hos några, som exempelvis bilhandeln, mäklare och spridda röster från IT-bolag kan man se en faktisk avmattning. Om än liten och om än från mycket höga nivåer. Någon ser en minskad försäljning på privatsidan, vissa husaffärer sker inte riktigt lika fort som tidigare och någon pratar om att minskade värderingarna av techbolag och höjd ränta minskar investeringsviljan.
- **Byggbranschen** fortsätter att gå bra och det bekräftas av såväl byggföretag som olika underleverantörer till desamma. Många upplever att investeringsviljan är hög och att orderböckerna ser bra ut.
- Men, likt inom industrin, pratar man även här om att **”vi hör inget om avbrutna eller avblåsta projekt men är jag är personligt orolig och säker på att det kommer att slå för oss i byggbranschen”**. Någon har hört talas om byggen som ska pausas men att det ännu inte har gjorts. Andra är bekymrade över att beställarsidan tycker att det blir för dyrt och att det kommer leda till avvaktan. **”Man kan säga att framtiden är väldigt oviss. Vi misstänkte en dipp under pandemin som aldrig kom. Mer oroliga nu än under pandemin.”**
- Några uppger att man tror att det inte kommer byggas lika mycket privata bostäder framöver. Några spår att avmattningen inom bygg kommer att ske 2023 och nämner då särskilt villabyggandet för privatpersoner. **”Tror att ränteläget och materialkostnader spelar en mer direkt roll för den enskilde personen.”** Här ser man också att det kan komma att bli en eventuell effekt på de större projekten, om en eventuell nedgång på privatsidan bidrar till att fler aktörer ska dela på kakan i de större projekten.
- **Företag med offentliga kunder** ser inga tendenser till avmattning och de flesta tror att de offentliga investeringarna kommer fortsätta även om priserna har gått upp. Man pratar om en eftersatthet när det gäller tidigare investeringar i skolor, idrottshallar, lekplatser, VA-system med mera. Något som kräver att inte projekt ställs in. **”Även om det är dyrt att köpa gipsskivor måste de offentliga aktörerna genomföra projekten”**. Med åldrande befolkning och många barn i skolåldern kommer det finnas en fortsatt efterfrågan.
- **Entreprenadbolag** ser sina pågående projekt löpa på men någon nämner att det normalt sett kommer ganska så många nya förfrågningar i maj men att det inte riktigt gjort det nu.
- **Företag som levererar mot fordonsindustrin** vittnar om en mycket hög efterfrågan och att det är full fart inom bilindustrin och tror att lastbilar och bussar kommer att säljas lång tid framöver. Man nämner samtidigt kort framförhållning från branschen och att det tillsammans med prisökningar av råmaterial skapar utmaningar.
- Många **IT-bolag** säger att det går bra. Att det är **”lätt sålt just nu”**, att ännu mer affärer finns, men att man jobbar mindre aktivt med försäljning då man saknar kompetens. Flera ligger nära 100 % beläggning och tror att den kommer att vara

konstant. Från några av bolagen lyfts dock vissa utmaningar gällande affären.

”Att köpkraften förr eller senare kommer att bli mindre.” Man exemplifierar genom några e-handlare som har försvunnit då kapitalet har tagit slut och man upplever också en liten tvekan från företag när det gäller att investera i e-handlslösningar i det läge som råder, om än att det är ett fortsatt bra tryck.

- **Företag som levererar mot försvarsindustrin** mår bra och påverkas positivt av förslag om utökad försvarsbudget och pågående diskussion om NATO-medlemskap.
- **Städtjänster**, såväl på privatsidan som på företagssidan, fortsätter ha en stor efterfrågan. Här tror man dock att efterfrågan på hemstäd kommer sjunka då det är en av de första sakerna människor drar ner på om mat och boende blir dyrare.
- **Bilhandeln** säger sig se en viss avmattning. **”Går från bra till hyggligt.”** Framför allt på privatsidan.
- **”Det märks att många är sugna på att hitta på saker”**. **Besöksnäringen**, och underleverantörer till densamma som ljus, ljud och produktionsbolag vittnar om att det går bra nu. En del har kämpat med att planera in alla de konserter och evenemang som flyttats från tidigare år men upplever att har funkade bra och att bortfallet av gäster varit väldigt litet. **”Folk är glada”**. Man märker också ett enormt tryck från producenter och arrangörer som vill komma ut med sina turnéer, konserter och mässor. Många nöjes – och eventarrangörer har ett bra försäljningsläge när det gäller biljetter men ser också att många väntar till närmre inpå själva eventet. Några pratar också om en ny generation som under några år gått miste om ett sätt att umgås och därför **”behöver lära sig hur det går till”**.
- **Hotell och konferensanläggningar** ser tillbaka på en vår där bokningarna tilltagit, man pratar om stora sällskap som bokar med kort varsel och nämner också uppdämda behov. Några spår fördelar framgent på företagssidan där färre lägger sina konferenser utomlands och i stället letar lokala och nationella alternativ. Det är fortfarande mycket privatbokningar torsdag till söndag men de enskilda affärsresenärerna är fortfarande inte tillbaka på samma nivå som tidigare. Många ser ett fortsatt gott läge med en bra sommar framför sig. För några är de internationella gästerna färre än man hoppats på men man sätter tilltron till de nationella gästerna. Särskilt nämns avsaknaden av de asiatiska besökarna som man nu hoppades skulle återvända efter pandemin. Nu är dessa i stället påverkade av kriget i Ukraina då de brukar besöka Norden och Baltikum samtidigt under sina resor.
- **Campingar** ser ett bokningsläge som är väldigt bra och norrmännen är nu tillbaka.
- **Buss – och resebolag** ser sig ha kommit igång med verksamhet igen. Några är tillbaka på samma nivåer som innan pandemin medan andra inte är ännu men ändå säger sig vara **”mer än på G.”** Charterresor med flyg är fullbokade men utifrån världsläget kommer det dröja en tid innan man erbjuder långresor till Asien.

Huggsexa om kompetensen trissar upp lönerna

- **”Det är en huggsexa.”** Många pratar om arbetstagarens marknad. Från en rad olika branscher – IT, restaurang, bygg och transport, vittnar man om potentiella medarbetare – busschaufförer, IT-ingenjörer, optiker, byggingenjörer, kockar med flera - som får erbjudanden från flera arbetsgivare samtidigt och som resulterar i att löneläget pressas upp.
- **”Löneutvecklingen är helt sjuk.”** Lönesituationen är tuff i en rad olika branscher. **IT-konsulter** nämns särskilt och här pratar man om löneförväntningar på en nivå man aldrig tidigare sett. Ökade och bättre möjligheter till distansarbete gör också att medarbetare får erbjudanden från (stor)städer vilket driver upp ”de värmländska lönerna” ytterligare.
- Löneutvecklingen i synnerhet och frågan om lön i allmänhet uppges vara en svår fråga eftersom många menar att man hamnar i en orimlig situation på lång sikt. Vissa justerar lönen för alla medarbetare utifrån eventuell nyrekrytering men inser att det inte håller i längden, andra har aktivt valt att inte alls ”gå med i lönesnurren” även om det riskerar att de inte får fatt på den kompetens de behöver.
- Flera nämner att medarbetare ställt större lönekrav i samband med senaste lönerevisionen med hänvisning till inflation. Att ökade omkostnader skapar önskan om högre ökning men att man inte kunnat tillmötesgå det utifrån lönebudget. Många tror också att det kommer påverka lönesättningen 2023.
- **”Det är oerhört svårt att få tag på personal.”** Serveringspersonal, kockar och bartenders. De allra flesta **restauranger** har svårt att rekrytera de flesta roller. Många av de sökande har ingen erfarenhet och det fortsätter vara tydligt att många i branschen gått vidare till annat. Man anställer många unga men får stora utmaningar på grund av långa upplärningstider. Extra tufft är läget med rekrytering inför sommaren. Även inom besöksnäringen pratar man om upptrissade löner **”det är svårt med lönesättning i en bransch som saknar mycket folk”**. Vissa grupper får erbjudanden från ett antal ställen samtidigt vilket gör att lönerna pressas upp. **”Det blir huggsexa om de som finns”**.
- Företag **genomför en rad olika initiativ för att lösa kompetensutmaningen**. Vissa väljer att utöka organisationen med nya roller och annan spetskompetens som exempelvis rekryteringsspecialister. Några rekryterar från utlandet eller från andra delar av landet och ser nya möjligheter med distansarbete. En del, som tidigare använt rekryteringsföretag, testar nu att i stället knyta processen närmre den egna organisationen i ett försök att, i ännu högre utsträckning, koppla an till kultur och egen värdegrund. Andra vänder sig till medarbetare inom helt andra branscher än de dom själva verkar, ser bakgrund och utbildning som oviktigt och gör istället all omskolning på plats.

- Några tycker det är svårt att hitta medarbetare som vill arbeta extra under helger och kvällar. Man tycker sig se en förändring under senaste två åren. Några har valt att anställa pensionärer i stället för ungdomar då man upplever en större flexibilitet hos dem för att kunna hoppa in med kort varsel. **”De ställer alltid upp när det är kris – det är guld värt.”**
- **” Vi anställer bara direkt från skolan.”** Flera lyfter samverkan med grundskolor, YH-utbildningar och andra utbildningsformer som bra rekryteringskanaler. Från olika företag, allt från elektriker till redovisningsbyråer vittnar man om att bra samarbeten med skolor har skapat bra plantskolor för framtida medarbetare. Å andra sidan uppger man från branscher där man har stor brist på kompetens, som exempelvis hotell och restaurang, att man nu väldigt tydligt ser att de begränsade möjligheterna till att ta emot praktikanter under pandemin har kapat en viktig källa till rekrytering.
- **”Vi måste upplevas som en spännande arbetsplats för konsulter och ha goda värderingar.”** Utöver höga lönekrav lyfter många att sökande ställer stora krav på hållbarhetsarbete, flexibilitet och god kultur hos det företag man väljer som framtida arbetsgivare. Att varumärket i allmänhet och arbetsgivarmärket i synnerhet är viktigare än någonsin. **”Det ska vara gött att komma in till jobbet.”**
- **”Hur skalar man bäst upp från en pandemiorganisation till en organisation där man ska kunna göra all time high.”** Från exempelvis **hotellen** hörs röster om att man bedömer sig vara cirka ett år ifrån att kunna vara i samma beläggning som önskat läge. Man är frustrerad över att inte kunna leverera med samma kvalitet, eller som resultat behöva tacka nej till exempelvis konferensförfrågningar men framför allt lyfts oron vad gäller risken att slita ut befintliga medarbetare.
- Vissa branscher, som exempelvis **städbranschen**, fick ett tillflöde av medarbetare när andra branscher hade det extra tufft under pandemin. De ser sig nu ha ett tapp när dessa medarbetare söker sig tillbaka till sin ursprungliga bransch. Man upplever sig också ha svårt att konkurrera med ett lågt löneläge jämfört med andra branscher. Det pågår en jakt på kompetens inom branschen, där konkurrenter ständigt ringer upp medarbetare och erbjuder jobb. Andra branscher som exempelvis **bygg**, som hade kompetensmässiga fördelar av att gränsen mot Norge stängdes tycker sig nu se att fler åker tillbaka till Norge igen. Många gånger till arbeten med bättre löner och bättre arbetstider.
- Flera menar att man tycker sig se en trögrörlighet på arbetsmarknaden där färre byter arbete och spekulerar om det kan härröras till oron i världsläget, höjda priser och räntor. Att människor kanske är mindre benägna att byta arbete nu. **”Ingen vet vad som händer och folk vill ha trygghet.”**
- Företag inom **rekryteringsbranschen** ser också en utmaning i att hitta kandidater och upplever att kandidater i många fall är i flera rekryteringsprocesser samtidigt

och att det gäller att ge väldigt snabba besked i för att dom inte ska gå vidare till annat erbjudande eller ny process.

- Något företag som erbjuder såväl rekryterings – som konsulttjänster säger att de under högkonjunktur alltid upplever en stark efterfrågan på sina rekryteringstjänster. Och att det vid lågkonjunktur är en stark efterfrågan på mer konsulttjänster. I höstas, på väg ut ur pandemin fanns en stor efterfrågan på att rekrytera. Men nu, upplever man ett lite mindre fokus på rekrytering och mer fokus på konsulttjänster. Man frågar sig om det är tillfälligt eller är det början på något?
- Några med stora rekryteringsbehov nämner samtidigt en känsla av viss försiktighet i samband med att man rekryterar. **”Vi vet att vi behöver medarbetare just nu men vad kommer hända framöver?”**

Prisökningar skär rakt igenom

- Många är dom som pratar om att kraftiga prisförändringar nu tillhör det normala nu. **”Alla branscher har ju varit tvungna att höja sina priser.”**
- **”Vågar inte säga vare sig bu eller bä.”** Några uppger att priser stabiliserats något, att det inte längre sker prishöjningar varje vecka men att det inte heller sker några sänkningar. Andra ser ingen antydning alls till att priser är på väg nedåt snarare uppåt och tycker att det är **”helt åt skogen.”** **”Det känns som många tar chansen att öka priserna med motiveringen att det är krig”.** Många är dom, från en rad olika branscher, som undrar hur länge kunderna är villiga att betala?
- Från revisionsbyråer gör man spaningen att **”det känns som alla branscher rakt av gjort prisökningar, allt från varor till tjänster”.**
- Många pratar om att försöka hålla priserna öppna så länge man kan. Går det att låsa priser hos leverantör låser man pris mot kund, men annars håller man det öppet. En del kan ta ut prisökningen på slutkund andra inte och man pratar om förhandling i två led – med såväl kunder som leverantörer. **”Finns just nu mer eller mindre inga fasta priser.”** En del lyfter att allt de offererar är pris för dagen. Något som innebär att det går snabbare från förfrågan till affär men att affärerna trots allt blir av.
- **”Har man inte index i dessa tider så är det bättre att säga nej.”** Flera uppger sig jobba med index av olika typer, bland annat materialindex. Vissa av företagen som inte kan göra det på grund av krav på fasta priser från kunder säger att det är rörigt. **”Hur ska man kunna gissa vad ett ton stål kostar i januari 2024?”** Andra försöker hitta sätt att förhålla sig till prisändringar genom att ha bilagor till avtalet som accepterar prisjusteringar under tiden exempelvis kriget pågår vilket betyder att de fakturerar faktiska kostnader utifrån varje affär.

- Någon lyfter en övergripande risk med att industriella projekt inte genomförs på grund av att kalkylen inte kommer hålla framåt med prishöjningar och leveransproblem.
- **Drivmedelspriser** är fortsatt en fråga, särskilt för transportbranschen men kommer även upp i samtal kring tjänstebilsflottor och medarbetare som inte längre vill pendla på grund av höga drivmedelskostnader. Något företag nämner att man därför valt att betala extra milersättning för att behålla medarbetare. **Transportbranschen** försöker hantera drivmedelspriserna genom klausuler för att kunna få ut prisökningar från kund. De med offentliga kunder uppger att det sistnämnda varit mycket svårare.
- **Transportbolag och åkerier** lyfter också utmaningar kring branschens omställning mot hållbara transporter. Utmaningar såväl när det gäller att finansiera omställningen till att få såväl kunder som leverantörer ”att bli med på båten” nämns. Att ställa om till hel-el-lastbil kräver att slutkunden är med som en del i finansieringen.
- Även **bussbolagen** lyfter frågan om hållbarhet och drivmedelsprisernas påverkan. Att branschen vill ta ansvar för miljön men att elektrifiering av långfärdsbussar har en bit kvar innan det blir verklighet. Det krävs också en infrastruktur som är anpassad.
- **Cykelhandeln** ser ett ökat tryck på försäljningen av elcyklar och en mycket tydlig koppling till det höga drivmedelspriset.
- Priserna stiger snabbt på livsmedel. **Livsmedelsgrossister** uppger sig aldrig ha sett sådana prisökningar som nu och framför allt är det priset på protein, som exempelvis lax och kyckling, som skjuter i höjden. ”**Numera hanterar vi prisökningar VARJE dag.**” Man ägnar mycket tid till prisförhandlingar med såväl kunder som leverantörer och spår en ytterligare våg av höjda priser till hösten. Marginalerna inom livsmedelsbranschen har minskat drastiskt och särskilt nämns utmaningar för lunchrestauranger. Många är dom som precis lämnat tiden med få gäster och nu istället har utmaningar med att höja lunchpriset med risk att kunderna kommer reagera på priser över 100-lappen. ”**Hur mycket är gästerna beredda att betala innan man slutar komma?**” Några uppger att man ännu inte vågat sätta sommarmenyn på grund av framtida kostnader på råvaror och man tror också att det bara är början eftersom tillgång på exempelvis vete kommer att ställa till det än mer.
- **Livsmedelshandeln** vittnar om en stabil försäljning men ser sig påverkade av prisökningar då marginalerna minskar när prisökningar kommer löpande. ”**Vid prisökning på 50 öre från leverantör kan vi inte höja priset till kund med 1 kr vilket såklart tar av vår marginal**”. Flera ser ändå att kunderna har förståelse eftersom det är en generell prisökning i samhället. Vissa ser inga större förändringar i köpbeteenden medan andra ser en skillnad i vilka varor man fyller kundkorgen med.
- **Energipriser** fortsätter att lyftas som en stor utmaning. Någon uppger att man redan under årets första fyra månader förbrukade el motsvarande 2/3 av kostnaden som man betalade under hela förra året. **Hotell och konferensanläggningar** uppger att

energipriset, tillsammans med höjda priser livsmedel gör att man måste justera upp priset på konferens, boende och mat.

- **”Att bygga en timmes yttervägg idag är 60% dyrare än för bara några år sedan.”** Företag inom **byggbranschen** ser att priser på material har gått upp mycket senaste halvåret och ser inga tecken till en prisnedgång. Man uppger att pågående projekt är svåra att prishöja men att det går till viss del för dom som jobbar i etapper. Om byggen stoppas eller det blir en avvaktan kanske priserna dämpas. Vad kommer ske med projekt som ska starta senare under året när prisökningarna är så stora? Kommer kalkylerna att gå ihop? Vissa spår en avmattning av nybyggnationer medan andra tror på sjunkande priser på villor och äldre lägenheter, men inte på nyproduktion. ”Nyproduktion måste säljas för samma priser för att projekten ska gå ihop”.
- Flera nämner vikten av starka ägare och en god likviditet i ”prisstrulstider” som dessa.
- Någon tror att den höjda räntan tillsammans med ökade kostnader kommer att medföra tvärnit i byggbranschen till hösten.
- Någon bank pratar om att det kostat så pass mycket för dom som redan startat byggen så de kommer att välja att bygga klart, men att vi sannolikt kommer se avvaktan inför nya projekt.
- Det är högtryck hos **mäklare**. En del uppger att de inte ser någon större förändring på marknaden trots det höjda ränteläget och en ökad inflation. Att boende fortsatt verkar vara något man prioriterar, något som är långsiktigt och att andra saker som restaurangbesök och annan typ av konsumtion är det som dras in på först. Andra ser dock det man beskriver som **”en liten avvaktan”** på marknaden men uppger samtidigt att det inte är på samma sätt som det deras kollegor i Göteborg och Stockholm upplever. **”Vi har haft en marknad under en lång period där mycket har sålts utanför Hemnet. Nu säljs det istället där igen. Vilket är normalt och sunt”**. Från att tidigare sålt allt efter en visning krävs det kanske nu 3 eller 4 visningar innan försäljning. Affärerna går inte riktigt lika fort, köpare tänker efter lite mer innan man slår till men fortfarande slår man till i samma utsträckning. Någon uppger att mindre bostadsrätter, som går till förstagångsköpare, är aningen trögare och att lägenhetspriserna har dalat lite nu på slutet. Man upplever att man får fler frågor kring räntor och lån, speciellt av yngre köpare som aldrig varit med om situationen med dagens ränteläge. Till skillnad mot de senaste två åren när de flesta villaffärer har resulterat i överraskningar och rekordpriser framkallar dagens försäljningsvärden inte riktigt samma situation. Någon tror att det kommer ta 2 -3 månader innan folk vänjer sig vid ny prisbild och förstår att det är normalt. Flera pratar om **”en ökad sundhet”**. **”Det kanske är sundare också att bostadsmarknaden stabiliserar sig jämfört med hur det har varit de senaste åren.”** Effekten man tror kan bli är att många bygger upp en tro om att det ska bli billigare och väntar då med att köpa. Om många väntar så kanske effekten blir att många köper samtidigt senare och då går priserna upp igen.

- Gällande bolån och räntehöjning uppger någon **bank** att ”**många duckar i första läget**”. Att privatpersoner ligger kvar på rörlig ränta. Att det fortfarande är relativt billigt och att man i kalkylen måste ha med att vi historiskt haft extremt låga räntor.
- **Bankerna** uppger också att man i takt med att räntan höjts och inflationen ökar sett ett ökat antal, ofta oroliga, frågor från kunder. Flera pratar om att det ställer nya krav på bankens medarbetare som precis som kunderna i flera fall aldrig varit med om den här situationen tidigare. Det är många gånger också tuffa samtal. En bild som även bekräftas av något **försäkringsbolag**.
- Någon **bank** uppger att företag avvaktar med investeringar i väntan på att det ska bli stabilare i världen, att kriget i Ukraina gör att företag blir mer försiktiga.
- Banker upplever inte att man märkt av likviditetsbrist bland företagen. **Från banker och redovisningsbyråer** pratar man om förvånansvärt få konkurser och kontrollbalansräkningar. Att företagen verkar må bra. Senaste siffrorna över **konkurser** i Värmland visar en liten ökning i maj månad. Totalt sett har vi haft 57 konkurser i år, att jämföra med 51 år 2021 (där 2021 stack ut som ett år med få konkurser i Värmland).

Långdraget materialstrul ser inte ut att försvinna i närtid

- Företag som brottats med stora logistikutmaningar nämner att man försöker riskminimera genom mer framskjutna lager och finansiering av lager. Flera lyfter att de binder mycket kapital då de saknar komponenter för att kunna få ut allt till kund. Man säger också att komponentbristen inte ser ut att försvinna inom närtid. ”**Vi löser det genom att köpa på oss lager och reserverar oss för leveransförseningar i avtal.**”
- För många verkar **halvlederbristen** vara ett större problem nu än de var för ett halvår sen. Vissa pratar om att man lägger beställningar för 1,5 år framåt. Som exempel nämns att **fordonsindustrin** till en början tillverkade bilar, trots bristen på halvledare och ”**ställde dom på gården och nu är gården full så att säga.**” Något som skapar konsekvenser för underleverantörer.
- Man uppger att leveranskedjor man tidigare tagit för givna behöver mycket mer bearbetning och tid. ”**En liten skitsak som saknas kan stjälpa en hel leverans.**”
- **Åkerier och entreprenadbolag** uppger stora problem på grund av att de inte får tag på bilar och lastbilar. Man nämner leveranstider på mer än ett år. ”**När ska man avyttra den gamla, hur länge håller den gamla, när får man en ny?**” Utmaningar med att vid beställning inte veta vad den kommer kosta vid leverans. Något som i sin tur påverkar priset i arbetet ut mot kund. Alla projekt riskerar bli dyrare vilket kan bidra till mindre byggande om några år. Samma bild bekräftas av återförsäljare av lantbruksmaskiner som uppger 12-24 månaders leveranstid på mer eller mindre alla

sina maskiner. Och en prisökning som också självklart påverkar investeringsviljan hos lantbrukarna idag. Många som inte vågar beställa av flera anledningar.

- Även från **husbilshandeln** uppges fortfarande oerhört långa leveranstider på bilar, mellan 1- 1,5 år. Även båtförsäljare har utmaningar då det inte finns nya båtar eller båtmotorer att säja. Dock verkar fjolårets höga priser på andrahandsmarknaden för båtar ha stabiliserat sig.
- **”Vi har obalans i alla former av leveranser.”** Många upplever det fortfarande svajigt på sjötransportsidan med anledning av situationen i Kina. Man har fått hitta nya transportvägar men som exempel nämns att det man tidigare kunde importera från Kina via tåg, nu måste göras med flyg, vilket har medföljt höjda kostnader.
- **Containerobalansen** påverkar fortfarande, många containrar är fortfarande kvar i USA och man har heller inte tillverkat nya containrar under pandemin.
- För många är den stora frågan fortsatt hur det kommer att se ut med materialförsörjningen till hösten och 2023. Om företagen inte hittar nya leverantörer, vad händer då?

Nya försörjningskanaler med anledning av kriget Ukraina

- Då kriget nu har pågått ett tag har många hittat nya försörjningskanaler. Några för att man velat förekomma och trygga sin produktion och letat leverantörer i närområdet, andra för att man varit tvungen.
- **Lantbruk och gröna näringar** är påverkade av det som sker i Europa bland annat på grund av högre pris på konstgödsel där Ryssland är en stor leverantör. Även priset på korn till kossor påverkas mycket då en stor del av det importeras från Ukraina.
- **Bemanningsföretag** ser en efterfrågan kopplat till utmaningar i omvärlden då vissa företag exempelvis behövt anställa fler inköpare tillfälligt för att lösa problematiken att få tag i produkter och råvaror någon annanstans ifrån.
- Andra uttrycker att man har **”pausat Ryssland”**. Att det inte finns något fungerande affärsflöde som gör affärer möjliga.
- Andra har, som en konsekvens av kriget och att det införts sanktioner på rysk olja och gas, fått en tillväxt i befintlig affär eftersom kravet på motsvarande leveranser från Nordsjön kommer att öka. Andra sitter och räknar på nya projekt som efterfrågas av kunder som inte längre vill köpa rysk olja och gas.
- Ett ökat tryck på att all olja och gas från Ryssland ska bytas ut skapar också affärsmöjligheter för de företag som jobbar med andra typer av energikällor.