



HANDELSKAMMAREN
VÄRMLAND

RAPPORT 2022-12-01

Så mår företagen i Värmland

Media rapporterar om skenande inflation, räntehöjningar, skyhöga energipriser och att vi står inför den mest ödesmättade vintern på decennier. Men känner de värmländska företagen igen sig i den bilden och vad tror de om 2023?



Innehåll

Rapporten i stora drag	3
Fortfarande tryck utan tecken på avmattning – men sämre marginaler	5
Det tar på marginalen Att kunna ta ut kostnader gentemot kund eller ej - en överlevnadsfråga? Offentliga kunder som draglok	
Fortsatt höga priser men vissa priser sjunker	8
Vissa priser sjunker	
Avmattning, avvaktan och ändrat beteende hos konsumenter	9
Trögare inom bygg- och fastighetsbranschen Förändrat beteende på privatmarknaden	
Missade affärer på grund av att man saknar medarbetare	12
Ett osäkert löneläge skapar utmaningar	12
Vågar företag investera?	13

Rapporten i stora drag

Media rapporterar om skenande inflation, räntehöjningar, skyhöga energipriser och att vi står inför den mest ödesmättade vintern på decennier. Men känner de värmländska företagen igen sig i den bilden och vad tror de om 2023?

Hur företagen påverkas är inte svart eller vitt, eller antingen eller. Det vittnar våra 257 samtal vi haft med våra medlemmar de senaste veckorna om. Att svenska hushåll känner av ökade kostnader till följd av högre ränta, ökade energipriser samt större livsmedelsutgifter är något vi alla kan skriva under på.

Hos företagen ser några en inbromsning och flera sliter med prisökningar. Men väldigt många har också en

vardag som präglas av stor efterfrågan, där man på olika sätt lyckats parera exempelvis höjda kostnader om än med minskad marginal som följd.

Summa summarum så går många värmländska företag relativt eller till och med väldigt bra. I alla fall här och nu. Det finns förstås även en medvetenhet om, en ödmjukhet inför och ibland en oro kring att en lågkonjunktur är på väg. ●

”Många upplever ett förändrat beteende hos privatpersoner. Där verkar läget ha slagit igenom på ett annat sätt. Dagligvaruhandeln, mäklare, restauranger, byggbolag och andra som riktar sig till den målgruppen kan se en inbromsning och en avvaktan redan nu. Eller att det är på gång om man kikar på andra sidan året.”

Karolina Nilsson, Vice vd Handelskammaren Värmland





”Vi har tur och är i rätt bransch - full fart med energibesparingsåtgärder, billaddare och solceller”.

Fortfarande tryck utan tecken på avmattning – men sämre marginaler

Flera nämner att man inte känner igen sig i den lägesbild som framgår av den allmänna debatten. Annalkande lågkonjunktur till trots uppger flera ett högt eller ibland till och med högt tryck.

”Bilderna i media stämmer inte och bilden som målas upp kan också bli en självuppfyllande profetia”. Flera nämner att man inte känner igen sig i den lägesbild som framgår av den allmänna debatten. Annalkande lågkonjunktur till trots uppger flera ett högt eller ibland till och med högt tryck. Många är medvetna om och spår att det kommer vika ner men ser det ännu inte varken i beläggning eller orderingång. ”Är beredda på en vändning men ser den inte alls.”

”Här är det bara bra, vi ångar på för fullt och kommer att göra ett rekordår. Även nästa år ser bra ut med mycket order i pipeline så vi är optimistiska!”

Tillverkande industri ser en fortsatt hög efterfrågan. Branscher som uppges ha bra tryck är bland annat papper och massa, läkemedel, försvar och elektronikindustri. En bild som bekräftas av såväl banker och redovisningsbyråer, som teknikkonsulter och andra tjänste-

företag inom ex reklam och rekrytering, som levererar mot dessa. Även från många **IT-bolag** hörs positiva signaler med full fart och tillväxt. Företag inom IT-säkerhet ser att det kommer vara ett område som prioriteras även i tider av lågkonjunktur. Projekt mot elektrifiering går väldigt bra. Uppdrag, tjänster och produkter kopplade till omställning skapar också mycket affärer. ”Vi har tur och är i rätt bransch full fart med energibesparingsåtgärder, billaddare och solceller.” Någon lyfter dock att de delar av verksamheten som riktar sig mot privatpersoner genomgår en liten inbromsning.

De som jobbar mot **fordonsindustrin** har i vissa fall redan fått flaggade aviseringar om nedgång, andra har fått signaler om full fart och ser ingen nedgång medan en tredje bedömer och tror att allt annat än nedgång vore konstigt.

”Vi känner inte igen oss i den bild som målas upp om nedgång och lågkonjunktur. Hos oss är det fullt drag. Vi jobbar bland annat med kraftförsörjning, kommunikation och tung basindustri, i branscher där det är full fart hos kunderna. Vi håller nu på att bygga ut för att vi behöver mer yta för alla nyrekryteringar som kommit efter semestern. Vår största utmaning är kompetensförsörjningen. Vi jobbar på att stärka varumärket för att på så sätt locka fler personer mot teknikyrkena”

Stefan Smeland, Platschef, Rejlers



Företag som verkar på en internationell marknad ser fördelar med att när det går ner på ett ställe i världen går det bättre på ett annat.

Företag inom **eftermarknad och service** och reparation kan se att det nu är mer reparation jämfört med exempelvis nyinstallation. Man tror också att man kommer ha ännu mer att göra i en eventuell lågkonjunktur. Att det är ett område som går bra, och i tider när man kanske inte vågar investera eller inte har möjlighet till det så behöver man ta hand om det man har.

Det tar på marginalen

Många beskriver en vardag med hög efterfrågan och fulla orderböcker och i vissa fall stänger man år 2022 med all time high och med tron på ett fortsatt bra 2023. Man har lyckats parera utmaningar med höga kostnadslägen och annat men kan också konstatera att det påverkat marginalerna. Den direkta påverkan av höga kostnadslägen har påverkat lönsamheten och resultatet kommer många gånger inte blir så bra som man önskat. "Vår vinstmarginal för året sjönk något då vi inte kunnat få ut allt från kunderna." Omsättningen må ha varit hög men många ser att den, på grund av det höga kostnadsläget, är "dopad".

"Omsättningen må ha varit hög men många ser att den, på grund av det höga kostnadsläget, är dopad".

En del tar också upp likviditetsutmaningar. Att även om man lyckats få ut kostnadsökningar mot kund uppstår ändå glapp och det ger konsekvenser för likviditeten. "I den nya värld vi lever i kommer vi behöva stärka likviditeten."

Även fortsatta leveransutmaningar lyfts som något som tär på marginalen. Vissa produkter är lite bättre periodvis men totalt sett är läget fortfarande svårt. Många uppger att man fortfarande lägger onödig tid på att hålla koll på allt som inte levereras, dubbelkolla, leta, planera och planera om. Andra upplever dock att man inte längre har några direkta problem med materialtillförseln. Här nämns containers som något som det tidigare varit jätteproblem med men som ser ganska mycket bättre ut nu.

Att kunna ta ut kostnader gentemot kund eller ej - en överlevnadsfråga?

Många ser och har sett kraftigt ökade priser men en av flera faktorer till hur hårt det drabbat verksamheten är om man i sin tur kan få ut prisökningarna i kundledet. Någon beskriver det som en överlevnadsfråga. "Går snabbt innan marginalen är så låg att det inte längre finns någon affär."

För de som jobbar i långa kontrakt och med fastpris är detta en stor utmaning och man upplever sig ha litet handlingsutrymme. "Har ramavtal med fasta priser där marginaler krymper. Konkurrensutsatt så kan inte ta ut hela kostnadsökningen mot kund." Andra lyfter att det borde finnas möjligheter att ta ut högre pris, trots skrivna avtal, med tanke på den extrema situationen men att det är en dyr juridisk process att få igenom. "Kostar lika mycket som vi kan tjäna på det."

Flera inom **transportbranschen** uppger att man kunnat ta ut ökade kostnader relativt väl gentemot kund via olika typer av indexering. Någon nämner att man från att aldrig tidigare skrivit in indexreglering i avtalen nu istället alltid lägger på index i avtalen, även om kunderna till viss del motsätter sig det. **Jordbruk och gårdar** har fått stora kostnadsökning i form av bland annat el, diesel och gödning. Men verkar i flera fall kunnat få ut högre produktpriser vad gäller exempelvis spannmål och mjölk mot kund. **Djuruppfödare och skogsbruk** har inte kunnat prishöja mot kunder i samma utsträckning och uppges ha det svårare.

**1 December 2022
är 11 konkurser
registrerade i Värmland
under november. Jämfört
med 12 stycken samma
period 2021.**

Offentliga kunder som draglok

"Det offentliga är viktigt i tuffare tider, där stannar man inte upp på samma sätt." En gemensam nämnare hos flera av de företag som fortfarande, och också framåt tror sig komma, gå mycket bra är att man har en del offentliga och statliga kunder. Här nämns bland annat olika typer av infrastrukturprojekt. Stora projekt som man menar kostar för mycket att stoppa och där man är inne i långa kontrakt som gör att man vet att det ser bra ut framåt också. Här hörs röster från såväl organisationskonsulter, IT-bolag, byggbolag och entreprenadföretag. ●





”Att förhålla oss till inflation och ökade kostnader är en viktig del av det dagliga arbetet. Ofta sker dessa förändringar just nu på bekostnad av vår marginal”.

Anders Bared, Director regulatory affairs, Aurena Laboratories AB

Fortsatt höga priser men vissa priser sjunker

Att priserna dragit iväg, att det har varit hysteriskt, att det fortfarande tar mycket tid att justera priser och avtal. Och att man ständigt behöver vara på tårna gentemot leverantörer och kund när det gäller priser. Det menar det stora flertalet.

Många uppfattar heller inga tendenser till att priserna håller på att gå ner utan ser i stället fortsatta kostnadsökningar vad gäller exempelvis lön, hyra och energi. Någon beskriver möjligheten att få ut sina ökade kostnader till slutkund som en ren och skär överlevnadsfråga.

Höga elpriser fortsätter att vara en stor utmaning för många. Flera säger att man har gjort vad man kan vad gäller energieffektivisering, omläggning av produktion och förändrade arbetssätt, men att ännu mer behövs göras. Många inväntar beskedet om när utbetalningar av elstöd till företag kommer.

”Känslan är att (hyresvärden) inte kommer trycka till med full indexering men helt klart ett orosmoment”. Flera är dom som lyfter en oro kring kommande års hyra och flera **hyresvärdar** uppger också att de kommer höja hyrorna vid årsskiftet helt utifrån indexhöjningen. Andra pratar om en balansgång när det gäller hur mycket man kan höja med hänsyn till läget både när det gäller dom själva och hyresgästerna.

Restauranger har höjt priser, bland annat på sina luncher och tror sig behöva höja igen efter nyår på grund av fördyrade råvaror.

Vissa priser sjunker

Men vissa priser uppges också ha sjunkit och någon menar att man nu tror sig ha sett de största topparna vad gäller råvarupriserna. Främst nämner man sänkningar på råvarumaterial som koppar, stål och aluminium. Leveranspriser på containrar uppges också ha gått ner. Andra prissänkningar menar man kommer ta längre tid att slå igenom. Man pratar om en tröghet i systemet där ”man höjer snabbt men sänker långsamt”.

Även bostadspriser har gått ner. **Fastighetsmäklare** spekulerar om den nerförsbacke man sett gällande priser har nått botten eller om vi med, nyss genomförda räntehöjning och de ytterligare höjningar man spår komma, kommer se bottennoteringarna först om ett halvår. ●

Avmattning, avvaktan och ändrat beteende hos konsumenter

”Vi har definitivt märkt av en konjunktursvängning nedåt under hösten.” Att det skett eller kommer ske en förändring mot ett sämre läge är tydlig för många.

Några märker det redan genom sviktande försäljning, minskad orderingång eller att det är ”tystare på telefonerna”. Andra har kunder som aviserar nedgång under 2023. Ytterligare några har hört talas om att det går trögare för andra men har själva ett läge där det ”tuffar på om än inte i samma takt som tidigare”. Projekt pausas och man ser sig gå från höga nivåer till mer av ett normalläge. ”Vi märker dock en klar nedgång i vår försäljning men inget som är alarmerande.”

Leverantörer till **fordonsindustrin** ger blandade signaler, några säger sig redan se en inbromsning och har fått tydliga signaler om nedgång under 2023 medan andra säger det rakt motsatta. **Sågverken** har det fortsatt slitigt då Europa och Norden är tuffa marknader eftersom den privata konsumtionen är låg. Företag som levererar möbler och inredning kan märka en nedgång hos de flesta kunderna.

”Får väl inte grädden på moset nu men vi får ändå moset.” En skillnad flera ser är att man får fler ”småjobb” nu än tidigare vilka är mer tids- och resurskrävande än större projekt. Att timmarna kan vara ungefär detsamma men att innehållet i uppdragen är annorlunda. ”Ordervärdet är lägre men aktivitetsgraden den samma”. Någon uppger också att det efterfrågas fler offerter i första läget istället för att man tidigare mer eller mindre köpte direkt.

Även hos **bankerna** räknar man med att det kommer bli sämre tider hos företagen, även om det inte syns så mycket idag.



Trögare inom bygg- och fastighetsbranschen

”Vi är inne i många bygg – och infraprojekt och ser inte att någon bromsar in där heller.” En del beskriver fortfarande den bild som getts sen tidigare när det gäller byggbranschen i Värmland. Att den avmattning som sedan en tid tillbaka funnits i andra delar av landet inte syns på samma sätt här. Men nu ger dock allt fler bilden av att man ser en avmattning och en inbromsning. **Byggbranschen** blir drabbade när räntorna tredubblas och framför allt är det byggbranschens ena ben – bostadsbyggandet – som man menar och ser har bromsat in. Flera nämner att man ser mindre antal förfrågningar och att ”det är oroligt på bostadssidan”. Man tror att bostadsbyggandet kommer påverkas, att det kommer att fortsätta, men i en lägre takt. Även att man kan komma att stoppa någon nyproduktion även om detta ännu inte gjorts. Man ser en viss avvaktan men någon tror att det kommer släppa när vi ”vänjer oss” vid att räntan ligger runt 3 procent.

Det finns fortfarande de inom branschen som ser ett bra tryck med jobb, bra beläggning framöver och inga tendenser till avmattning. Byggbolag med offentliga projekt, har likt andra företag som verkar på den marknaden, en mer stabil grund.

Vissa har upplevelsen att det är ”rätt skapligt för stunden” men med känslan att det har lugnat ner sig och att framförhållningen är kortare. Man ser inte projekt ställas in, men att vissa privata projekt glider lite i tid för att komma ner lite i pris. Stora som mindre byggbolag och underleverantörer till domsamma delar bilden av att förfrågningar inför nya projekt och nästa år är betydligt mindre och färre i antalet. ”Byggherrarna får inte ihop kalkylen med de höga materialpriserna.”

Projekt som är långa, runt 5 år, märker många ingen skillnad. Men många märker att de mindre projekten, som varar ca 1-2 månader, som gått från höga nivåer till att förfrågningarna är mycket färre nu.

Några **fastighetsbolag** uppger att man kommer ligga lågt med att starta stora projekt men se tiill att vara redo för att vara snabbfotade om affärsmöjligheter uppstår.

”Byggherrarna får inte ihop kalkylen”

Någon upplever att det pratas en del om prissäskningar inom branschen och ser att några större aktörer sänker vinstkraven och går ner i pris. Flera menar att det för att kunna fortsätta bygger på att alla leverantörer jobbar tillsammans och trycker ner priset.

Även från **bank – och redovisningsbranschen** ges signaler om att bygg står inför en tuff Q1 2023 på grund av kostnadsökningar. Andra lyfter att kostnadsposter ökar i snabb takt trots räntesäkrade portföljer.

Förändrat beteende hos privatmarknaden

Mäklare , dagligvarubutiker, restauranger, hotell och andra arrangörer ser det redan. Trots olika verksamheter ser man ett förändrat beteende hos privatpersoner. Man är mer priskänslig och har ett förändrat beteende när det gäller att komma till avslut. Numera tar det längre tid för köpare att komma till beslut.

Från **dagligvaruhandeln** är känslan att kunder anpassat sig till nya priser men man ser ett förändrat köpbeteende där kunder, i större utsträckning än tidigare, handlar varor till kampanjpriser. ”Kunder handlar andra saker, billigare varor och unnar sig inte det lilla extra”. Man ser att färre handlar ekologiskt och närproducerat. Från underleverantörer till **livsmedelsbranschen** hörs en oro kring hur, en bransch som brukar gå bra, ska kunna behålla lönsamheten kopplat till konsumenternas köpkraft och köpbeteende.

”Vi har inte sett någon nedgång riktigt ännu men vi befarar att den kommer efter jul. Då har den första riktigt höga elräkningen kommit, höga räntor på det och så julen. Det kommer nog ta lite tid innan privatresenärerna är igång igen.”

Lena Malmberg, General manager, Clarion Collection Hotell Plaza



Hos **byggvaruhus** och **färghandlare** märks en klar nedgång i försäljning men säger samtidigt att man gick bra under pandemin och att man är på väg mot det ”gamla normala”. Samma spaning gör vissa **byggföretag** som vänder sig mot privatpersoner, att förfrågningarna är färre än tidigare. Att ränteläget, elpriser och höjda kostnader överlag sannolikt spelar roll och att fler blir försiktiga med vad de lägger pengar på och avvaktar med att exempelvis renovera.

Försäljare av dyra kapitalvaror, som exempelvis husbilar ser en stor eftermarknad men att det skett en inbromsning av försäljning till ”den aktiva familjen” som hittade till campinglivet under pandemin. Någon beskriver det som ett ”frozen moment”. Att ovanan att pengar kostar pengar skapar en kort handlingsförlamning.

”Lite stökiga tider i vår bransch.” Från **mäklarhåll** hörs spridda röster. Vissa uppger att det fortsatt går bra men det som tidigare upplevdes som en ”huggsexa” där försäljningar gick väldigt fort beskrivs nu snarare som ett läge där det tar längre tid för köparen att ta beslut. Att det är svårbudgeterat inför nästa år och man nämner ovissheten kring den fortsatta utvecklingen av ränteläget. Vissa tror att en del **fastighetsbolag** får problem nu ”när pengar kostar”.

Fastighetsbolagen själva upplever inte ett tvärstopp men konstaterar att det går saktare att sälja nyproducerat. ”Men eftersom vi kommer från en dopad marknad kanske nuvarande takt är mer normal.” Någon tror att det kommer att stå ganska still 2023 men att försäljningen tar fart 2024 igen. Man tror också att beteendet som man ser inom en rad olika branscher – att kunder har kortare framförhållning - slår igenom även här. Att man därför kommer att behöva sälja lägenheter senare in på inflytt än vad som varit fallet de senaste åren.

Många **hotell och restauranger** har haft en höst med bra tryck och höga nivåer, även om råvarupriser på mat haft en påverkan. Man ser ett bra tryck på julbord och konferenser men upplever en tydlig försiktighet när det gäller att boka in sig i januari – februari 2023 och redan nu mindre bokningar på kvällstid. Grossister och andra leverantörer till branschen uttrycker viss oro för hur det ska bli.

Företag inom **evenemang, sport, ljus och ljud** går fortsatt bra men ser en liten nedgång i biljettförsäljningen och att privatpersoner köper saker i sista minuten. På samma sätt som hotell och restauranger befarar man att det kommer bli påverkan på exempelvis biljettförsäljningar framöver. Flera tror att teater, evenemang, konserter och så vidare är bland det första det naggas i kanten på om pengar måste gå till hyror och mat. Ett företag inom ljus och ljud uppger att man har att göra fram till nyår och att det därefter är ett osäkert läge. ”Svårt i branschen när folk börjar hålla i plånboken. Men vet inte hur det kommer se ut i sommar.”

Energibolag ser en fortsatt tillströmning av frågor från oroliga kunder som befarar att det blir ett tufft läge i vinter kopplat till elpriserna men har ännu inte märkt av betalningssvårigheter.

Röster från **banker** uttrycker en oro kring privatkunderna, att många ännu inte sett effekterna av höjda räntor och ökade kostnadslägen. Att flera fortsätter handla och bete sig som vanligt men att läget kommer kräva förändrade levnadsvanor. Någon bank uppger att det är vanligare nu att ställa krav på signerat säljkontrakt innan nya lån beviljas. Man tror att det nuvarande ränteläget kommer få en stor effekt på privatkonsumtionen om än inte så stor påverkan på företagskunder. ●

Missade affärer på grund av att man saknar medarbetare

”Påverkas mycket lite av inflation och höga elpriser – kompetensförsörjningen är vår utmaning.”

Kostnader, inflation och räntor är absolut en utmaning för väldigt många. Men flera är dom som anger att den största utmaningen fortfarande är att hitta kompetens.

Huruvida man har det antalet medarbetare eller den specifika kompetens som krävs för att ta en viss affär eller utveckla sin verksamhet. Konkurrensen mellan aktörer inom samma bransch, mellan branscher och

där lönelägen är en viktig faktor för att kunna rekrytera.

Här lyfter man behov av fler utbildningsplatser branschens engagemang i utbildningar, att jobba tillsammans och inte ”rycka någon från konkurrenter”. Många poängterar också vikten av att jobba med arbetsgivarmärket och initiativ som ökar intresset för olika branscher och yrken. ●

Ett osäkert löneläge skapar utmaningar

Att nästa års löneförhandling kommer skapa utmaningar. Det befarar många.

Man tror att det finns en förväntan bland medarbetare att kompenseras för den höga inflationen samtidigt som man menar att inflationen i sig inte skapar något utökat löneutrymme. Flera tror ändå att lönerna kommer behöva höjas för att behålla och ha välmående medarbetare. Man lyfter dels svårigheterna med att sätta en budget när man inte vet var löneläget hamnar men också om risken att sätta igång lönespiraler. Att inte ”springa iväg” med stora löneökningar bara för att man har de ekonomiska resurserna till att göra det och riskera bidra till att driva på inflationen ytterligare.

Många är dom som kopplar an det utmanande löneläget till den redan tidigare utmaningen med kompetens som funnits under en längre tid inom många branscher. Där man ibland haft höga löner som strategi för att vara en attraktiv arbetsgivare och kunna rekrytera. Företag som redan ligger högt i löner jämfört med andra inom en viss bransch och haft det som konkurrensfaktor och uttalad strategi tror även att de kommer behöva gå upp ännu mer.

Några lyfter att man funderar på andra tillfälliga lönetillägg, bonusprogram eller liknande som ett sätt att kunna möta medarbetares höjda kostnadsläge utan att behöva bidra till inflation genom stora löneökningar. ●



Vågar företag investera?

Höga priser har gjort att fokus behövt vara här och nu. Kan och vågar man satsa under rådande läge?

Hos flera hörs tecken på en viss avvaktan, att man skulle kunna utöka sin verksamhet utifrån efterfrågan men att det kräver en större kostnad för att bygga om och att det inte är något man vill ta på sig just i det här läget. Andra som gjort investeringar i år säger att man kommer hålla igen nästa för att ”vila lite”.

Något **IT-bolag** nämner att företag kan komma att bli försiktare med investeringar i hårdvara men har inte sett det än. **Industrin** lyfter att vissa kunder avvaktar att investera och att de riktigt stora projekten är svåra att få till. Något som bland annat bekräftas av underleverantörer som märker att vissa delar upp projekten i mindre delprojekt.

Underleverantörer till **fastighetsägare** och bostadsrättsföreningars ser färre eller framskjutna investeringar

och renoveringar. Bilden bekräftas av ett fastighetsbolag som uppger att dom kommer behöva göra omprioriteringar vad gäller kostnader 2023. Den post som är rörlig är underhållskostnader vilka kommer att gå till bl.a. ökade elkostnader.

Även **banker** pratar om lite färre investeringar, främst när det gäller kommersiella fastigheter. Branscher som har gått bra och tjänat mycket pengar stoppar inte investeringar utan försöker tänka långsiktigt. Flera **tillverkande industrin** uppger att de fortsätter investera eftersom man spår ett bra 2023 eller stänger ett bra 2022. ”Det enda sättet att vara med framåt, och kunna vara konkurrenskraftig, är genom att fortsätta investera i exempelvis elfordon.” ●

”Vi har investerat i maskiner – 5 miljoner förra året och lika mycket i år. Vi väljer att gasa och investera – automatisera mer och effektivisera!”

