

RAPPORT 2023-10-26

Så mår företagen i Värmland

Lågkonjunktur, svag svensk krona och sämre privatekonomi – hur har hösten börjat för företagen i Värmland? Precis som så många gånger tidigare är det inte en svart-vit situation. Det är mer som en palett med olika gråskalor, och allt beror på olika faktorer.

Innehåll

Rapporten i stora drag	3
Välmående och kämpigt	5
- Hängslen och livrem trots att det går väldigt bra	
- Lite trögare och lugnare nu, men det görs fortsatt många affärer	
- Ett tydligt sämre läge	
Det handlar (fortfarande) om kompetensen	9
Sämre privatekonomi syns i företagens resultatrapporter	10
Prispress och logistikutmaningar	11
Svag svensk krona utmanar	12

Rapporten i stora drag

Den senaste månadens samtal med medlemsföretagen ger en blandad bild av läget. Vissa företag har fulla orderböcker, medan andra kämpar i motvind. En gemensam utmaning är att hitta kompetent arbetskraft. Den svenska kronans svaghet gentemot euro och dollar begränsar köpkraften. Sammanfattningsvis befinner sig ekonomin i en blandad fas med företag som ställs inför olika utmaningar beroende på bransch och marknadsposition.

Under den senaste månaden har vi på Handelskammaren haft personliga samtal med fler än 100 av våra medlemsföretag. Företag som verkar inom en rad olika branscher, sysselsätter olika antal medarbetare och är etablerade runt om i alla 16 värmländska kommuner.

Det har varit samtal som kommit att handla om konjunktur, utmaningar, nuläge och framtid. Som så många gånger tidigare är inte läget bland de värmländska företagen antingen eller. Utan snarare både och. Samt beroende på.

”Det finns en mångfald av nyanser. Det är varken svart eller vitt. Sämre privatekonomi märks mer i vissa branscher och företags resultatrapporer. Gemensamt för de flesta företag är dock att osäkerheten inför räntenivåer, inflationstryck, kronkurs och omvärldsläge medför en stor oförutsägbarhet och gör framtiden svår att prognostisera.”

Hans Albrektsson, Näringspolitiskt ansvarig Handelskammaren Värmland





”Vi letar efter tecken på avmattnig
eller nedgång men ser inga än så
länge.”

Välmående och kämpigt

Den senaste månadens kontakter med medlemsföretagen ger oss en blandad bild av nuläget. Det är varken svart eller vitt. Medan vissa företag har fulla orderböcker ser andra betydligt mer utmanande marknadsförhållanden.

”Prognoser inför framtiden är det svåra. Kan vi se ett slut på situationen i Europa snart? Eller Mellanöstern? Har vi ens sett hälften?” En sak är dock tydligt gemensamt och det är tankarna om framtiden. Och förmågan att kunna sia om läget framåt. Någon beskrev det som att ”förmågan att spå framåt försvann vid pandemin”.

Hängslen och livrem trots att det går väldigt bra

Hos flera av de värmländska bolagen är läget fortsatt bra. ”Vi upplever en ”business as usual” som gör att det är svårt att känna igen sig i media.” Här känner man inte igen sig i de tidningsrubriker som talar om lågkonjunktur och ser inte heller några omedelbara tecken på nedgång när man kikar runt hörnet.

”Vi letar efter tecken på avmattning eller nedgång men ser inga än så länge”.

Man talar om fulla orderböcker, och att ”det är endast i fantasin som det går att skönja tecken på avmattning – de syns helt enkelt inte i verkligheten ännu.”

”Ingen lågkonjunktur än, utan det fortlöper som vanligt. Under hösten har vi som mest att göra. Ingen oro utifrån order och prognoser från kunderna. All time high när det gäller orderstocken just nu.”

Men trots att det går bra är det inte en företagsvardag utan utmaningar. Många lyfter, liksom tidigare, utmaningar som brist på kompetens, försämrade leveransförmåga och en produktion som behöver utvecklas parallellt med höga försäljningsciffror. Flera pratar om planerade satsningar och behovet av investeringar.





”Vi har inte plats för nya affärer i vår produktionsanläggning.”

”Vi har behov av att investera i nya maskiner såväl som i ny kompetens och letar just nu efter ny lokal för att kunna växa.”

IT-företag är exempel på en bransch där man uppger sig inte märka av lågkonjunkturen. Med IT som grund i många verksamheter och något som måste fungera, krävs dessa tjänster i såväl bättre som sämre tider. Även flera **teknikkonsulter** och underleverantörer som är inriktade på **energisektorn, samhällsbyggnad** och **infrastruktur** rapporterar generellt om fortsatt goda förhållanden. Elektrifiering, grön omställning och ett stort investeringsbehov i exempelvis VA-ledningsnät gör att efterfrågan hålls uppe.

Oro i omvärlden och det geopolitiska läget har resulterat i ökade beställningar till och produktion inom **försvarsindustrin**. Detta genererar i sin tur affärsmöjligheter för underleverantörer och kringliggande näringar till densamma. Men det skapar samtidigt en tuffare konkurrens om medarbetarna där flera andra ser sig tappa kompetens till branschen.

Även hos de som inte känner av någon lågkonjunktur, eller ser tendenser till det i närtid, finns en stor medvetenhet. Flera uppger att man därför ”...drar ner kostnader överallt för att balansera ett potentiellt intäktsbortfall, som man inte vet om det kommer inträffa”. Detta är en bild som bland annat bekräftas av de företag som erbjuder **marknads- och kommunikationstjänster**. Där ser några ett mindre inflöde av uppdrag jämfört med tidigare. Den egna analysen är kundernas förändrade förutsättningar där man reviderar kostnadsbilden.

IT-företag
är exempel på en
bransch där man uppger
sig inte märka av låg-
konjunkturen.

Lite trögare och lugnare nu, men det görs fortsatt många affärer

Samtidigt finns det företag som beskriver att man gått från ett mycket gott affärläge till någon slags ”mellan- eller normalläge”. Man har noterat indikationer på viss nedgång sedan sommaren och under hösten och en något avstannad affär.



”Märker att beslut tas om projekt, men att vissa av dem skjuts på framtiden. De kommer att bli av men det allmänt osäkra världsläget fördröjer beslut.”

Om det tidigare ”rullat på av sig själv” är det nu fler som säger att ”vi behöver ta i lite mer och ta fler kontakter nu än tidigare, för att få till affärer.”

”Det går bra för företaget men det är lite lugnare just nu och vi märker lite osäkerhet bland kunderna. Man går inte vidare från offert lika snabbt som tidigare.”

Ett tydligt sämre läge

Avslutningsvis ser några företag tydligt att man är på väg mot betydligt sämre tider, eller är redan där. Några har tvingats varsla på grund av minskad efterfrågan, från att tidigare haft en stark tillväxt och anställt. ”Vi har tappat i omsättning sedan årsskiftet. En stor utmaning idag är höjda inköpspriser och transportkostnader.”

”Det byggs färre bostäder men infrastrukturprojekten rullar på.” De inom byggindustrin som inte är exponerade mot privatmarknaden ser sig inte vara lika påverkade. De i kedjan som levererar mot byggindustrin i

sista ledet menar att man i vissa fall inte märkt av det byggsektorns nedgång.

”Vi levererar sent i projekten och märker av nedgångarna senare”.

Hos de som vänder sig mot bygg inom privatsidan är det en tydlig nedgång, men man kan se att underhållsjobb fortsätter. Även om man märker av en ökad försiktighet. Offerter resulterar i fler frågor och längre beslutstider.

Papper – och massa och stål. Båda är branscher där man ser en fortsatt tydlig inbromsning. Minskad efterfrågan och minskade volymer. Här spår man som delförklaring att många kunder ligger på större lager jämfört med tidigare. Lager som byggdes under pandemin och som nu betas av. En svag krona som ger högre exportintäkter räddar till viss del upp situationen. Industriprodukter gentemot konsument påverkas av ränteuppgången som medfört en tunnare plånbok och minskad köpkraft. Detta har dragit ner efterfrågan inom vissa segment. Vissa av industrierna har kunnat skicka vidare delar av kostnadsökningarna till kund, men långt ifrån alla, vilket resulterar i lägre marginaler.



Från vissa **transportbolag** hörs röster om att konjunkturen nu slår igenom och påverkar transportsektorn negativt. Hos några ligger förklaringen i nedgången i byggbranschen på privatsidan. Minskat behov av transporter för exempelvis betong och virke minskar antalet uppdrag.

Konkurser och varsel fortsatte att öka under det tredje kvartalet, även om Värmland alltjämt ligger bättre till jämfört med rikssnittet. Särskilt drabbade branscher inkluderar partihandel och företag inom eller nära

relaterade till byggindustrin. Även om man själv inte är direkt berörd så flaggas det, från bland annat redovisningsbolag och jurister, för att de uppskjutna skattebetalningarna från pandemin ska betalas in.

”Nu sker det som länge flaggats för. Många har uppskjutna skatter och här riskerar vi att se en effekt när pengarna ska betalas in. Nu när räntan har höjts så mycket på så kort tid finns en risk att många företag, som inte sparat eller haft det resultat som de förutspådde, inte klarar av att betala. Det kan få följdverkningar.”

Konkurser och varsel fortsatte att öka under det tredje kvartalet, även om Värmland alltjämt ligger bättre till jämfört med rikssnittet. Särskilt drabbade branscher inkluderar partihandel och företag inom eller nära relaterade till byggindustrin.





”Vi har ett allt större behov av kompetens som reser till Karlstad och det bedömer vi kommer att växa. Dagens kommunikationer till och från Karlstad kommer att påverka vår konkurrenskraft i allt större utsträckning.”

Det handlar (fortfarande) om kompetensen

Företagen betonar gång på gång att en stor utmaning, och för många den allra största, är att säkerställa tillgången på personal med relevant kompetens.

Att hitta medarbetare överhuvudtaget. Dessutom medarbetare med rätt kompetens för att kunna säkerställa orderleverans. Kompetens för att kunna expandera. Att hitta medarbetare som kan tänka sig att resa efter behov i tjänsten. Hur svårigheten att få tag på rätta medarbetare skapar begränsningar.

”Vi går väldigt bra och det kan bli skift i vissa delar. Förutsatt att vi kan finna fler medarbetare.”

Vissa ser att en nedgång inom andra, och ibland också den egna, branscher bidrar eller kan komma att bidra till den egna kompetensförsörjningen. Likt under pandemin, då samma mönster existerade bland de branscher som drabbades hårdast, finns dock en medvetenhet om att det riskerar bli en kortsiktig lösning på en långsiktig utmaning.

”Behöver anställa projektledare, och kanske kan nedgången inom bygg öppna upp för att få tag på en sådan kompetens till oss.”

”Vi har precis anställt två personer vilket är kaxigt när vi är inom byggindustrin men vi passar på när kompetens blir friställda från andra byggbolag.”

”Vi tappar folk, framför allt till försvarsindustrin.” Konkurrenten om medarbetare beskrivs som mycket tuff av flera. En konkurrens som i vissa fall driver en löneutveckling som är svår att mäka med, men också svår att stå emot.

Flera är de som lyfter behovet av att få bli en del av en större arbetsmarknadsregion, för att på så sätt kunna tillföra ytterligare kompetens till Värmland.

”Vi har ett allt större behov av kompetens som reser till Karlstad och det bedömer vi kommer att växa. Dagens kommunikationer till och från Karlstad kommer att påverka vår konkurrenskraft i allt större utsträckning.”

Sämre privatekonomi syns i företagens resultatrapporter

Restaurangnäringen vittnar om en sämre efterfrågan, i form av färre lunch- och middagsgäster. Flera berättar om ett läge där de befintliga gästerna spenderar mindre per besök.

”Generellt väljer nu allt fler billigare alternativ på menyn och billigare vin”.

”Det är ett tufft läge just nu, vi har inte haft samma drag på luncher och kvällar som tidigare år. Det är en klar skillnad.”

Hotellen vittnar dock generellt om en fortsatt bra beläggning under hösten efter ett, i många fall, starkt 2023.

”Vi har haft ett extraordinärt 2023 och vi ser inga tecken på nedgång just nu. Första halvåret var väldigt bra, sommaren utmärkt, hösten har fortsatt starkt och prognoserna för Q4 ser väldigt bra ut”

Såväl privat- som affärsnätter går bra och detsamma gäller för konferenser. Däremot fortsätter trenden med att bokningar sker mer tätt in på själva övernattningen eller konferensen, vilket påverkar förutsägbarheten och är utmanande för planeringen. För vissa medför det svårigheter i budgetering för kommande verksamhetsår.

”Det ser bra ut på de flesta fronter, men bokningarna kommer senare och senare. Det gör det svårt att sja inför 2024.”

Beteendeförändringar hos privatkonsumenter slår igenom i olika delar av besöksnäring. Trots ett bra bokningsläge hos flera, anas en försiktighet där man i mindre utsträckning än tidigare bokar ex sportlovsveckor eller gör olika typer av förköp av produkter.

”På privatsidan kan vi se att man oftare bokar 1 natt istället för att stanna fre-sön.”

Eventbolag ser att det fortfarande finns en efterfrågan på arrangemang.

”Inte samma tryck som direkt efter corona, då var det lite extremt, men det är fortfarande väldigt mycket event. Många människor som vill gå på event. Så är det ju också historiskt, även i tuffa tider vill man ha något att se fram emot.”

Från **dagligvaruhandeln** vid gränsen rapporteras det att norrmännen är tillbaka på riktigt. De, liksom svenskar, visar dock ett större intresse för lågprissortimentet. Ett ökat sug efter klipp och tillfälliga erbjudande bland privatkonsumenter bekräftas av dagligvaruhandeln överlag. För **livsmedelshandeln** påverkar världsmarknaden och prishöjningar på råvaror marginalerna negativt, då hela kostnadsökningen inte kan tas ut mot kunder med en allt tunnare plånbok.

Röster från **sällanköpshandeln** berättar att det går trögare än tidigare, att konsumenterna inriktar sig mer på kampanjvaror och väljer billigare, alternativa modeller.

”Privatkunden köper kanske inte kylskåpet i den dyraste prisklassen när det trasiga behöver ersättas, man väljer en billigare modell.”

”De som kommer in för att köpa något handlar det de ska ha, inget runt omkring. Så merförsäljningen är svårare.”

Från **bilhandlarna** ser man stora utmaningar inom både privat- och företagsmarknaden. Det osäkra ränteläget tros vara orsaken.

”Svårt att sja framåt – har vi nått en plåtå nu och hur ska man förhålla sig till Riksbankens ränteprognoser?”

Privatpersoner avvaktar eller prioriterar annat än ny bil, vilket medfört att branschen stannat upp.

Röster kring **bostadsutveckling** menar att branschen mer eller mindre avstannat sedan andra halvan av 2022: ”det är inte helt dött, men väldigt avstannat”. På bostadsmarknaden rapporterar **mäklare** om längre ledtider för de objekt som är till salu, både villor och bostadsrätter. Liksom i stora delar av landet har räntor, inflation och en allmän osäkerhet har en kraftigt negativ inverkan på såväl nyproduktion som det befintliga beståndet i Värmland.

”Fortsatt är det vissa komponenter som är svåra att få tag på även om det är lugnare nu. Vi har sett över leverantörskedjorna och valt att komma närmare ”hem”. Enklare både med dialog och med att kunna kontrollera leverantörsleden om de också är fysiskt närmare. Allt mindre i Asien.”



Prispress och logistikutmaningar

Många företag fortsätter nämna höjda priser på råvaror och material som en betydande utmaning.

Att hitta pålitliga leverantörer och hantera komponentbrist är en annan utmaning. Inköp har varit stökigt under en längre tid.

”Fortsatt är det vissa komponenter som är svåra att få tag på även om det är lugnare nu. Vi har sett över leverantörskedjorna och valt att komma närmare ”hem”. Enklare både med dialog och med att kunna kontrollera leverantörsleden om de också är fysiskt närmare. Allt mindre i Asien.”

Flera nämner också att de ser en positiv trend med kunder som vill köpa från, och därmed gynna, lokala företag. Att man inte, i samma utsträckning, vill beställa billigare från andra länder. Dessa röster hörs såväl från detaljhandel som från underleverantörer.

”Men vi får fler nya kunder nu som tidigare handlat utanför Europa. Orsaken till att de väljer mer lokala leverantörer är dyrare frakt och man är mer mån om kvalitet.”

Samtidigt lyfter andra det motsatta. Att konkurrensen är hård, särskilt från asiatiska marknader, och att prispressen är påtaglig. Vissa företag har förlorat kunder till billigare alternativ, som Kina. Några är de som menar att året varit tufft med prispress på grund

av konkurrens. Här nämns Asien men även Tyskland, Turkiet och Italien.

En väl fungerande infrastruktur ses som en utmaning här och nu, samt i framtiden. Både för de gods, varor och tjänster som ska ut i världen eller in till Värmland såväl som för de medarbetare, kunder och ägare som ska detsamma. Några lyfter beroendet av ökad järnvägskapacitet. Andra en fungerande flygförbindelse ut i världen.

Att optimera leveranskedjan till det bästa möjliga alternativet är prioriterat för flera. Företagen vill säkerställa en stabil leveransprocess och undvika att koncentrera allt i en enda kanal. Många understryker vikten av att diversifiera risker, med tanke på de många händelser som har inträffat och potentiellt kan uppstå. De logistiska utmaningarna och kostnaderna förknippade med transport är också områden som lyfts fram.

”Fartyg på tvären i Suezkanalen, pandemier och krig. Man måste hela tiden vara vaken för snabba förändringar och agera där efter.”

För vissa påverkar detta förhandlingsläget gentemot konkurrenter kopplat till vissa projekt.

Svag svensk krona utmanar

Den svenska kronans volatilitet och svaga ställning gentemot euron och dollarn är en stor utmaning för många företag och något som man ser begränsar köpkraften.

”Det utan tvekan största problemet för oss är den svenska kronans volatilitet, det är besvärligt att göra affärer när osäkerheten i prisnivån är så stor.”

Även från **bankerna** upplever man betydligt fler frågor från företag rörande valutan än vad man tidigare fått. Valutasvängningar har alltid funnits, men från att de tidigare upplevts som relativt hanterbara, finns nu en ökad uppmärksamhet kring hur företag kan tackla utmaningarna.

”Valutasvängningarna är utmanande! Vi offererar i SEK och en del projekt kan ta 6–12 månader till beslut och beställning från vår kund, och sen kan leverans vara ytterligare ett år bort.”

”Den svaga kronan hjälper oss lite när vi säljer i Euro eller USD men stjälper oss där vi säljer i SEK.”

Samtidigt berättar några av de exporterande företagen att den svaga svenska kronan varit positiv för resultatet,

men är noga med att poängtera riskerna en ”valuta-dopad” försäljning i form av lägre produktivitet. Många menar att en mer stabil kronkurs, och en något bättre förutsägbarhet, vore att föredra.

”Vi gör delar av våra inköp i Euro och det är väl inte så bra men majoriteten handlas i SEK så vi inte så jättepåverkade av valutan. I stället blir det lite utav en doping av svenska produkter när kronan är så svag.”

Kronkursen, tillsammans med högre räntor och det osäkra omvärldsläget, påverkar också företagens investeringsvilja. Större inköp, nya projekt och utveckling skjuts i vissa fall på framtiden.

”En stor osäkerhet kring elpriser- och kapacitet, kronkursen, högre räntor, sämre upplevd trygghet. Lägg därtill krig i Europa och nu senast situationen i Mellanöstern. Självklart är det så att investeringsviljan sjunker i det läge vi befinner oss i.”



”Den svaga kronan hjälper oss lite när vi säljer i Euro eller USD men stjälper oss där vi säljer i SEK.”