



HANDELSKAMMAREN
VÄRMLAND

RAPPORT 2023-03-31

Så mår industrin i Värmland

I Värmland jobbar nästan 17 000 personer inom tillverkning, vilket gör det till regionens största bransch. Vi stänger 2023 års första kvartal med att rapportera om hur den värmländska industrin mår.



Innehåll

Så mår industrin i Värmland	3
Den värmländska industrin – hur mår den?	5
Nedgång inom delar av industrin på grund av problem i konsumentnära branscher	8
Fler kunder gör miljömedvetna val - för det mesta	9
Uppluckrade brister och färre störningar i flödet	10
Pris en fortsatt parameter	11
Svag krona spelar stor roll	12
Vågar man investera?	12

Så mår industrin i Värmland

I Värmland jobbar nästan 17 000 personer inom tillverkning, vilket gör det till regionens största bransch. Adderar man dessutom alla dom som jobbar hos underleverantörer sysselsätter den långt fler. Vi stänger därmed 2023 års första kvartal med att rapportera om hur den värmländska industrin mår.

Under de senaste veckorna har vi på Handelskammaren haft personliga samtal med fler än 100 företag som verkar just inom den värmländska industrin. Samtal som kommit att handla om hur det går, konjunktur, efterfrågan, utmaningar, förhoppningar och framtids-

planer. Och alldeles särskilt ofta om kompetensbehov. Det sistnämnda är ett område med stora utmaningar, många förslag till lösningar och massor av pågående insatser. Vi väljer därför att ägna en helt egen rapport åt just kompetens framöver.

Många inom den tillverkande industrin har hög beläggning och ser ingen avmattning i närtid eller framtid. Vissa saknar kapacitet, såväl medarbetare som maskiner, och upplever trots bra tider att det är stökigt på grund av detta. Läget i andra branscher, framför allt de som är konsumentnära, skapar dock nedgångar inom delar av industrin. Fortsatta utmaningar med priser, även om vissa uppges ha stabiliserats och gått ner. Den svaga svenska kronan skapar utmaningar. Oavsett läge, har man svårt att sia om framtiden.

Karolina Nilsson, Vice vd Handelskammaren Värmland



”Vi känner inte av någon lågkonjunktur, snarare tvärtom. Vi befinner oss i ett expanderingsläge.”



Den värmländska industrin – hur mår den?

Som så ofta är läget olika hos olika delar av industrin. De må låta självklart men inte desto mindre sant det många företag konstaterar: ”Då vi har kunder från många branscher brukar tappet hos en bransch kompenseras med ökning i annan.”

Många fortsätter gå starkt efter ett redan starkt 2022, man har hög beläggning och ser ingen avmattning vare sig i närtid eller i framtid. **”Vi känner inte av någon lågkonjunktur, snarare tvärtom. Vi befinner oss i ett expanderingsläge.”** Många nämner dock ett resultat som inte helt har hängt med på grund av höga kostnadslägen men omsättningar som är och fortsätter vara väldigt bra.

Några säger också att beskrivningen av hur det går beror på vad man jämför med. Är det före pandemin eller under pandemin? För en del har efterfrågan varit ”hysterisk” de senaste åren. Vad är egentligen ett normalläge?

Några av de som beskriver en upplevelse av ett något minskat tryck inför hösten ser det just som ett tecken

på en normalisering snarare än en avmattning. Att de tidigare, innan det enorma högtrycket, kunde planera tre, fyra veckor framåt för att gå över till att kunna planera kvartalsvis. Nu tror man att det går mot det förstnämnda igen. Kunderna har legat med långa prognoser som de vågat beställa på och haft långa släp som de behövt jobba ikapp. Nu är läget lite annorlunda. **”Kunder har sett över sina lager, tagit ner dom och nu börjar det därför bli på en nivå där behoven styr.”**

”Försvarsbranschen - häcken full nu igen.” Flera som verkar inom försvarsindustrin eller levererar till den samma nämner att det tagit ett tag innan satsningen på försvaret helt visat sig i orderböckerna och att det nya försvarsläget kommer märkas tydligast först 2024. Inte desto mindre pratar man om ett högtryck redan nu. Konsultbolag som jobbar mot försvarsindustrin vittnar om samma sak, de ser kunder som investerar och



”Kunder har sett över sina lager, tagit ner dom och nu börjar det därför bli på en nivå där behoven styr.”



behöver fler konsulter för att kunna ta sig an ännu större kundprojekt. Aktörer inom industrin som idag inte jobbar med eller mot försvarsindustrin nämner att man närmar sig branschen utifrån stora affärsmöjligheter.

De inom industrin som har ett av sina affärsområden kopplat till **service och underhåll** ser redan och tror också fortsatt att exempelvis renovering av maskiner kommer att gå starkare i dessa tider. Tillverkning, reparation, uppgraderingar, hållbarhet och återbruk. I tider när man behöver minska kostnader eller vill avvakta nyinvesteringar är man än mer rädd om sina maskiner, utrustning o s v. Man har också i större utsträckning möjlighet att renovera och göra eventuella stopp i produktionen vid ett något mindre orderläge.

” Vi kommer ofta in när kunder väljer att laga istället för att investera i nytt vilket gör att vi anlitas även nu i tuffare tider. ”

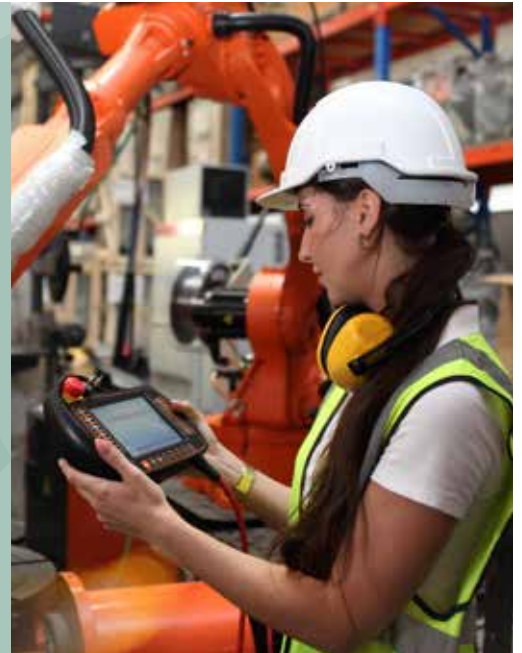
Från **sågverksindustrin** ges en splittrad bild. Någon säger att efterfrågan nu vänt upp efter en dipp under hösten. Att priserna nu går upp i hela världen. Priset på trävaror har halverats jämfört med pandemin men det är ändå högre priser än innan pandemin. En annan säger att sågverken går sämre och ser neddragningar.

Medicinteknik uppges rullar på. **Gruvindustrin** går också bra. Den del av industrin som levererar till **energi**branschen går för högtryck.

Stålinindustrin har i vissa fall tagit stryk av höga priser på skrot, legeringar och energi där strategin att ta ut prishöjningen mot kund i vissa fall gjort att man tappat volymaffärer. Tittar man framåt ser man dock ingen sjunkande trend och någon säger att 2023 har startat över all förväntan med redan slagna försäljningsbudgetar.

”**Tokmycket att göra. Vi hinner inte med alla jobb så har börjat lägga ut delar. Finns ett uppdämt behov inom fordonsbranschen.**” Leverantörer till fordonsindustrin ser också höga volymer och ett bra tryck hos kunderna. En underleverantör nämner förfrågningar på mer än dubblade ordrar från fordonsindustrin, något som skulle kräva att man införde ytterligare ett skift men också ett stort slitage på nuvarande maskinpark vilket gör att man ändå tvekar. En annan har ett jättebra orderläge framåt med prognoser över ett år och bedömer att deras kunder kommer ha ett fortsatt tryck eftersom logistikdelen fortsatt kommer vara efterfrågad om än en nedgång i ekonomin totalt sett.

”Har just gått upp på treskift för vi har supermycket att göra. Hinner inte med och hittar inte medarbetare. Vi behöver mer maskiner och folk”.



Elektronikbranschen går för högtryck. **”Har just gått upp på treskift för vi har supermycket att göra. Hinner inte med och hittar inte medarbetare. Vi behöver mer maskiner och folk”.** Någon nämner att man har anställt en person i veckan senaste tiden och skulle kunna anställa fler men nu ändå väljer att avvakta lite på grund av risken att annars gå för fort fram för det blir sällan bra. **”Vi är gravt översålda och har oerhört svårt att hinna med.”** Vissa är överbelagda och kan inte ta sig an mer affärer även om de skulle vilja. Några har redan flyttat delar av sin produktion till andra delar av sina bolag eller lagt ut på legotillverkning. Andra tror man att man sannolikt inte kommer klara den uppgång de står inför utan kommer behöva göra samma sak.

Andra har slagit i taket när det kommer till begränsningar i miljötillstånd och kan därför inte utöka sin produktion.

Flera är de som säger att man **”parerar överbeläggning med allt orossnack”.** Att situationen är märklig då det trots att det för många går otroligt bra också är väldigt stökigt vad gäller medarbetare och kapacitet. Någon beskriver det som **”otroligt schizofrent”.** En annan säger att **”jag får inte ihop varför det går så bra, men är tacksam att det gör det!”**

Det är inte hur man har det utan hur man tar det. Det

stämmer in på en del industriföretag. En del är dom som också väljer att lyfta inställning, förhållningsätt snarare än reellt läge och siffror på sista raden på frågan om hur läget ser ut. **”Tänker inte så... Att det är lågkonjunktur på gång – utan tänker att en lågkonjunktur inte ska spela roll för oss. Det blir tvärtom mer som en utmaning som gör en peppad.”**

För andra går det, som de själva beskriver det ”kanske lite sämre” men man har svårt att riktigt kunna konstatera läget. Man pratar om att det rör sig på marknaden. Att man får offerera mycket för att få affärer jämfört med när det inte är lågkonjunktur. Att man offererar för lägre belopp och att kunderna är mer prismedvetna. Affärerna är kvar och rullar men nivån är lägre och lite avvaktande. **”Upplever att kunderna är återhållsamma. Det är stora projekt som går bäst just nu, de mindre beställningarna avvaktar lite.”**

”Vi är vid gott mod, visar bättre siffror nu än tidigare år, fast i grund och botten så är det ett tufft läge. Svårt att få definitiva besked från kunder, de är avvaktande. Tog idag ett beslut att inte förlänga visstidsanställda, samtidigt som de har en stor affär på gång. Man lever inte gott på hoppet utan får vänta med att anställa tills att affärer är i land.”

Nedgång inom delar av industrin på grund av problem i konsumentnära branscher

Vissa delar av tillverkningsindustrin har man hamnat i ett läge där man inte orkar hålla emot när andra branscher går dåligt.

Hushållens balansräkning har slagit hårt mot exempelvis de konsumentnära företagen och när dessa påverkas skapar det i sin tur nedgångar inom delar av industrin. Den industri som jobbar med design och varumärken tappar i tider när konsumenter i hög utsträckning köper utbudet av butikernas egna varumärken. Plus att konsumtionen av vissa produkter är lägre över lag.

Effekten av en byggsektor i avmattning är att de delar av industrin som levererar mot denna ser en tydlig negativ påverkan. För vissa så negativt att man varit tvungen att varsla medarbetare. Man ser en marknad som vikt ner, många som dragit i handbromsen och ordrar som uteblivit. Inte minst kopplat mot privatmarknaden där räntehöjningarna påverkat såväl investeringsvilja som investeringsförmåga. **”Sälj är märkbart påverkat, de jobbar mot byggbranschen som backar rejält.”** De som levererar mot offentliga projekt och infrastrukt

turprojekt har dock ett annat, mer positivt läge. Även om några av dessa upplever ett något minskat antal stora projekt och förfrågningar. Någon ser längre beslutsprocesser och trögare uppstarter - att det fortfarande finns en efterfrågan i botten men att det numera tar längre tid. **”Den lilla marknad vi har i Sverige är mot offentlig sektor så där har vi tur som inte går mot bostäder. Ser dock inte riktiga lika bra ut som i fjol.”**

”Lite kallare, men fortfarande bra.” Från papper- och massaindustrin hörs röster om en inbromsning inom vissa segment. Här ser man minskade ordergångar och en svikande efterfrågan. Beroende på om man producerar papper för flytande livsmedel, kartong och så vidare. Här påverkas kartong och wellpapp exempelvis av minskat konsumenttryck och fallande e-handel medan livsmedel fortsatt går bra. Det pratas om en allmän försiktighet. Priserna är dock fortsatt höga och valutaläget gynnsamt.





”Vi är långt fram i hållbarhet och miljötänk vilket tillsammans med högkvalitativa produkter, ger oss en konkurrensfördel ute i Europa som inte hunnit lika långt i hållbarhetsarbete. Fler kunder gör miljömedvetna val.”

Fler kunder gör miljömedvetna val - för det mesta

”Energifrågan trumfar fortfarande ekonomin. Och hör ihop. Vi ser ingen som helst avmattning.”

De delar av industrin som tillverkar produkter kopplade till hållbarhet eller som levererar mot industrier, konstaterar ett momentum och att ”man ligger rätt i tiden”. Att man just nu tar marknadsandelar utifrån hållbarhet. Värmepumpar, turbiner, LED-lampor, barriärer till förpackningsindustrin, tjänster och produkter som driver elektrifiering och andra energiomställningar. Alla exempel där efterfrågan är hög.

”Vi är långt fram i hållbarhet och miljötänk vilket tillsammans med högkvalitativa produkter, ger oss en konkurrensfördel ute i Europa som inte hunnit lika långt i hållbarhetsarbete. Fler kunder gör miljömedvetna val.”

Undantag hittar man inom delar av livsmedelsindustrin där man beskriver läget som osäkert. Exempelvis ser en köttproducent en tydlig minskning av efterfrågan på ekologiska produkter kopplat till hushållens försämrade ekonomi. Minskad efterfrågan från konsumenter och fortsatt höga priser på el, foder och andra insatsvaror utmanar den delen av industrin. En dryckesproducent ser samma tendens, nedgång i försäljningssiffror, att

folk väljer bort lokalproducerat och ekologiskt till förmån för billigare alternativ.

Livsmedelsindustrin
folk väljer billigare
alternativ

Uppluckrade brister och färre störningar i flödet

En materialbrist som har luckrats upp, en tydlig lättnad med kortare ledtider och inga störningar på materialinflödet. Så beskriver flera vardagen numera. Något som i nästa led lett till stora förbättringar i flödet gentemot kund.

”Leveranstiderna vi har ut mot kund har normaliserats till 4-6 veckor, jämfört med tidigare 12-14 veckor.” Situationen när det var helt slut på vissa produkter eller när väntetider och leverans ställde till det väldeliga verkar vara över för många. **”Vi har idag inga stora problem med att köpa råvaror om man jämför när det var som värst under Covid.”**

Ett Kina som öppnat upp igen påverkar både tillgången på material och leveranskedjor runt om i världen men en del pratar fortfarande om långa ledtider och utmaningen med att få till transporter. Flera beskriver dock att **”flödet har varit okej”**, att sjötransporter är mycket bättre men att till exempel transporter på järnväg i Europa är stökigt på grund av underhåll och strejker. Som ett av skälen till förbättrade villkor för transporter nämns att e-handeln går ner vilket skapar mer luft i det totala systemet. Bekymmer med logistikkedjor på grund av stopp i transportvägar genom Ukraina och Ryssland till följd av kriget nämns av ett fåtal. Svårighet

att få fatt på vissa produkter som man tidigare importerade från Ryssland nämns också av någon, exempelvis viss färg. **”Svårt att få tag på grejer fortsatt i vissa produktgrupper, mycket på grund av Ukraina.”**

”Uppfattar att det fortsatt är lika stor brist på halvledare och jag tror att det kommer att hålla i sig till 2027.” Ett av undantagen verkar dock fortfarande handla om elektronikkomponenter.

”Känner av bristen på material än, främst är det kopplat till elektronik, styrkomponenter, kretskort. Jobbigt att inte kunna leverera när det finns så stor efterfrågan, men det är ju tomt i hela världen.” Här menar man att förklaringen är att många under en lång tid har hamstrat på sig av elektronik och ligger nu på lager för att klara av sin tillverkning. En del nämner fortfarande Kinas tidigare nedstängning som anledning till att man fortfarande har svårt att få tag på vissa varor.



”Uppfattar att det fortsatt är lika stor brist på halvledare och jag tror att det kommer att hålla i sig till 2027.”

”Svårt att planera när priserna pendlat så enormt.”

Pris en fortsatt parameter

För några är läget som tidigare såväl svårparerat som svårplanerat kopplat till priser och kostnadslägen.

Huruvida man kan föra vidare sina egna kostnadsökningar gentemot kund är fortsatt en faktor som påverkar resultatet på sista raden. **”Kan konstatera att råvarupriser är fortsatt mycket höga men kan ta ut det mot kund. Sitter inte fast i långa projekt utan vårt tidsperspektiv på beställning och leverans är en vecka vilket gör att man kan hålla takt med in- och utpriser.”**

Att byta till kortare offertid till kund, reglera priser under året, rörliga prislistor. Tre strategier flera fortsätter använda sig av för att kunna parera sina egna kostnadsökningar. Någon nämner att nya arbetssätt uppkommit som ett resultat av läget som varit. Att man gått från att vara fast i långa byggavtal där priserna har satts på två år och där prisförhandlingar tidigare handlat om att pressa priser till att numer handla om att lösa problemet tillsammans. Det är nytt, utmanande och kräver en transparens men ett sätt man upplever vara bra och kommer fortsätta med.

En del **prispressar** sina produkter för att få vissa projekt här och nu utifrån strategin att om de bara får jobben nu kan de få högre marginaler längre fram på samma kund. **”Valt att inte höja för mycket ut mot kund. Vi har varit lite återhållsamma. Hittat en balans och chansat på att sälja mer istället. Så vi har gått från att, jämfört med konkurrenter, varit dyrast till att vara något billigare.”**

”Prisstegringen på det vi köper in har stannat av. Vissa områden har till och med gått ned.”

Några är dom som inte längre känner igen sig i rubriker-

na om tuffa prislägen. I alla fall inte vad gäller samtliga priser. Här nämner man energipriser som sjunkit, globala massapriser som har gått ner och att priset på kemikalier nu går nedåt. Priset på stål uppges också ha lagt sig på en lägre nivå.

”Priserna går inte upp, men heller inte ner.” Andra ser inte sjunkande priser utan vill istället beskriva det som prisökningar som avstannat. **”Köper en massa komponenter och på totalen går inte priserna upp, så prisökningen har stannat av.”**

Och slutligen är det några som uppfattar att vissa priser inte går ner alls. Priset på skrot och legeringar uppges vara otroligt högt. Priset på rostfritt, som man trott varit på väg ner vände istället uppåt och sägs nu istället vara all time high. Aluminium uppges också vara dyrare än tidigare.

Utmaningen för många är fortsatt volatiliteten och svängningen. Svårigheten till överskådlighet, att kunna planera, prognostisera och budgetera när priserna går upp och ner. **”Svårt att planera när priserna pendlat så enormt.”**

Konkurrensen om arbetskraften eller huggsexan som någon beskriver det. Det är ett faktum många nämner. Och att beteendet är relativt nytt i vissa branscher och ökat i omfattning senaste tiden. Hur det värvas, rycks medarbetare mellan bolag lokalt, att medarbetare förloras till såväl leverantörer som kunder. Att löner trissas upp som ett resultat. En högaktuell avtalsrörelse, mer osäker än någonsin gör också att många har lönefrågan högst upp på agendan.

Svag krona spelar stor roll

Den svaga svenska kronan skapar stora utmaningar för många. "Svenska kronan i förhållande till alla andra valutor har varit vår största utmaning sista året."

Med en svag krona ser vissa att det dom förlorar på importen, tar man igen på exporten. **"Vi har valutan att tacka för mycket"** och **"vi tillhör förlorarna på importsidan"**.

"Ska dock komma ihåg att alla exporterande företag har valutorna med sig, att de är lite dopade."

Flera är dom som nämner att industrin är dopade av valutan just nu. Någon gör analysen att ett tapp i ordergång är valutarelaterad då man köper i svenska kronor och säljer i dollar och euro. Att vissa kunder har valt att köra ner sina lager så mycket det bara går i stället för att lägga nya ordrar när dessa valutor är så dyra.

De företag som handlar i euro och dollar ser sig ha en



kostnadsfördel just nu och ett gynnsamt läge. **"Vi tackar valutan för ett bra år."** Man säger att kronan är som ett sänke, att det är svårt att kunna hänga med. Man har långa ledtider och om kronan riskerar att gå ner under tiden så står man med risken. **"Vi offererar i svenska kronor, en del projekt kan ta 6-12 månader innan beslut och beställning kunden. Leveransen kan dessutom vara ytterligare ett år bort. Valutasvängningarna är utmanande."**

Andra ser att valutan gjort att de har kunnat justera priser ut mot kund. Valutan är också till fördel vid försäljning till vissa länder. I exempelvis USA har priserna gått upp och några försöker hålla de marknadspriser som är i de olika länderna för att vara konkurrenskraftiga.

Vågar man investera?

Såväl investeringsviljan som investeringsförmåga verkar fortsätta finnas hos många. Fler ser kunder som investerar, andra gör egna större investeringar. "Våra kunder i Värmland går som tåget, det investeras vilket innebär mer jobb för oss."

Någon pratar om att det känns bra att via investeringar kunna bidra till orten/närområdet. **"Vi har investerat under flera år och i år kommer vi investera 100 miljoner - vi satsar!! Investeringar som spiller över på behovet av att löpa lokal kompetens i olika former samt även material."**

Framtidssatsningar och långsiktighet. Att göra investeringar och satsa på omställning beskrivs av någon som en långtidssatsning - att det kommer hinna gå ett antal konjunkturcykler innan det är färdigt och att nuvarande konjunktur därför spelar mindre roll. Det pratas om ägare med samma synsätt - en långsiktigt där räntelägen och alternativa investeringar påverkar i viss mån men att det inte stoppar möjligheten till investeringar. Samtidigt uppfattar vissa att man är restriktiv med just

investeringar och att det också finns en lyhördhet inför vad som komma skall. **"Magkänslan säger avvakta vad gäller investeringar, men om läget stabiliserar sig finns det saker de vill göra."**

Andra säger att det som är jobbigt och svårt idag är att förhålla sig till post-pandemins positiva siffror och medias domedagsrapportering samtidigt. Vad är sant? Vad är sant på sikt? Trots att det ser så rätt ut... Vågar man investera? Vart är det på väg? **"Man behöver förvisso ha bra känslspröt men inte så bra att man skapar regression."**

Några skjuter på kommande investeringar pga oron. **"Tidigare investerades det inte på grund av materialbrist, nu är det på grund av det ekonomiska läget."**