



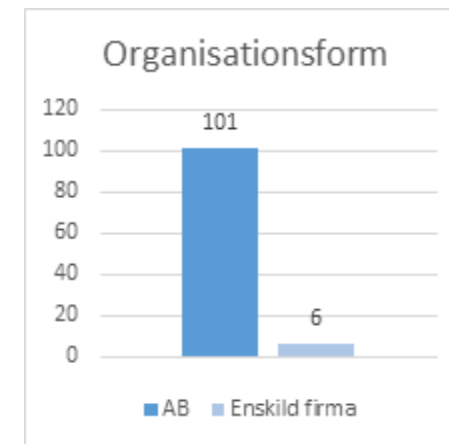
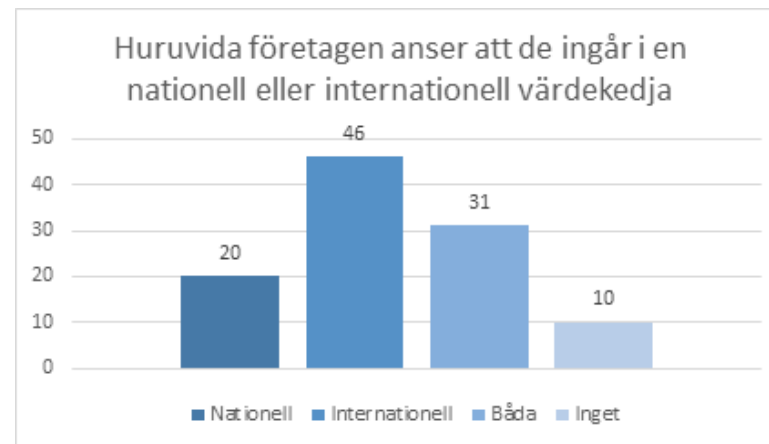
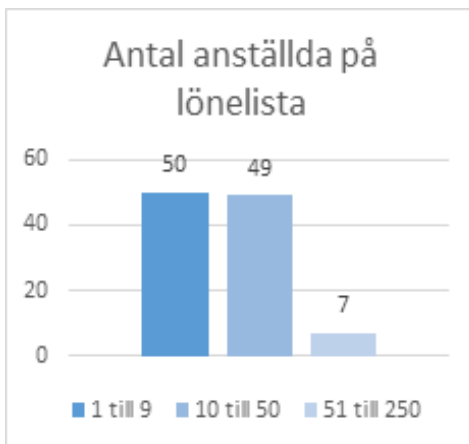
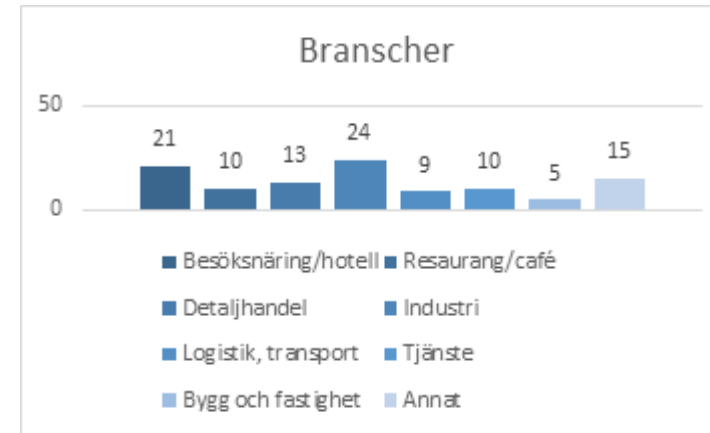
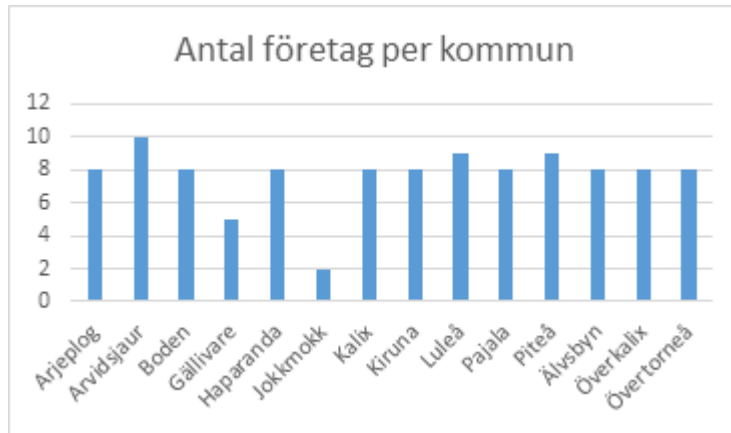
Hur företag i Norrbotten är påverkade av Covid-19

Intervjustudie av Norrbottens Handelskammare, juni 2020

Studien

- Syftet var att **få en djupare inblick** i företagsverksamheter, för att få en **detaljerad lägesbild** över hur företag runt om i länet har drabbats.
- Intervjuerna genomfördes med VD eller annan kvalificerad företrädare för företagen.
- Frågorna var till stor del **öppet ställda**, för att ge företagen möjlighet att svara utifrån deras verksamhet och situation, utan att svaren påverkades i en viss riktning.
- Svaren är inte uttömmande, och siffrorna ger därför inte ett statistiskt resultat. Studien gav istället en aktuell lägesbild ur företagens egna perspektiv.

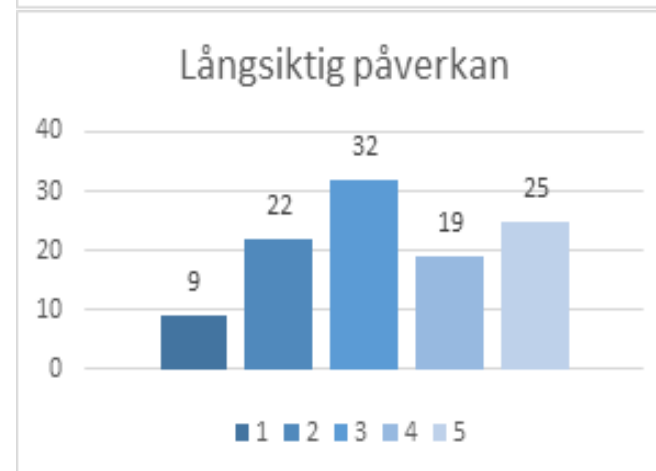
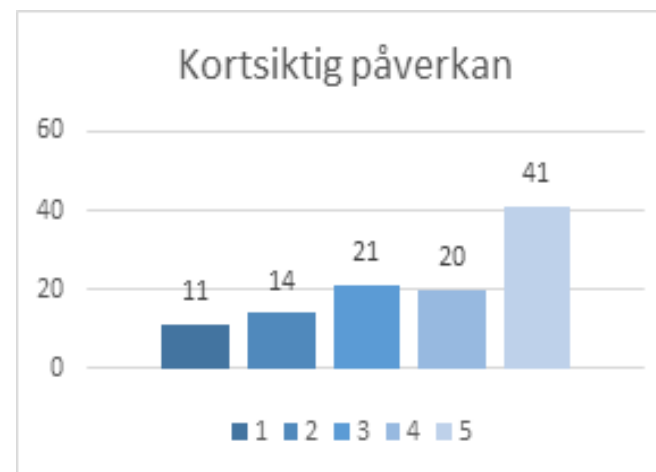
Intervjuade företag, 107 st



Påverkan

Många företag upplever att det är svårt att förutsäga vad som kommer att hända framöver, och att **mycket beror på när gränserna kommer att öppnas**. Flera företag ger **villkorade svar**, där prognosen blir värre om gränserna är fortsatt stängda och bättre om gränserna öppnar.

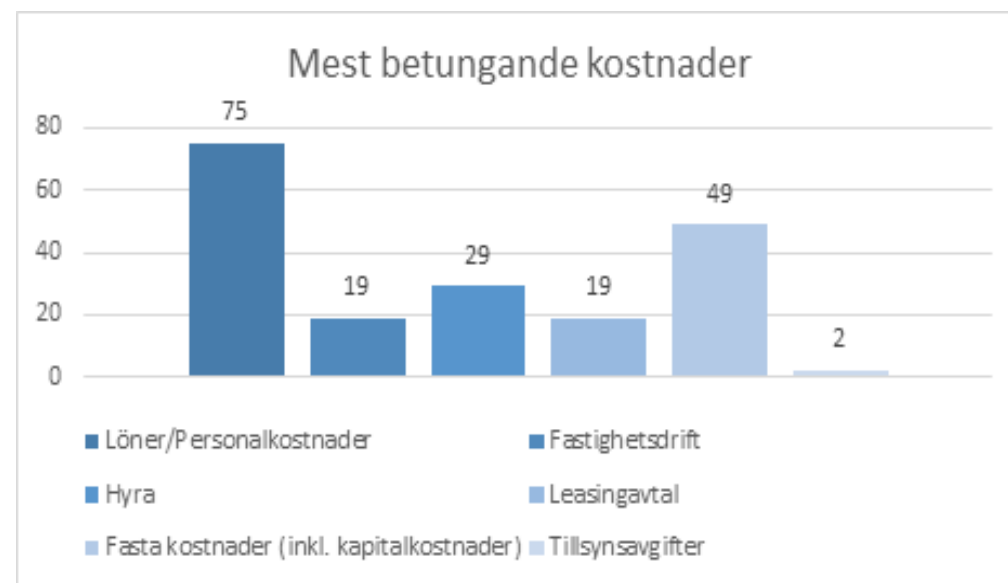
Flera företag pekar på att det är svårt att se den totala effekten ännu, då det ofta är en **fördröjning i kassaflödet**. Exempel på detta är försäljningar med 60 dagar eller längre som betalningsvillkor, kommer kunderna ha pengar att betala med då fordran förfaller? Flera företag inom industri ser även **minskad orderstock framöver**, fastän de just nu har mycket att göra.



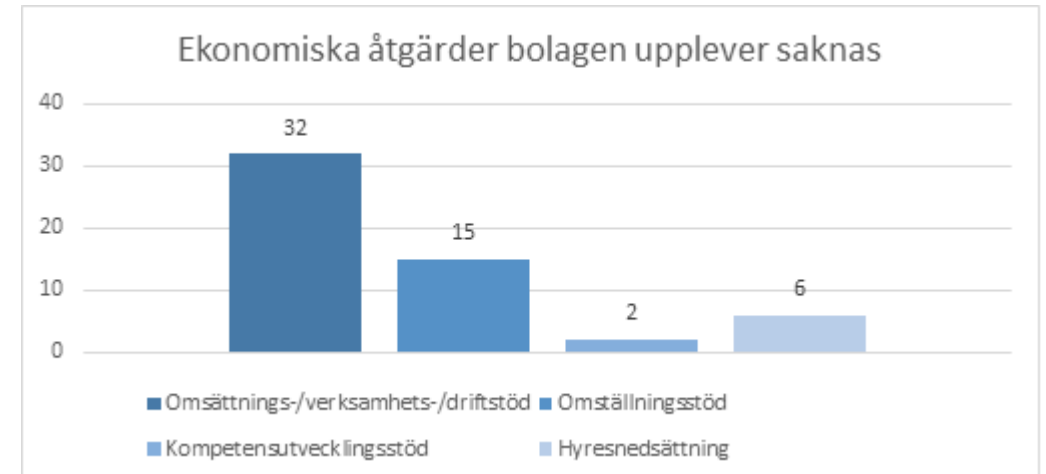
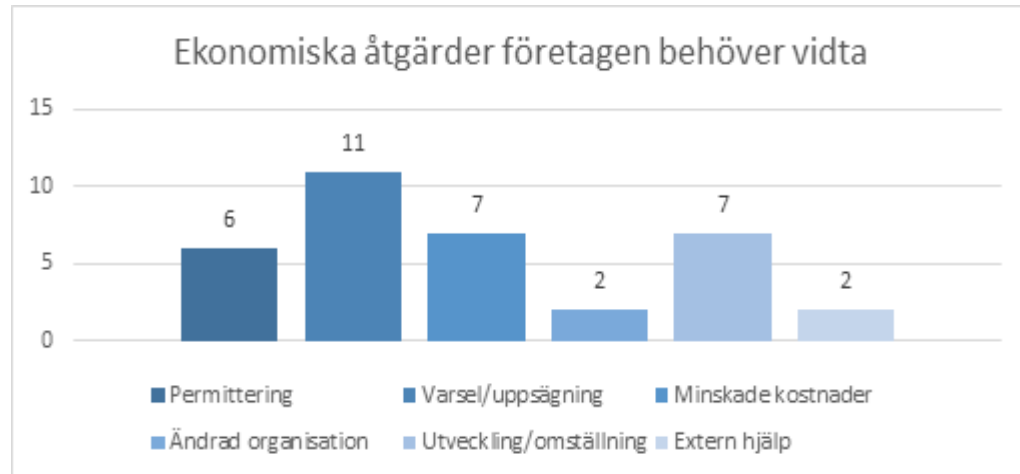
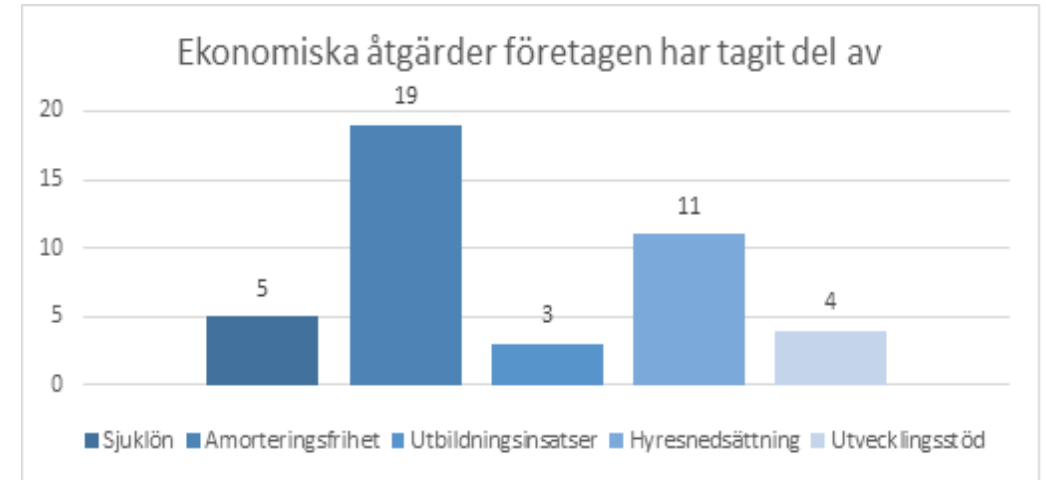
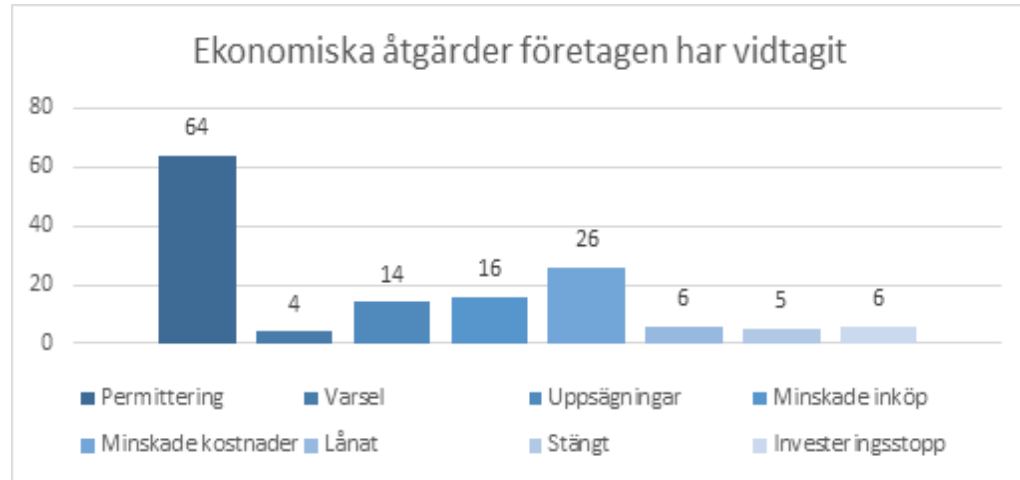
Betungande kostnader

Det är inte nödvändigtvis kostnaderna som är betungande, utan det är **inkomstbortfallet** som är det stora problemet.

Flera företag är frustrerade över kommunernas agerande, och menar att de inte gör nog mycket för att underlätta för näringslivet. Bland annat nämns **betungande tillsynsavgifter och höga kostnader från kommunala bolag**.



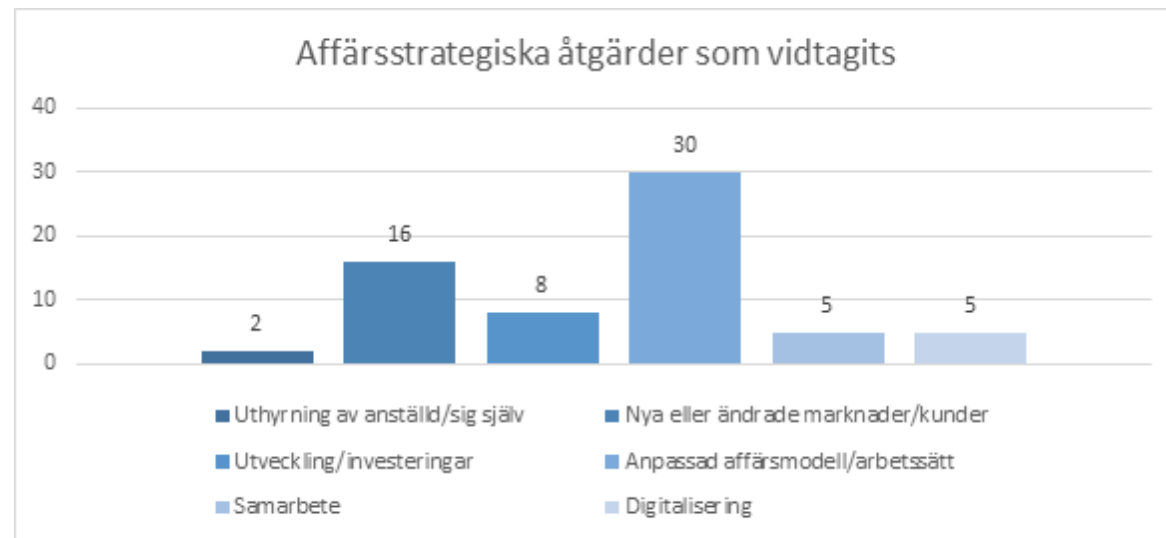
Ekonomiska åtgärder



Affärsstrategiska åtgärder som vidtagits

Här ser vi tydligt att företagen befinner sig i olika faser. Att se och ha insikt i vilka **omställningar och åtgärder** som behöver göras, för att bolaget skall kunna **gå stärkta ur en kris** är väldigt beroende av var i en krishantering det intervjuade företaget befinner sig i.

För flera av de intervjuade upplevdes att frågeställningen kom överraskande och därför blev svår att besvara.

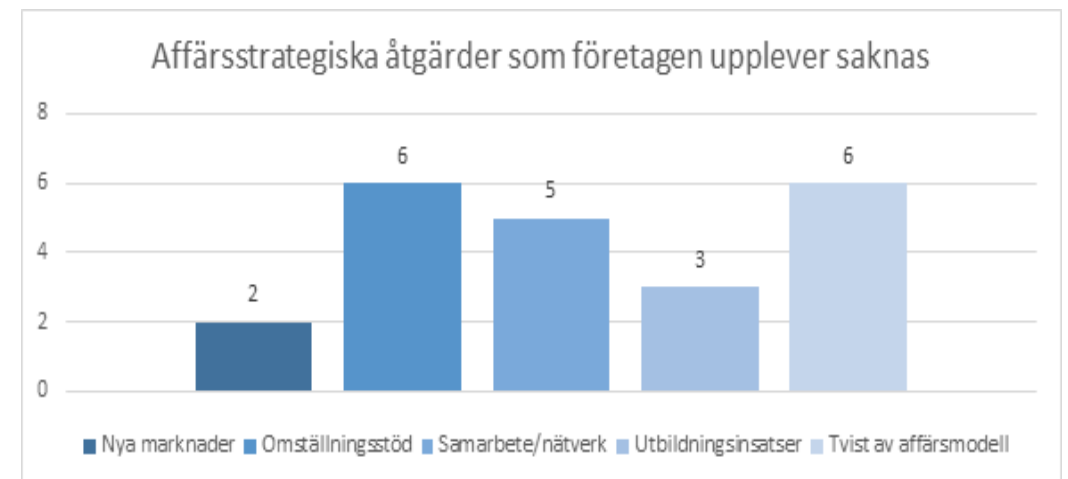
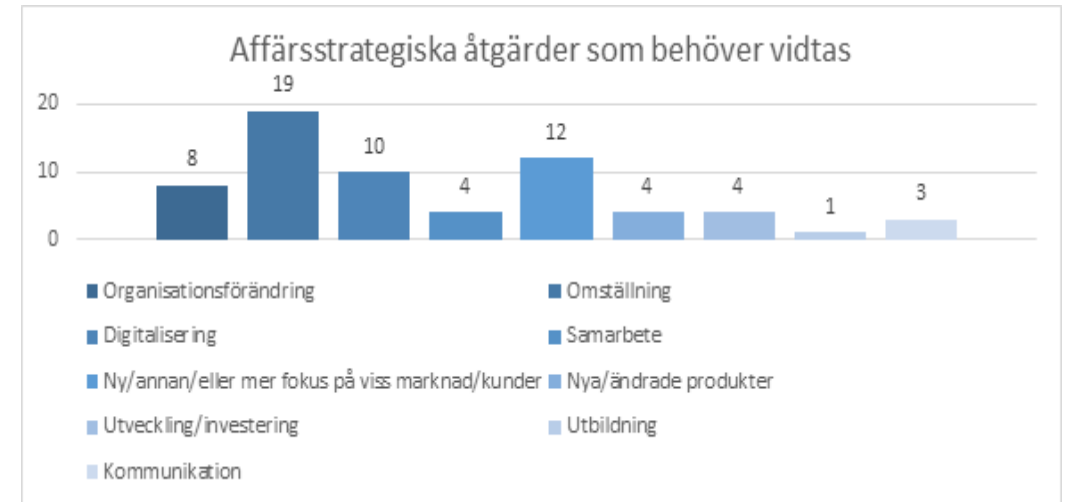


Åtgärder för affärsstrategisk omställning

En majoritet av företagen såg en nödvändighet i en omställning, **en tvist av nuvarande affärsmodell**, vilket visar att flertalet kommit relativt långt i sin egen analys av vad som behöver göras. Att utifrån denna insikt komma fram till exakt vilka steg och hur det i slutändan kommer att påverka kunden upplevdes **dock väldigt få vara framme i.**

Flera efterfrågade **exempel på hur andra hanterat sin omställning** och andra efterfrågade **insikten i hur en förändring av den globala marknaden kommer att påverka det egna företaget.**

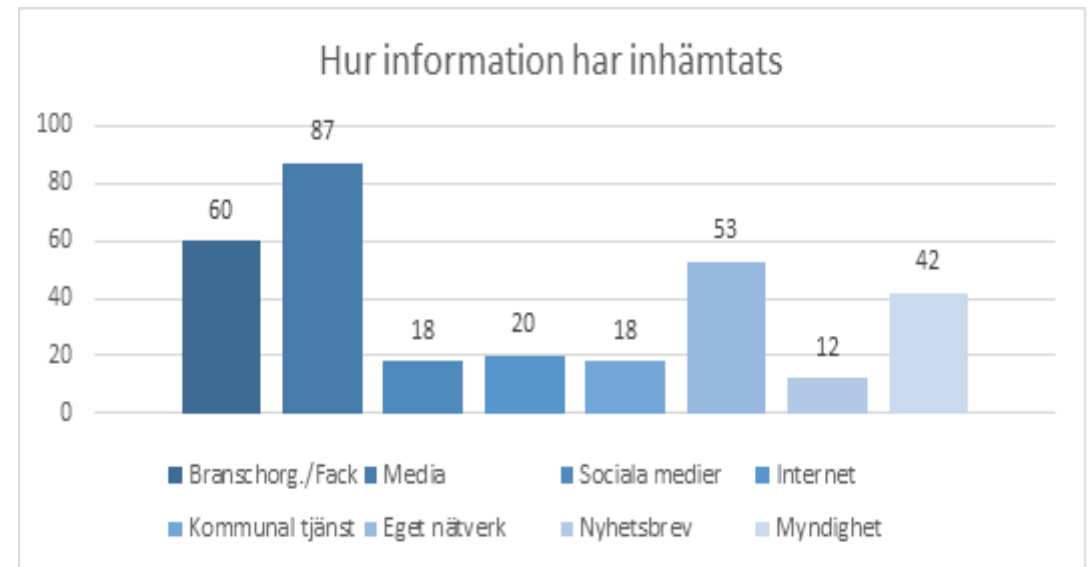
Viljan att ställa om är stor, det som saknas är ofta förutsättningar för att genomföra idéerna. **Samarbete** är ett återkommande svar i sammanställningarna, liksom **nätverk där de kan lära av varandra.**



Informationsinhämtning

Vanligast är att inhämta information via **media**, men vi ser även att **branschorganisationer och det egna nätverket** är viktiga källor. Nätverk som nämns är kunder, leverantörer, branschkollegor och revisorer m.m.

Risken med detta finns att många företag kan vara "isolerade" i sina egna branscher.



Kommentarer från intervjuade företag - omställning

- Jag skulle vilja ha bollplank, nätverk, dialog för att kunna lyfta blicken och tänka kreativt.
- Säljet! Var ska vi sälja, hur ska vi sälja när alla mässor ställs in och återförsäljare stänger. Frustrerande att det inte finns några öppningar. Gamla kunder kan man möta med video men var hittar vi de nya, hur får vi kontakt med dem?
- Man behöver se över de finansiella stödsystemen i Sverige, kompetensutveckling inom hållbarhet.
- Vi behöver hjälp med att starta upp efter Corona och ta vara på eventuella möjligheter som skapats pga. krisen. En driven projektledare som råddar detta och skapar nya och större affärer i hela Sverige, skapar design, marknadsföring, storytelling. Lyfter oss tillsammans.
- Externt stöd/konsult med ekonomisk kunskap som kan kolla i företagets alla delar, hur länge håller det? Vad är affärsstrategiskt smartast.
- Pengar måste satsas på styrning för företagen att göra omställningar.

Tack för er tid!

Vid frågor, kontakta **Linda Nilsson** (VD) eller **Elin Stenvall** (Internationell samordnare)

linda@norrbottnshandelskammare.se

elin@norrbottnshandelskammare.se