

FKG VÄGVISAREN OKTOBER 2020 – är framtidstron tillbaka?

FKG återkommande frågor kring branschen leverantörer i Automotive

144 svar inkomna måndag den 26 oktober 2020

Fakta kring FKG Vägvisaren

Frågorna är ställda till FKG:s medlemmar samt intressenter. Totalt 900 adresser där ca 340 är medlemsföretag. Flera mottagare på samma företag är vanligt.

Sveriges 1408 leverantörsföretag har 98 459 anställda enligt FKG:s och Tillväxtverkets studie i januari 2020 (se www.fkg.se). Siffrorna baseras på inrapporterade nyckeltal i december 2018

Svaren skall ses som en indikation och är inte statistiskt säkerställda – det finns ju en risk att flera har svarat från samma företag.

Sammanfattning

Pandemin samt att det gick något trögare för den tunga sidan hösten 2019 gav en rekordlåg siffra redan 2019. In i 2020 fortsatte den låga framtidstron trots att tunga sidan är tillbaka beroende på både omsättning och lönsamhet har tagit ordentligt pandemistryk i första halvåret 2020.

På frågan hur man ser framöver vad gäller lönsamhet och tillväxt så ser vi en förhoppning, och läser man svaren samt studerar fritextsvaren så ser vi en mer positiv syn än förra höstens mätning men dock betydligt lägre än tidigare år – den kraftiga tillväxt som vi haft de senare åren började avstanna redan HT2019 och ser nu ut att fortsätta i en lägre tillväxttakt.

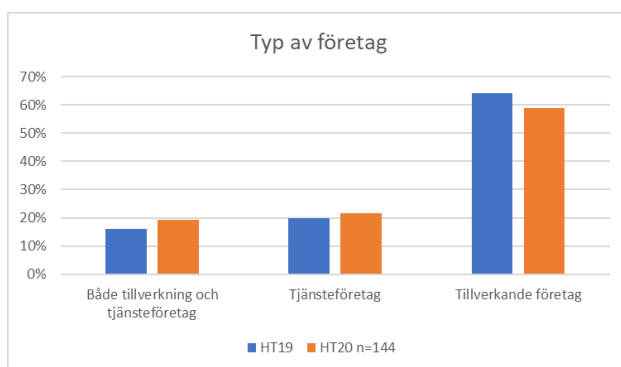
Många har svarat att man utnyttjat situationen med utbildning, trimma produktion samt söka helt nya marknader.

En tydlig minskning på Asien som tillväxtmarknad påbörjades redan HT 2018 som en effekt av handelskrig som nu förmodligen accelereras av pandemin.

Andelen som kommer att minska sin personal har minskat betydligt jämfört höstmätningen 2019 – korttidpermitteringsprogrammet? I Fritextsvaren har flera önskat en fortsättning av detta program.

Andelen företag som ser stora bekymmer med omställning från förbränningsmotor till elektrisk har minskat betydligt från 19% 2018 till 12% hösten 2020 men andelen som fortfarande inte kan svara på frågan – ”vet ej” är fortsatt kring 10% men en liten minskning från tidigare mätningar.

Enkäten i detalj



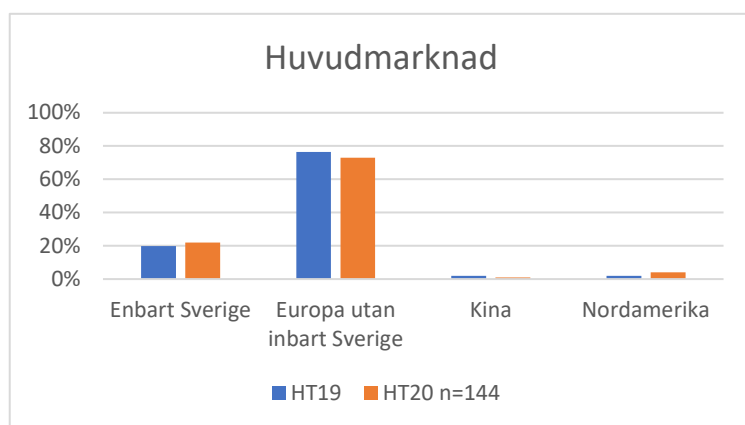
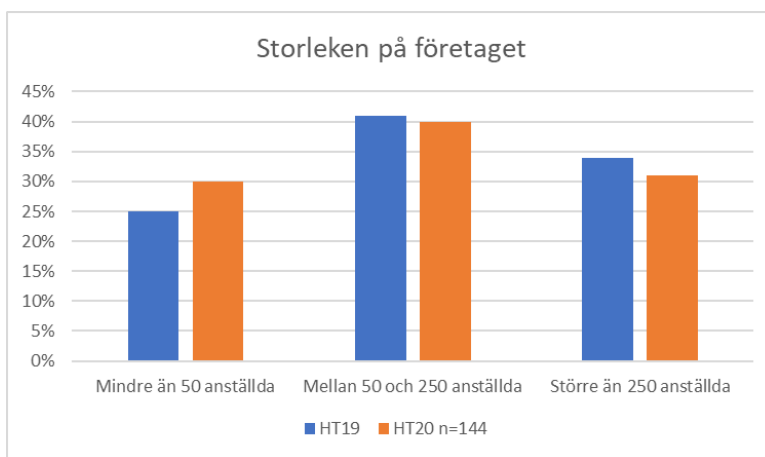
Typ av företag som svarat, tillverkande eller tjänsteleverantör

Typ av företag som svarat på enkäten är relativt lika jämfört 2019. Man ser en liten rörelse mot att fler jobbar med både tjänst och komponent.

Storleken på företagen

De företag som svarat på enkäten är inte representativt om vi tittar på hela kollektivet med dryga 1400 företag där ca 90% är SME företag.

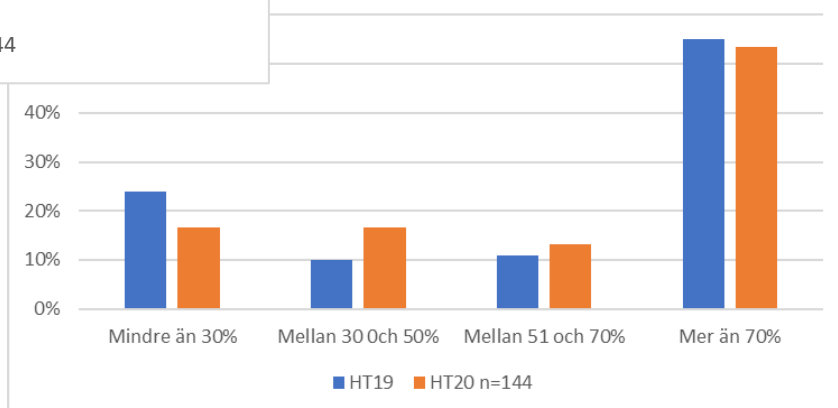
Svaren skall ses utifrån FKG:s medlemmar som inte innefattar de allra minsta.



Huvudmarknad

Förutom Sverige är Europa vår största marknad. En liten tillväxt kan vi se på Nordamerika och en liten tillbakagång på Kina

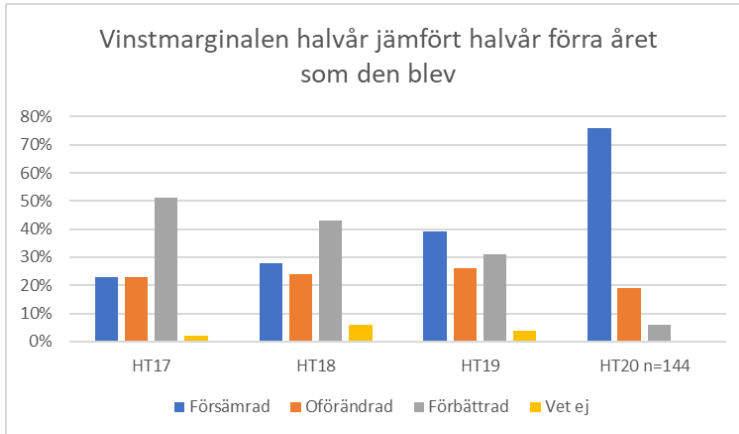
till Automotive i fyra intervall



Andelen Automotive i leveransen

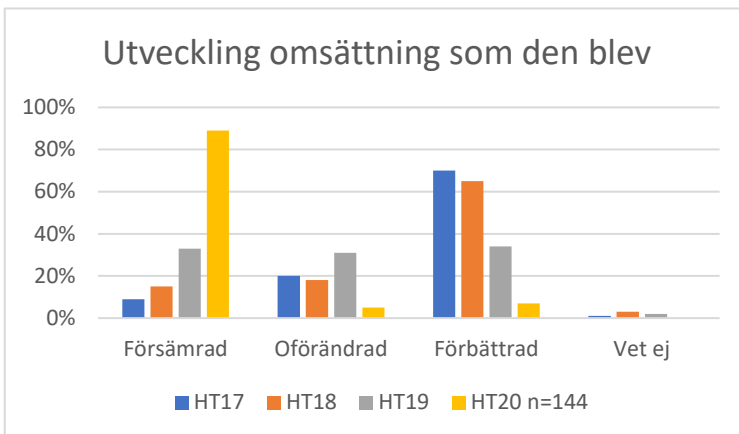
Vi har många "blandföretag" hos våra medlemmar som har andra kunder utanför Automotive.

Flertalet, över 50% (tendens minskar) av företagen har över 70% av leveransen till Automotive



Vårens vinst jämfört våren 2019

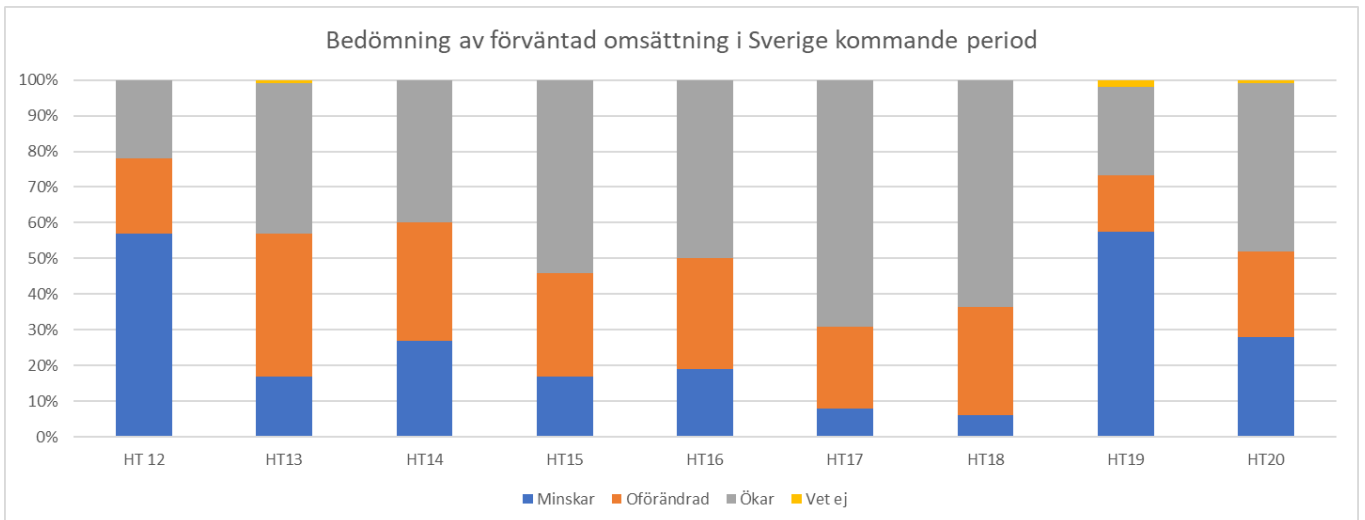
Föga förvånande är vårens vinstmarginal kraftigt försämrad.



Vårens omsättning jämfört våren 2019

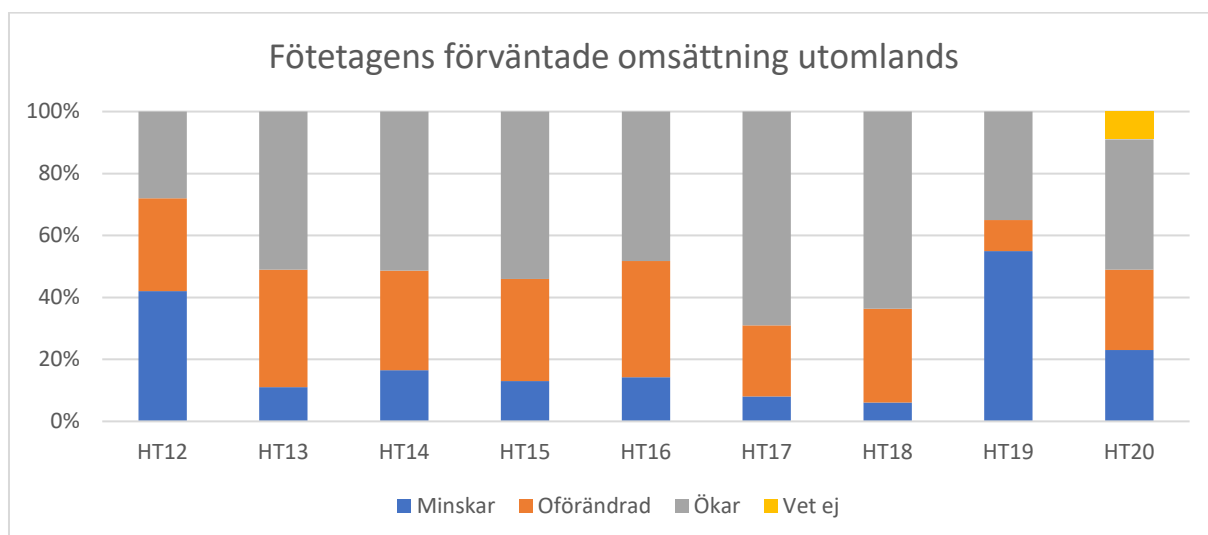
Tillväxten som vi haft de senare åren har avstannat. "Oförändrad" och "Förbättrad" omsättning har flyttats till "försämrad".

Företagens förväntade omsättning det kommande året



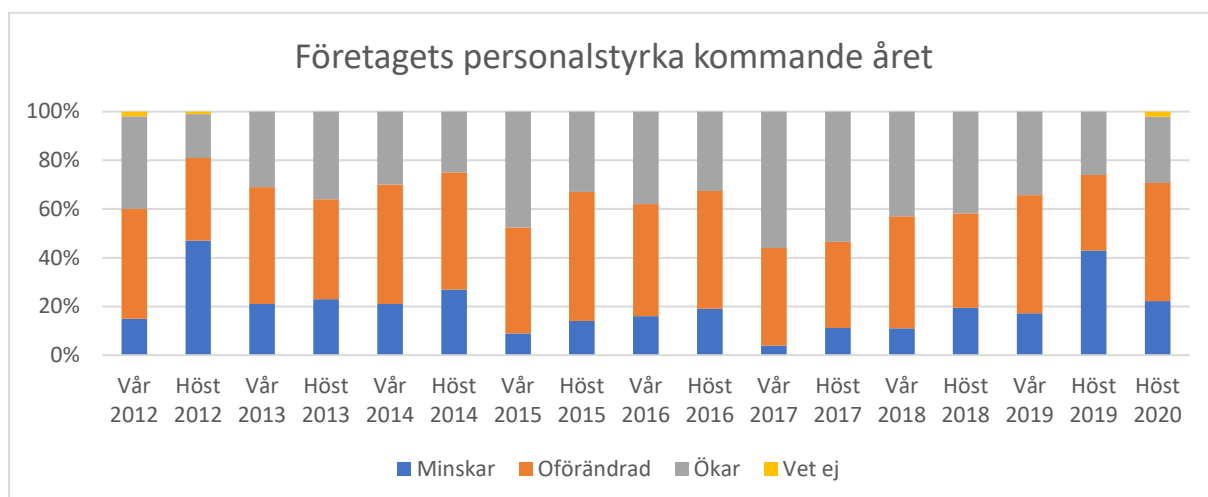
Här ser vi ett tydligt tecken på att det värsta är över och vi ser en tro på tillväxt som överträffar fjolårets höst men är sämre än både 17 och 18. Min analys är att man ser en tillväxt från en lägre nivå samt att just nu går vår OEM-industri i Sverige starkt.

Företagens förväntade omsättning utomlands det kommande året

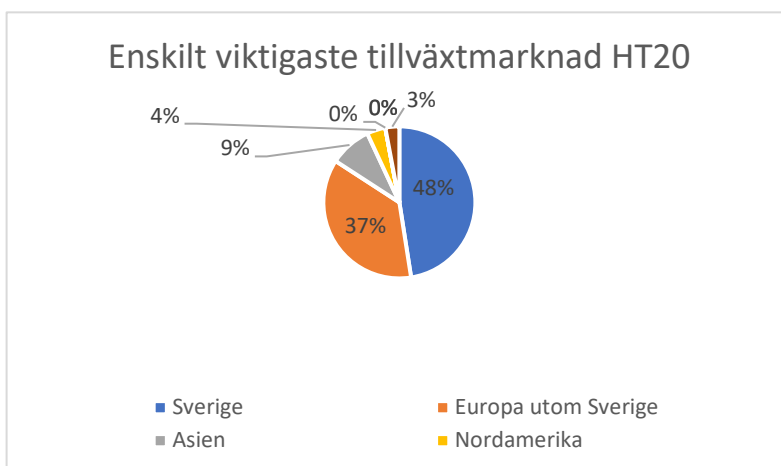
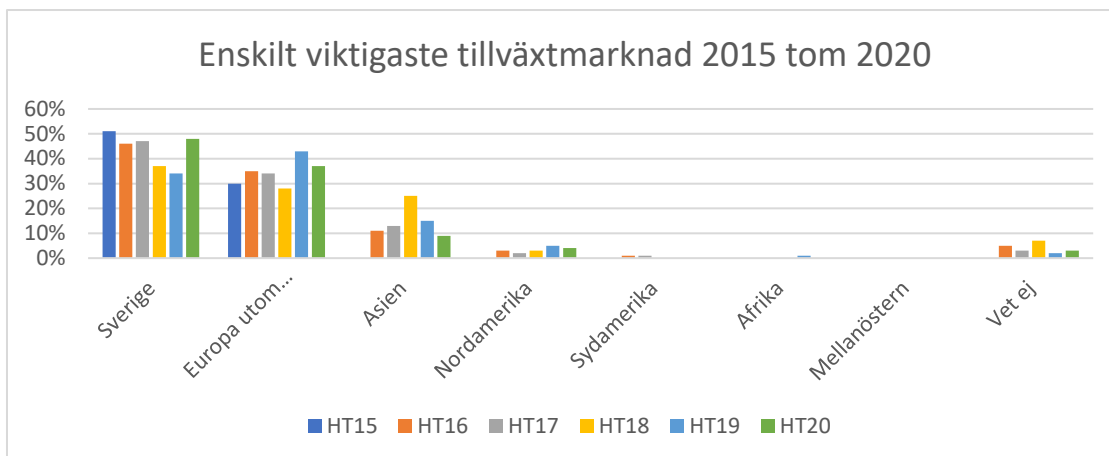


Den här bilden är inte lika positiv som föregående bild och här påverkas vi av hela Europa som är vår största marknad utanför Sverige. Andelen "vet ej" ökar också.

Personalstyrkan är glädjande relativt intakt

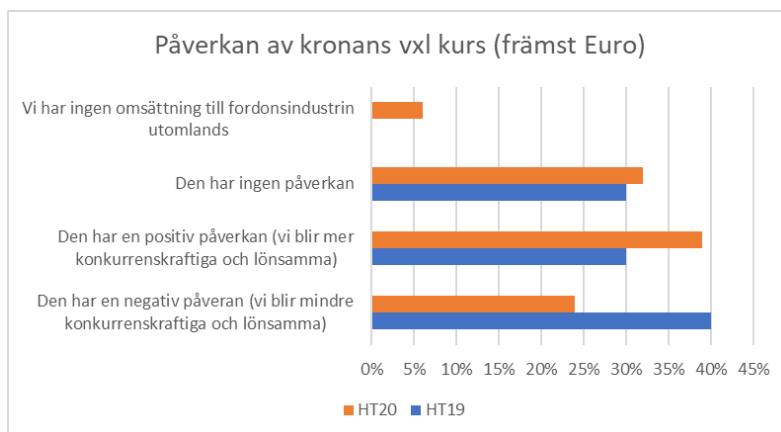


Enskilt viktigaste tillväxtmarknaden



Den stora förändringen senare år är att Asien minskar till i dag 9% som viktigaste tillväxtmarknad från 2018 25%

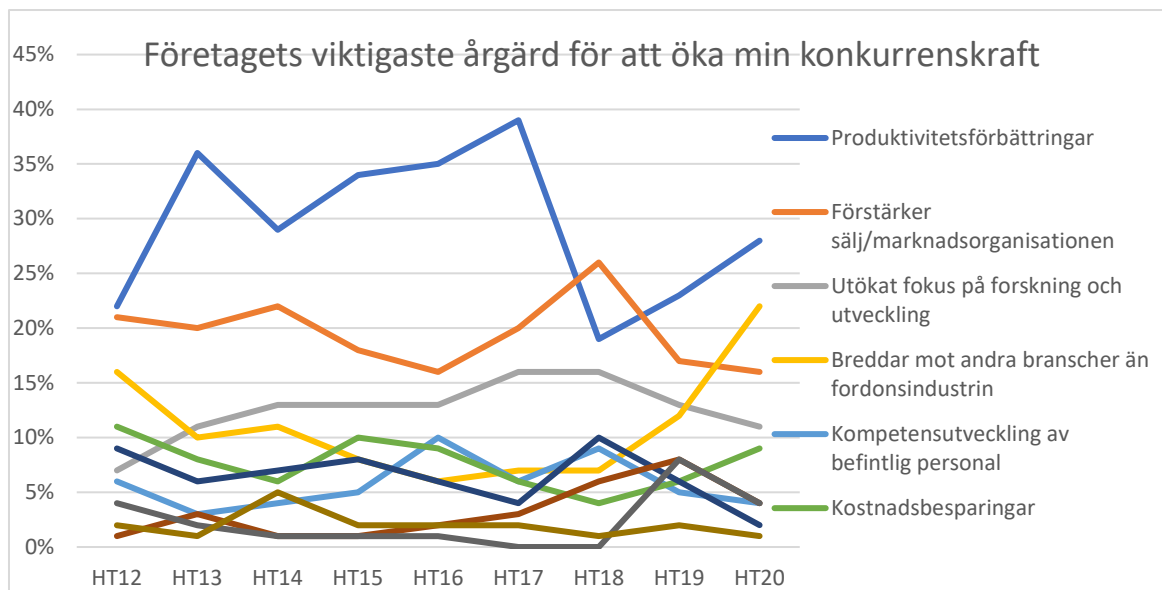
Osäkerheten för handelskrig och med det tulltariffer och nu pandemin har börjat ge tydliga avtryck.



Kronans VXL kurs

Det här är något som debatteras bland leverantörerna – är det bra eller dåligt. Man kan konstatera att man "vant sig" och fler som ser detta positivt i dag än för ett år sedan.

Konkurrenskraft

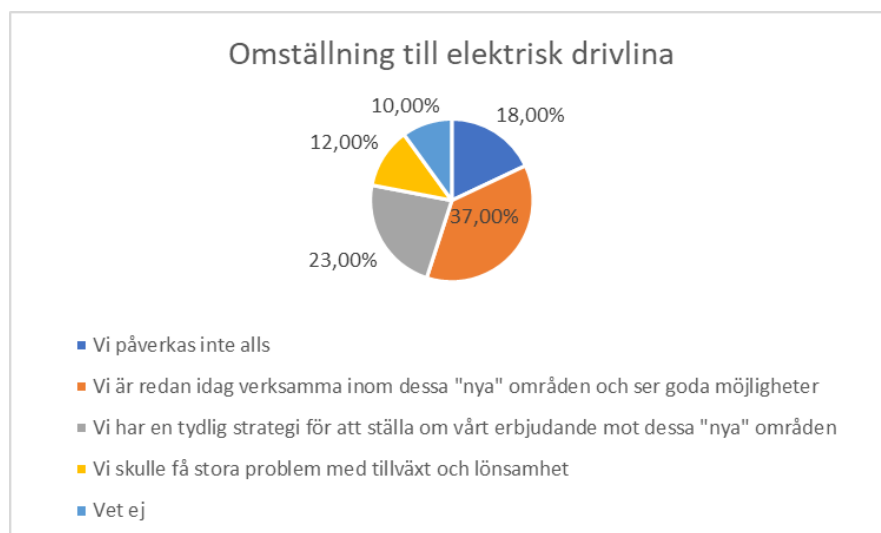


Produktivitet och marknad/sälj kommer alltid relativt högt. Nytt för i år är att bredda mot annan industri kommer starkt.

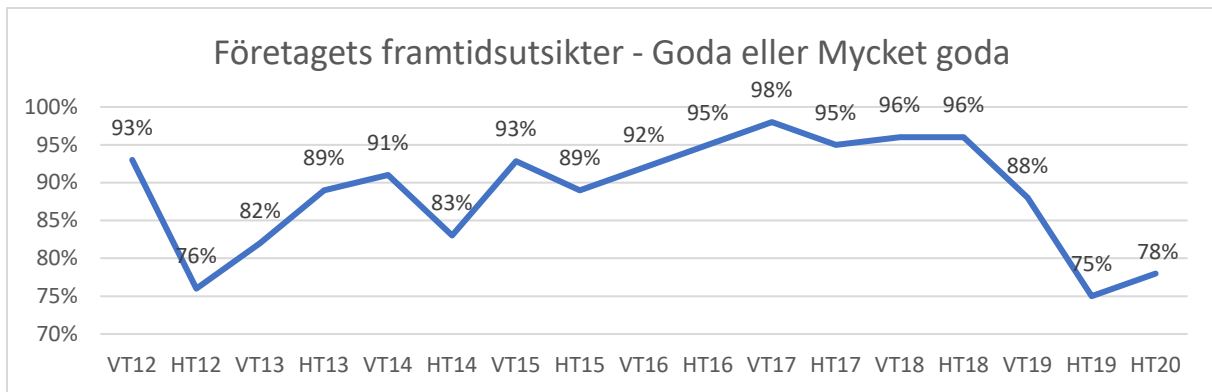
Omställning till elektrisk drivlina

Vi ser nu tydligt hur fler företag förstår att man behöver ställa om sin produktion till el. Det här gäller inte bara komponenter till förbränningsmotorn som utgå utan även alla kring-system typ bränsle och kylsystem.

I dag svarar 12 att man får stora problem, denna siffra var tidigare 17-19%



Hur ser du på ditt företags framtidsutsikter i Sverige under det kommande året?



Fortfarande har en hög siffra som ser ljus på framtiden men ett ordentligt fall från toppnoteringen HT18. Fallet HT19 tror jag beror på en försämrad försäljning på den tunga sidan förra hösten.

Nästa Vägvisaren kommer att genomföras i april 2021

Frågor besvaras av Fredrik Sidahl fredrik.sidahl@fkg.se

Bilaga sidorna 7-11 är fritextsvaren till enkäten

BILAGA

FRITEXTSVAR på frågan: Hur ser du på ditt företags framtidsutsikter i Sverige under det kommande året?

- Vi har goda kunder som vi räknar med att fortsätta att jobba för
- Vi har passat på att investera i många automatiserade processer
- OEM minskar sitt behov av tjänster, vi kommer att avveckla vår verksamhet.
- Svårt att sia om. Tendenser på prisdumpning börjar synas. Kan bli stor utmaning att svara upp emot särskilt om andra stater gått in med stöd...hopp kan finnas utanför automotive men för tidigt att bedöma...
- Trots Covid-19 har marknaden återhämtat sig snabbare än väntat, men framtiden är väldigt osvis.
- Det finns få eller ingen som kan förädla vår produkt (till en slutprodukt) i Sverige
- Nya produktlanseringar och ökande volymer
- Breddad kundbas
- Många rapporter säger att automation kommer bli viktigare fram över
- Vi har en väldigt bred kundbas samt att vissa branscher tittar mer på lokal produktion.
- Vår bransch drar en viss nytta av Covid-19 hur illa det än låter/verkar.
- Vi har kapacitet utanför Sverige som bidrar med vår konkurrenskraft

- Vi har intressanta och nischade artiklar som passar våra kunder på den svenska marknaden
- Har ägare som kommer från utanför EU och som dessutom har dålig koll på hur affärer görs i Sverige.
- Vi har redan under första halvåret 2020 reducerat produktionsenheter/bemanning. Vår bedömning just nu är att det skall räcka för 2021. Om det inte blir fler liknande lock downs vi såg i Q2. Elektrifiering är en större möjlighet/hot då antal komponenter som vi processar i motor, drivlinan minskar beroende på vilken el-lösning OEM väljer. För kompensera ev. bortfallet måste vi se på andra processer/branscher eller anpassa vår kapacitet i Sverige ytterligare. Export är ej möjlig då vi redan har produktion world wide.
- Enligt Volvo lägger man ju ner förbränningsmotorer vilket således gör att vår verksamhet i Sverige blir svår att få lönsam i Sverige
- Stor marknadspotential som verkar intresserade av att utöka samarbeten med oss
- Vi jobbar helt enkelt med rätt människor och inom växande tjänstesektorer
- Vi har arbetat hårt för att etablera kontakt med köpande företag utanför fordonsindustrin, samt andra Tier 1 utomlands som har behov av vår kompetens.
- Vi blir mer konkurrensutsatta med sjunkande marginaler. Nödvändigt att bredda vår kundbas.
- Jag ser att vi har en gynnsam position, RISE kan samarbeta över regioner, kommuner, inom statlig förvaltning och näringsliv, i grundforskning, i tillämpningar och i forskningsuppdrag nationellt och internationellt.
- Den globala bilindustrin ser ut att gå mot ett mycket lovande 2021.
- Vi har bra track record och jobbar kostnadseffektivt med innovativa lösningar, det skall ge oss goda möjligheter även i en tuffare konkurrenssituation
- Verksam inom Digitala lösningar (Digital Solutions) för alla branscher.
- Nya kommande bilmodeller möjliggör nya affärer
- Tillverkning tas hem till Sverige vilket gynnar oss
- Vi jobbar med elektrifiering av fordon
- Vi har möjlighet att ta marknadsandelar mycket nya affärer och ett kundsegment som är starkt
- Att spara sig ur denna kris kommer inte att fungera.
- Många ben att stå på, mycket i pipeline, starkt erbjudande
- Vi har ställt om produktionen samt investerat mycket i marknad
- De Svenska kunderna (OEM) är framgångsrika och tar marknadsandelar
- Vi säljer nästan inget i Sverige.
- Så fort osäkerheten släpper så har vi ett antal kunder som kommer att påbörja nya projekt.
- Basvolymerna i industrin ser goda ut, många marknadsmöjligheter.
- God position med R&D och produktion nära kunderna
- Vi har tagit mycket nya affärer sista åren med start 2021-
- Vi har en stor eftermarknad i Sverige, som vi kan fortsätta att växa på
- Rörigt i Europa, både i kund och leverantörsstrukturen. Det gäller att utnyttja läget.
- Försäljningen ökar från årets nivå pga att pandemins påverkan förhoppningsvis ebbar ut. Men vinstnivån kommer försämrats pga drakarnas prispressande på befintliga artiklar.

- Vi har precis blivit certifierade för IATF som kommer att öka vår konkurrenskraft.
- Det sker en bättre återhämtning hos den tunga resp lätta fordonsindustrin än vi kunde ana.
- Vi växer och tar marknadsandelar i Sverige
- Våra kunder har interna utmaningar med omorganisationer och personalreduktioner som blockerar outsourcing av projekt. Breddning mot nya teknikområden ger ökade möjligheter till affärer
- Vår tuppkam har vuxit rejält under senare år. Vi har länge varit nedtryckta i skorna som underleverantör. Haft känslan av att det alltid finns någon annan som står redo att ta över. Och det gör det också, men ingen vill ta över redan dåliga affärer. Vi har haft mängder med dåliga affärer, som vi är på god väg att reda upp. Detta tillsammans med god försäljning under de senaste 2 åren gör att vi är optimistiska även om vi är en klassisk underleverantör inom industrin.
- Vi är aktiva inom elektrifiering och har många nya program på gång.
- Vi ligger efter med omställningen i industrin samt kompetensutvecklingen av personalen
- Vi har flera aviserade investeringsprojekt hos klienter som är planerade för nästkommande år. Håller dessa planer så kommer vi att göra ett bra år.
- Konjunkturen i fordonsbranschen ser stabil ut tom Q1 2021. Att göra en bedömning av volymer på längre sikt är svårare än någonsin. Många andra branscher har det tufft just nu, varsel ifrån industrin ökar och det är tydligt att en andra våg av Covid-19 sveper in över bland annat Europa.
- FoU har saktat in för mycket, att bara permittera löser ingenting
- Svårt att få råd att investera
- Verksamma inom eMobility/laddbara fordon vilket har generellt stark tillväxt.
- Högre aktivitet hos fordonskunderna i Sverige under 2021 vs 2020.
- Sverige har svårt att hänga med i kostnadsbild (vi blir för dyra), stora OEMs fokuserar på kost.
- Genom ny kund balanserar vi, samt visst intresse för oss genom koncernernas kunder
- Coronapandemins utveckling är oviss

FRITEXTSVAR på frågan: Vilka åtgärder kommer ni som företag ta för att vara mer förberedda om en kris typ Corona fortsätter under en längre tid/kommer igen?

- Vet ej i dagsläget
- Uppsägningar och kostnadsbesparingar
- Vet ej
- Samma åtgärder vi implementerat idag
- Åtgärderna som togs i våras när pandemin bröt ut var lyckosamma.
- Planering för personalreduceringar av korttidskaraktär (ej uppsägningar) och har ett stabilt kassaflöde i bef verksamhet idag
- Ha en större andel visstidsanställda och inhyrd personal
- Vi har gjort ett bra arbete som vi kan använda även fortsättningsvis.

- Bredda kundunderlaget
- Flexibla "set ups"
- Skapa flexibilitet i organisationen och att se till att finansieringslösningar är på plats
- Avveckling
- Flexibel bemanning är det viktigaste.
- pandemi-planering
- Vi hoppas på att korttidsarbete kan finnas kvar vid ev. ytterligare nedstängningar. Annars kvarstår ju bara snabbt genomförda uppsägningar, kostnadsbesparingar och investeringsstopp.
- Se över bemanning
- Anställa/hyra in några extra personer i tillverkningen för att kompensera för fler sjukskrivningar än normalt.
- Vi arbetar sedan 2008 med scenarioplanering
- Alltid vara uppmärksam på förändringar och försöka reagera så snabbt det går för att anpassa verksamheten till aktuell miljö.
- Vi kan nog tyvärr inte göra så mycket mer
- Inhyrd personal som dragspel, ökad digitalisering samt effektivisering. Bredda kundbas samt inte ha några banklån.
- Troligen säkerställa säkerhetslager på ett bättre sätt.
- Vara ännu snabbare med neddragningar, jobba utanför fordonsindustrin
- Ingen panik, säkerställa att vårt team är fortfarande engagerade att driva åtgärder

Se över alla kostnader men störst fokus på att hitta nya affärer

- Vi var snabba med interna förhållningsregler och kommer fortsätta med dem.
- virtual office
- Vi har tagit fram riskbedömningar och åtgärdsplaner för olika scenarier
- Att lättare kunna flexa mellan in- och outsourcing.
- Varsel och uppsägningar.
- Vi är väldigt flexibla och snabba med att ställa om och vi är väldigt kostnadsmedvetna nu och kan dra i handbromsen fort om så krävs.
- Minska våra kostnader.
- Kraftig kostnadskontroll
- Fokus på lokalisering för att optimalisera supply chain och minimera risk.
- Korttidspermittering
- Flexibilitet i anställningsformer
- Vi har skapat en "need to run" situation dock tar det ca 3 månader innan vi är på banan från beslut tagits.
- Minska sårbarheten i logistikflöden
- Krislägesplan
- Utveckla försäljningsstrategier som stödjer nya förutsättningar
- Utrustade för att jobba hemifrån.
- Öka säljkraft, ännu noggrannare i rekrytering, breddning av branscher, fortsatt digitalisering
- Tydlig handlingsplan för att anpassa kostnadsmassan mot minskad aktivitet/omsättning.
- Vi kan enbart vara vaksamma på eventuella förändringar i leveransled/köpande led och förhålla oss till det som händer och sker i världen omkring oss. Längre

nedstängningar av länder och stopp i kundförsörjning skulle sannolikt innebära att större varsel/ uppsägningar iscensätts.

- Större lagerhållning.
- Vi kommer att vara mer på tå och ännu mer aktiva. Många fler kommer att vilja ställa upp för omställning.
- Vi hoppas få möjlighet att permittera utan karens
- Varsla personal
- Fortsatt hög aktivitetsnivå på sälj och aggressiv prissättning
- Vi har plan för hur vi skademinimerar om vi skulle få in smittan på bolaget.
- Vi arbetar med tanke på vår och våra kunders långsiktiga kompetensbehov vilket gör att rekryteringen kan bli något mer försiktig till antal, och försöker hitta modeller för att övervintra kompetens vid konjunkturedgång liknande covid-19 för att inte behöva reducera antal anställda.
- Ha en klar plan kring åtgärder
- Vi fortsätter med samma åtgärder och procedurer som idag
- Vi hade en lyckad hantering i första vågen, så vi är bra förbereda. Dock påverkas vi ifall kunder stänger ner helt, och det kan vi inte bemöta så bra.
- Speeda upp digitaliseringen genom att arbeta mer hemma, erbjuda digitala möten, vara en föregångare i smarta produktionslösningar.
- Många kring social distansering, ge möjlighet att jobba hemma ...
- Omställningsbidrag och Korttidsarbete
- Snabb inbromsning personalmässigt.
- Neddragning
- Flexibilitet och mindre fasta kostnader
- Spara
- Fortsatta kostnadsbesparingar
- Ökad digitalisering
- Vara mycket försiktiga med anställningar och kostnadsökningar.
- Utveckla erbjudande om uppdrag utanför kundens kontor
- Ökad flexibilitet och sänkt break-even
- Vi kommer att öka vårt säkerhetslager av insatsvaror.
- Satsa på utveckling och marknad. Se över kostnader
- Kostnadssänkningar
- Samma som tidigare
- Sprida våra risker geografiskt.
- Lokal sourcing kommer bli viktigare i framtiden.
- Vårt tjänsteerbjudande har omformats för att till större del kunna ske på distans.
- Låg belåningsgrad och snabba reaktioner vid förändringar.
- Fortsätta med de enkla reglerna avseende social distansering och hygien. Extra lager. Tät kontroll av alla underleverantörer.
- Permitteringar, Utbildning
- Detta finns med i vår riskanalys.
- Hålla i kostnaderna + hitta nya vägar att ta nya kunder/öka tillväxt
- Vi hanterade det bra. Ingen ny åtgärd planerad.
- FHMs restriktioner och anpassningar efter efterfrågan.

- Vi är med och utvecklar produkter sprungna ut Hack the Crises som kan hjälpa krisberedskap vid nya kriser + ökar möjligheten att arbeta hemifrån eller annan ort.
- Man är alltid beredd men blir det ett längre totalstopp där man inte får några stöd så lägger vi hellre ner än lånar pengar till överlevnad. Känns som drakarna inte bryr sig om man tittar på hur de agerar just nu samtidigt som de kräver hållbarhet av sina leverantörer???
- Producera mera lokalt i Sverige
- Med det facit vi har är vi förbereda.
- Samma som hittills!
- Öka möjligheterna för ännu flexiblare arbetsmöjligheter på distans
- Anpassa personalstyrkan
- Ställa om snabbt i likhet med 2020
- Följa utvecklingen väl, ökad investerings- och kostnadskontroll, flexibilitet för att möjliggöra neddragningar
- Vi får fortsätta vara kreativa med lösningar på de problem som uppkommer.
- Arbetstidsförkortningar
- Det beror på vad staten erbjuder