



Vägvisaren 2024

FKG Vägvisaren november 2024 – lågkonjunkturen sätter leverantörerna i pressat läge

Vägvisaren är FKGs återkommande enkät till fordonsbranschens leverantörer. Sammanställda resultat baseras på 94 inkomna svar till onsdagen den 6 november 2024. Årets undersökning har besvarats av något fler tjänsteföretag och något färre stora bolag, jämför med 2023.

Fakta kring FKG Vägvisaren

Frågorna är ställda till FKG:s medlemmar samt intressenter. Totalt 900 adresser där ca 300 är medlemsföretag. Sveriges totalt cirka 1100 leverantörsföretag har 93 384 anställda enligt FKG:s och Tillväxtverkets studie i april 2023 (se www.fkg.se). Siffrorna baseras på inrapporterade nyckeltal i december 2021.

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

Sammanfattning

En ihållande lågkonjunktur, med låga volymer och långsammare än förväntat takt i omställningen, tynger läget i leverantörsledet. Ökad dynamik på internationella marknader med geopolitisk orolighet och oförutsägbarhet i kombination med ökad konkurrens från bland annat kinesiska aktörer gör det svårt att beräkna framtiden.

Många leverantörer tvingas till mer defensiva åtgärder för att parera det tuffa läget, med kostnadsbesparingar och effektiviseringar framför mer offensiva satsningar och investeringar. Höga krav är vardag inom fordonsindustrin men tilltagande tuffa villkor och framförallt frågan om betaltider anstränger läget för leverantörerna. Trenden om långa betaltider orsakar ytterligare kostnader i en situation då vinstmarginalerna redan är låga. Dåliga kassaflöden har också en hämmande effekt på företagets investeringsplaner. Vägvisaren ger en tydlig signal om att leverantörsledet som resultat aktivt söker att bredda sina kundportföljer bort från automotive.

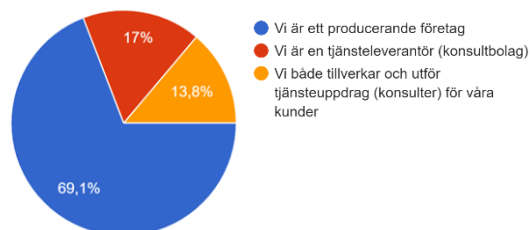
Framtidsutsikterna sjunker till ny lägstanivå, där den stora förflyttningen är att uppskatta läget som ”gott/ok” till ”varken eller” med utebliven tillväxt.

FKGs Vägvisare är ett eko av CLEPAs, FKGs europeiska moderorganisation, Pulse Check där dämpade framtidsutsikter, för låga volymer och vinstmarginaler och tuffa villkor präglar leverantörsindustrin på Europanivå.

Enkäten i detalj – inledande frågor

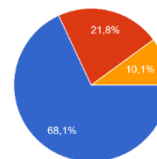
2024

94 svar



2023

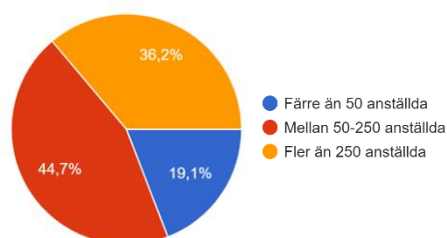
Vad är er huvudsakliga verksamhet?
119 svar



Andelen tjänsteleverantörer bland respondenterna har ökat något i årets Vägvisare.

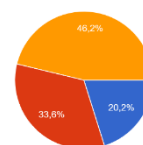
2024

94 svar



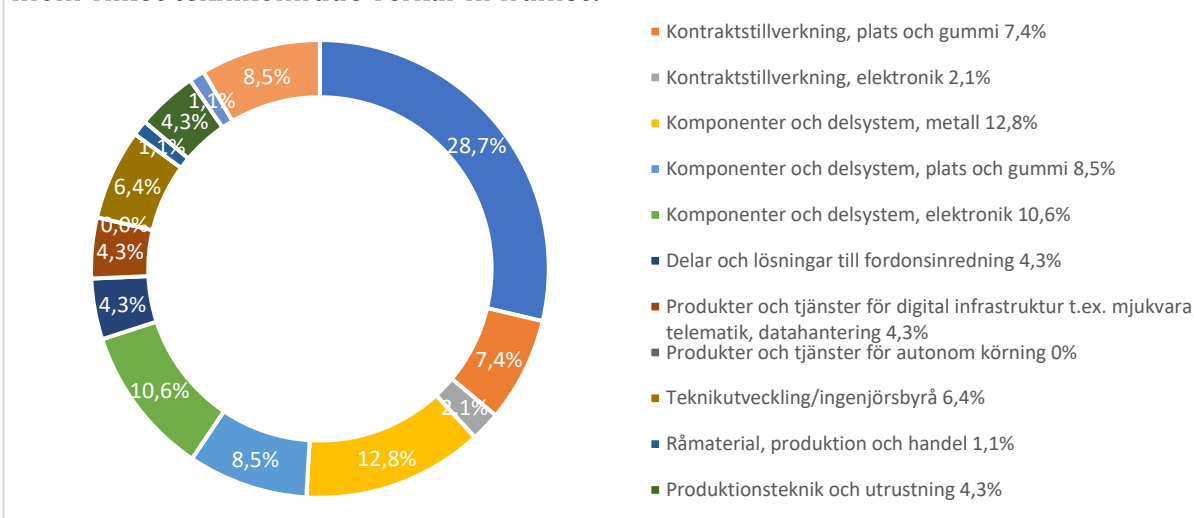
2023

Vad är storleken på ditt företag?
119 svar



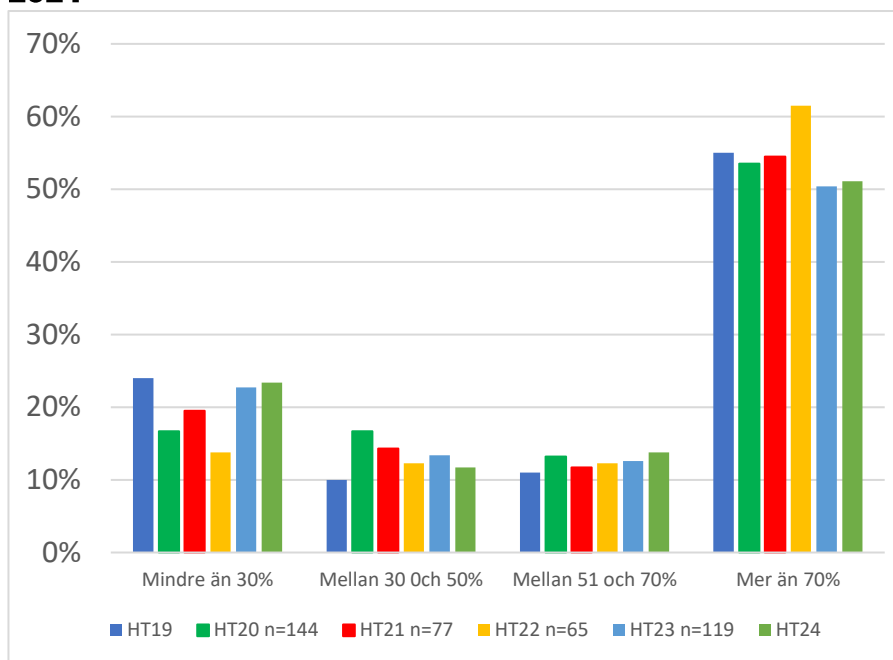
Fördelningen av storlek på företag är i nivå med svaren 2023.

Inom vilket teknikområde verkar ni främst?



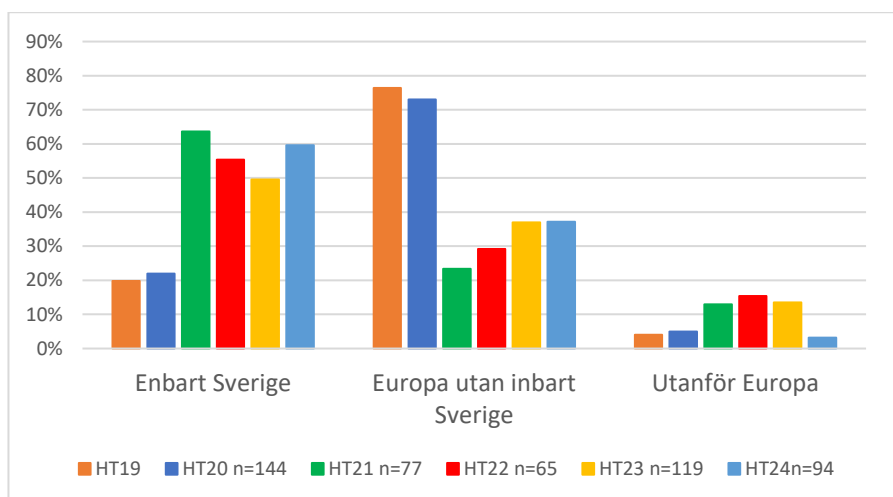
41,5% av företag jobbar med metall, 16% inom plast och gummi

2024



Andel av den samlade leveransen komponenter eller tjänster som går till automotive

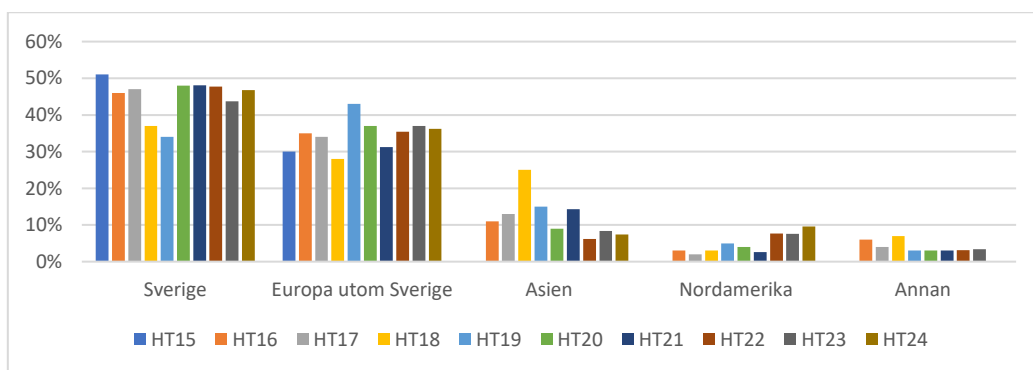
Endast små förändringar i fördelning jämfört med föregående år. En avtagande trend för andel mellan 30-50% med och något fler med andel under 30% kan vara en effekt att koppla till åtgärder för konkurrenskraft där breddning till andra branscher kraftigt ökar.



Vilken är er huvudmarknad idag?

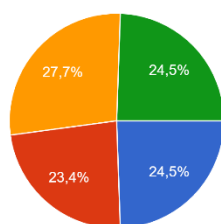
Tydligt skifte i fokus från marknader utanför Europa till den inhemska marknaden. Europa ligger på stabil nivå jämfört med föregående år.

Den enskilt största tillväxtmarknaden



Sverige är fortsatt den viktigaste tillväxtmarknaden före övriga Europa. Den kraftigt tyngda tyska marknaden bidrar förmodligen till minskningen. Asien har en tydligt avtagande trend. Nordamerika fortsätter att öka vilket kan vara en effekt av det amerikanska stimulanspaketet IRA.

Påverkar den tillagande trenden om local-for-local er geografiska närvaro och expansionsplaner?
(T.ex. Volvo Cars: Build where we sell, source where we build)
94 svar

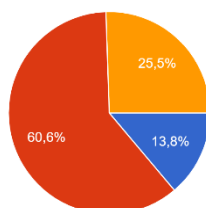


- Ja, vi anpassar aktivt vår geografiska närvaro till kundernas produktion
- Vi har noterat trenden och vi täcker det med befintlig geografisk närvaro
- Vi har noterat trenden men har inte kapacitet/för avsikt att påverka vår geografisk närvaro
- Nej, vi fokuserar enbart på den svenska och europeiska marknaden

Trenden bort från globala leverantörskedjor mot mer regional produktion och sourcing påverkar leverantörernas strategi och lokalisering.

Trenden kring local-for-local och geopolitik/handelshinder är en dimension som företagen i allt större utsträckning måste ta i beräkning. Vart fjärde företag har redan vidtagit åtgärder.

Hur stor påverkan har geopolitiska spänningar, handelshinder och konflikter på er verksamhet?
94 svar

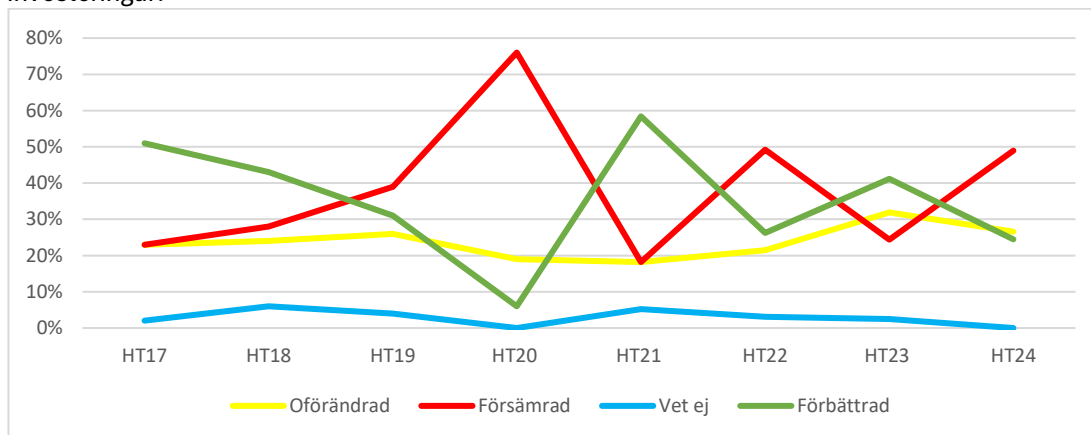


- Vi tillhör en utlandsägd koncern och fokuserar i första hand på vår svenska verksamhet
- Vi bevakar utvecklingen men det har hittills haft ingen eller låg påverkan på vår verksamhet
- Vi bevakar utvecklingen och har vidtagit åtgärder (avslutat åtaganden, justerat expansionsplaner, säkrat upp alternativa leverantörer)

Tungt första halvår – framtidsutsikterna dämpas ytterligare

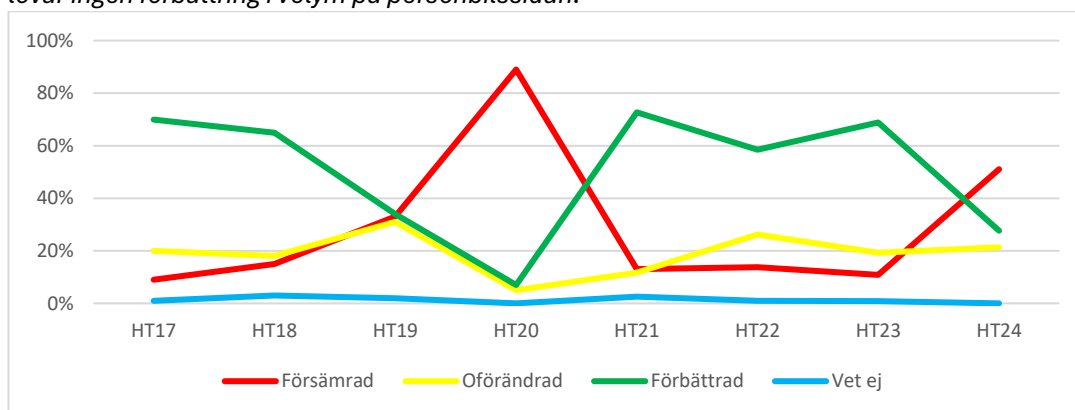
Utveckling vinstmarginal Q1/Q2 jämfört med föregående år

Hälften av respondenterna ser en försämrad vinstmarginal under årets första hälft. Utblicken för resten av året och 2025 är fortsatt dystert enligt CLEPAs Pulse check där 60% tror på minskad intäkter kommande 12 månader. Låga volymer gör att det är svårt att få skalfördelar och räkna hem investeringar.

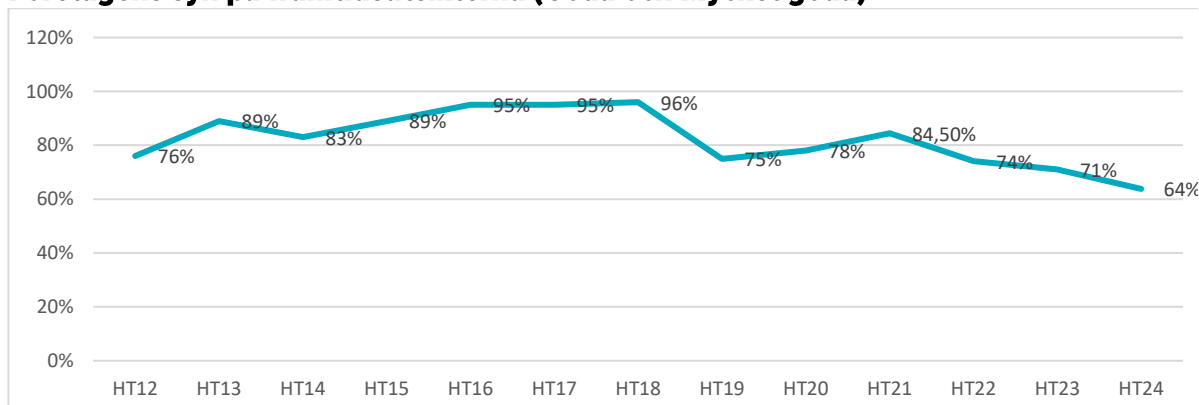


Utveckling omsättning Q1/Q2 jämfört med föregående år

Motsvarande mönster på omsättning som för vinst. En stagnerande BEV-marknad och stora lager lovar ingen förbättring i volym på personbilssidan.

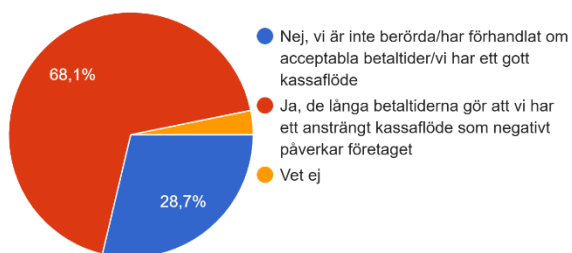


Företagens syn på framtidsutsikterna (Goda och Mycket goda)

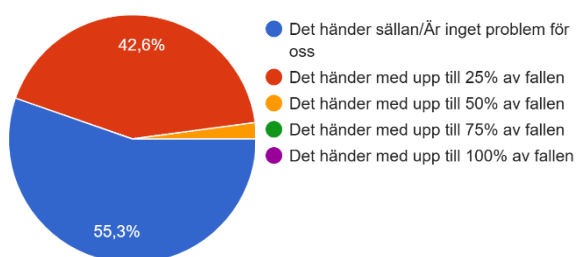


Framtidsutsikterna fortsätter falla till ny bottennotering. Merparten, 50%, bedömer läget som Ok men endast 14% som mycket gott. En liten tröst är att endast 4,3% av företagen bedömer läget som "Dåligt" med vikande efterfrågan. Istället har gruppen som svarat "Varken eller" ökat till 32% med utebliven tillväxt eller osäkert läge i sikte. CLEPAs Pulse Check rapporterar lika dystert stämning på Europeanivå där 8% är generellt positiva, samma nivå som 2020 under COVID och 2022 års energikris. Låga volymer, låga marginaler och för långsam takt i omställningen med ökande handelshinder och kommande CO2-regleringar som ytterligare ökar osäkerheten.

Påverkas din verksamhet av de långa betaltider som vissa kunder tillämpar?

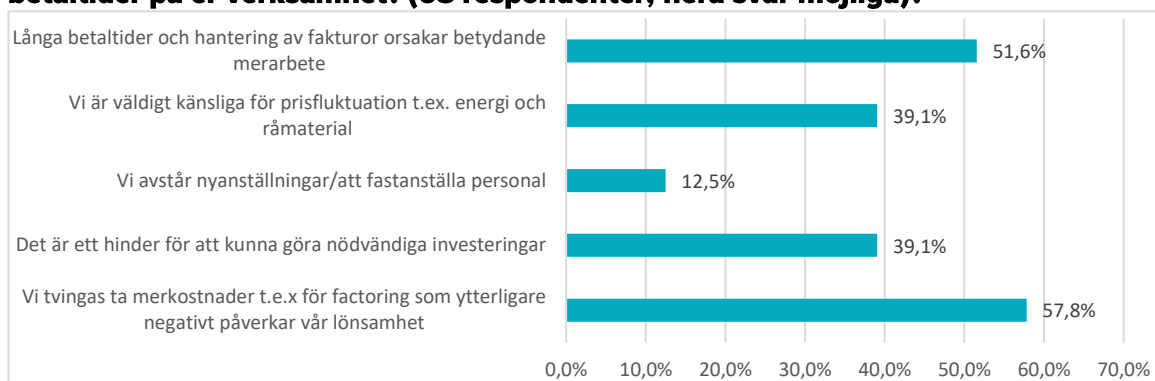


Hur vanligt förekommande är det att kunden hittar fel eller avvikelser i formalia på fakturorna och därmed försenar betalningsprocessen?



De långa betaltiderna har negativ påverkan på 7 av 10 leverantörer inom fordonsindustrin. Problematik i hantering av fakturor är ett utbrett fenomen där över 40% av företagen dessutom får försenad betalning upp till varje vart fjärde fall. .

Om ja, vilka effekter har det ansträngda kassaflöde/merkostnaderna pga långa betaltider på er verksamhet? (68 respondenter, flera svar möjliga)?

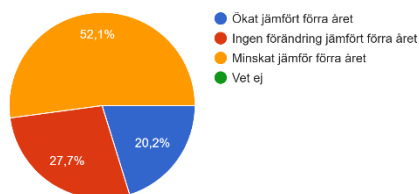


Vartannat företag drabbas av merarbetet och ännu fler av andra merkostnader på grund av de långa betaltiderna som tillämpas av många kunder. En problematisk situation då 38% av leverantörerna på Europeanivå har vinstmarginal på under 1% och ytterligare 30% vinstmarginal under 5%. Mer långsiktigt urholkar det fordonsindustrins konkurrenskraft då mer än vart tredje bolag anger att betaltider utgör hinder för investeringar.

Lågkonjunkturer driver på varsel

2024

Har din personalstyrka
94 svar



Avmattningen i konjunktur har haft stor påverkan på personalstyrkan, mer än hälften av företagen har minskat jämfört med föregående år. En tydlig negativ nettoeffekt då endast 20% av företag ökat personalstyrka.

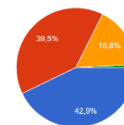
Hur ser prognosen ut för personalstyrkan kommande 6 månader?

94 svar



2023

Har din personalstyrka
119 svar

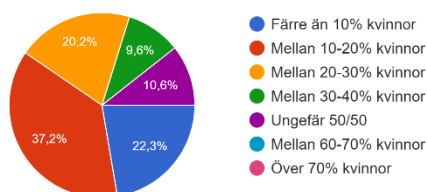


På tjänstemannasidan landar nettot på en planerad ökning med 8,6% medan på produktionssidan är prognosen att 18% kommer minska antal anställd pga överkapacitet.

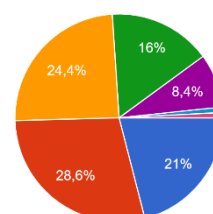
2024

Hur ser fördelningen ut kvinnor/män på ledande positioner?

94 svar



2023

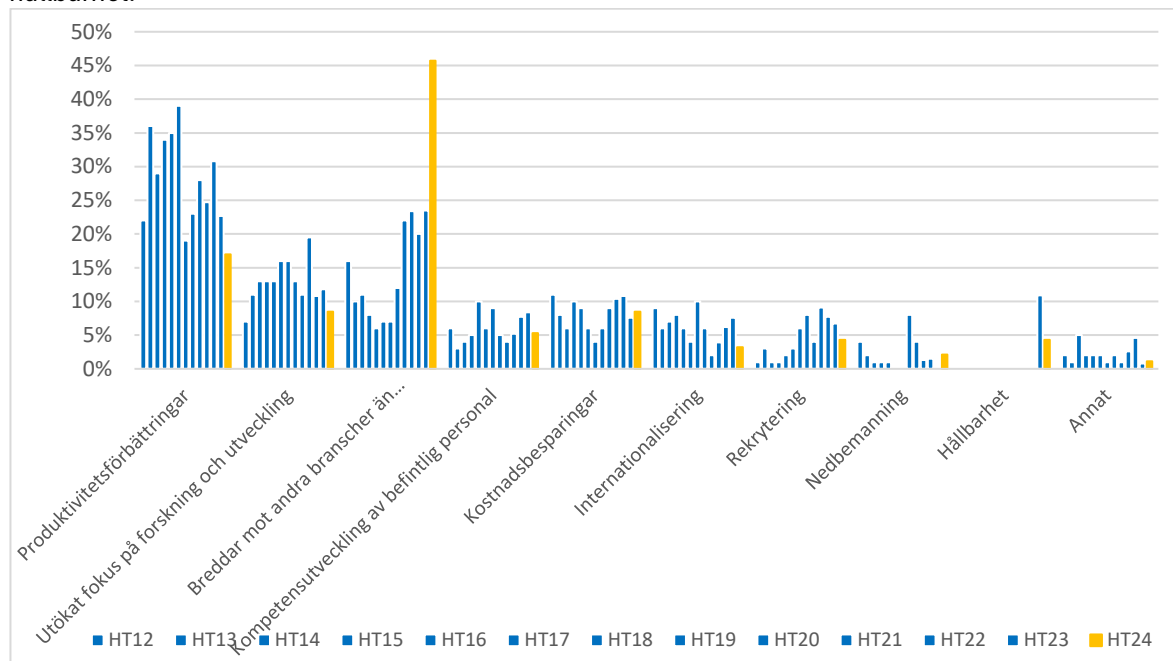


Jämställdhet i termer av könsfördelning i ledande positioner har tagit i kliv i fel riktning. Andelen företag som har färre än 20% kvinnor i ledande roller har ökat från ca 50% till ca 60%. En möjlig orsak kan vara att årets Vägvisare har lägre andel stora bolag bland respondenterna.

Defensiva åtgärder dominerar

Tuffa affärsvillkor knuffar leverantörer mot nya branscher

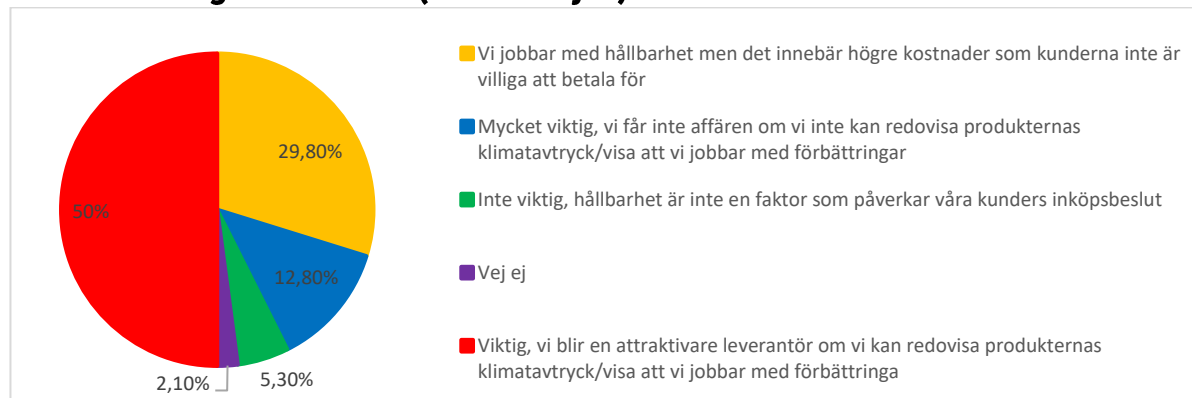
De tuffa förutsättningarna gör att fordonsindustrin tappat attraktionskraft och ett rekordhög antal företag breddar mot andra branscher. Klassiska defensiva insatser som produktivitet och kostnadsbesparingar får mer fokus än expansivare satsningar på F&U, kompetensutveckling och hållbarhet.



Bristande betalningsvilja för hållbara lösningar

3 av 4 leverantörer ser hållbarhet som en viktig eller mycket viktig faktor för konkurrenskraft och nästan samma andel har säkerställt kapacitet att jobba med frågan. Fortfarande finns viss tröghet i kundledet att ta de merkostnader som ett hållbarare alternativ ibland innebär. Andelen som anger att kunderna inte är villiga att betala för det har dubblats jämfört med 2023.

2024 Hur viktig är hållbarhet (klimatavtryck) som konkurrensmedel?



Övriga kommentarer från respondenterna

Sammanfattning av nio inkomna övriga kommentarer från respondenterna.

- **Betaltider**, eller snarare betaltider utan motsvarande kompensation, är en fråga som tynger leverantörsindustrin.
- Den långsamma takten i elektrifiering och **oklar marknadsutsikt för olika drivlinealternativ** skapar en otroligt utmanande situation både bland fordonstillverkare och i leverantörsledet.