



Vägvisaren 2023

FKG Vägvisaren oktober 2023 – omställning och lågkonjunktur, en utmanande balans

Vägvisaren är FKGs återkommande enkät till fordonsbranschens leverantörer. Sammanställda resultat baseras på 119 inkomna svar till torsdagen den 2 november 2023. Svarsfrekvensen har ökat kraftigt sedan föregående år, likt under Corona-året 2020, då många medlemsföretag upplever det ekonomiska läget som utmanande.

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 en risk att flera har svarat från samma företag.

Sammanfattning

Efter ett relativt bra första halvår 2023 för många av leverantörerna tynger avmattningen i konjunkturen alltmer på företagets framtidsutsikter. Trots en ekonomiskt utmanande situation finns ändå ljusglimtar som vittnar om att leverantörerna börjar få grepp om fordonsindustrins omställning och vad det innebär för det egna företaget. Kompetens och affärsmodeller framträder alltmer som de viktigaste komponenterna för framtida framgång. För att inte tappa kompetens väljer nästan vart fjärde företag att behålla överkapacitet i personalstyrkan. En strategi, som med leverantörsindustrins låga vinstmarginaler, kan skapa ett utsatt läge om lågkonjunkturen drar ut på tiden.

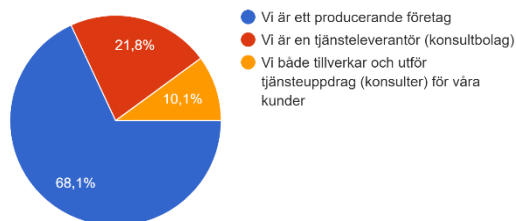
Hållbarhet inte längre än en nisch utan mycket viktig för konkurrenskraften. Här finns möjligheter för svenska leverantörer då Europa knappar in avståndet till Sverige både som huvudmarknad och tillväxtmarknad. En annan trend som framträder är hur leverantörerna breddar sig till andra kundsegment, sedan pandemiåret 2020 har det kraftigt ökat som åtgärd för att stärka konkurrenskraft och går i år för första gången om produktionsförbättringar som åtgärd. En faktor som bidrar till trenden är obalanserade affärsvillkor som fortsatt ett problem och bromskloss.

Enkäten i detalj – inledande frågor

2023

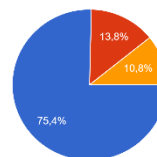
Vad är er huvudsakliga verksamhet?

119 svar



2022

65 svar

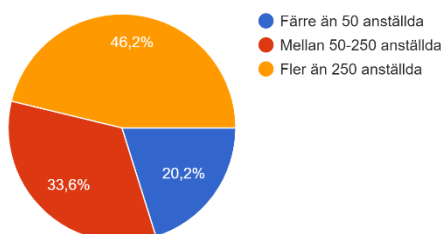


Årets Vägvisare har besvarats av en större andel tjänsteleverantörer vilket också är en reflektion om hur FKGs medlemsbas utvecklas.

2023

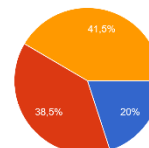
Vad är storleken på ditt företag?

119 svar



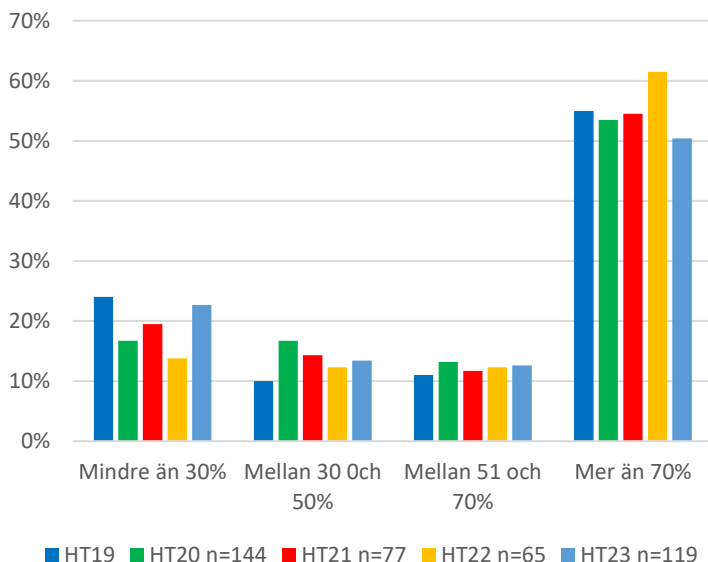
2022

65 svar



Fördelningen av storlek på företag är i nivå med svaren 2022.

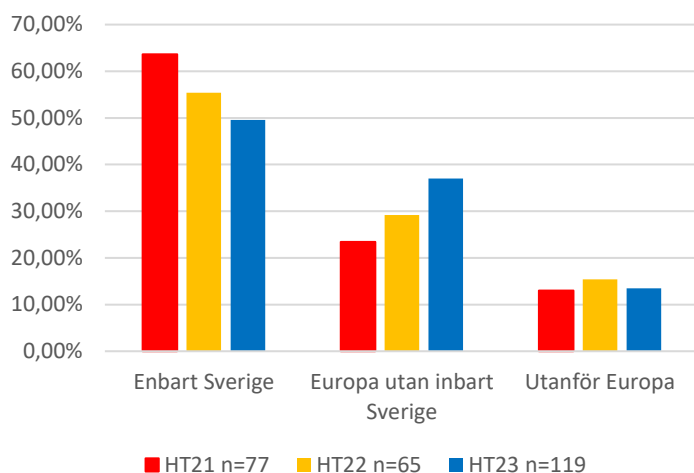
2023



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

Trendbrott där leverantörerna med högst andel av leverans till automotive minskar med över 10%.

Underliggande orsak kan vara en effekt av de obalanserade affärsvillkor som råder i branschen vilket driver leverantörerna att prioritera kunder från andra branscher samt att större andel av respondenterna i årets Vägvisare är tjänstebolag med bredare kundbas.

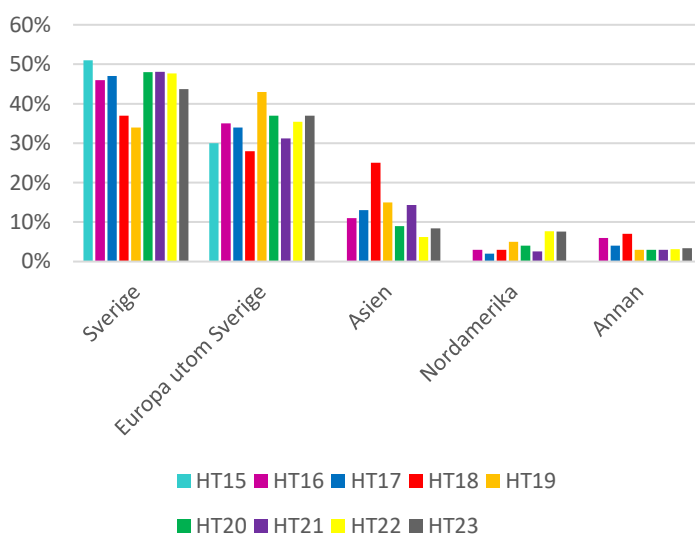


Vilken är er huvudmarknad idag?

Fortsättning på trenden att Sverige fortsätter tappa i betydelse till förmån för Europa. Utvecklingen hos OEMer med modulära plattformar och samordning av artiklar bidrar till att inköp landar utanför Sverige. Ett starkt betyg för svenska leverantörers attraktionskraft hos europeiska kunder.

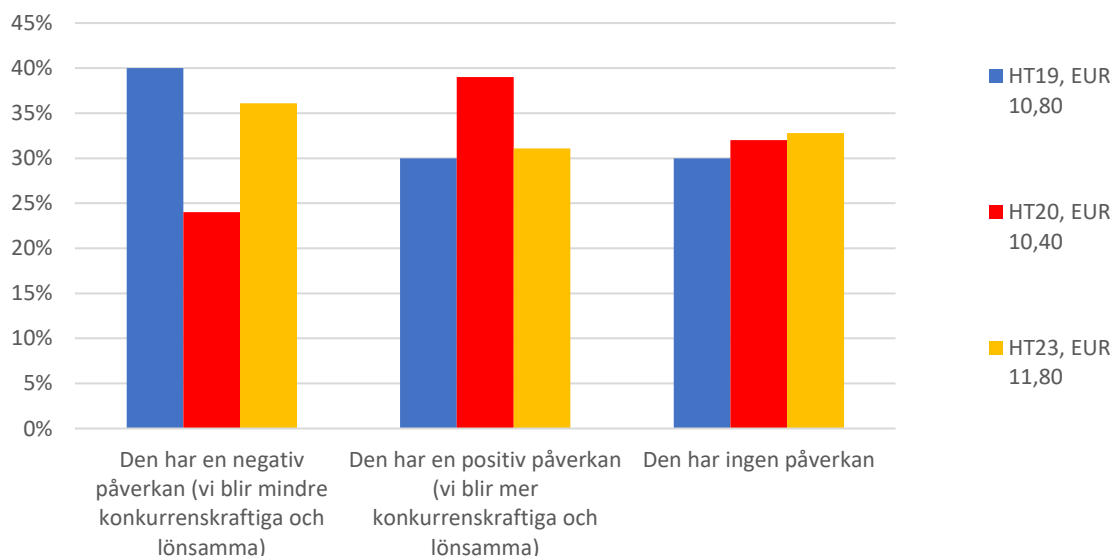
Den enskilt största tillväxtmarknaden

Sverige är fortsatt den viktigaste tillväxtmarknaden men övriga Europa tilltar i betydelse. Nordamerika har ökat två år i rad vilket kan vara en effekt både av OEMernas local-for-local strategier och amerikanska stimulanspaketet IRA.



Hur påverkar den svaga kronkursen ert bolag långsiktigt

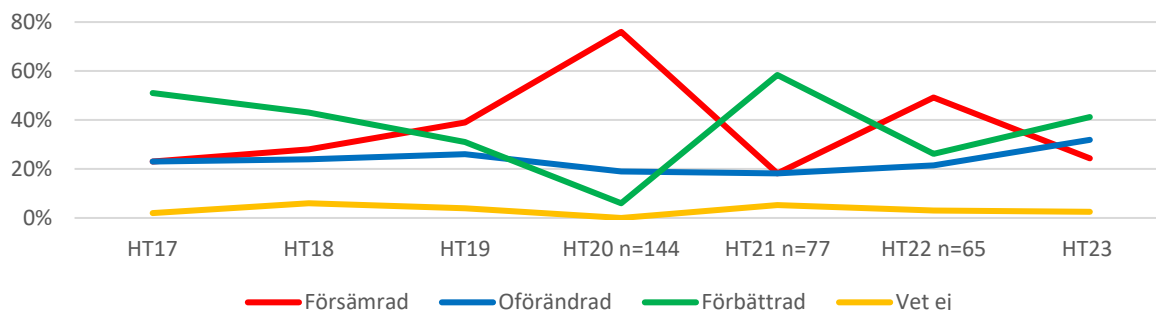
Trots att många av de svenska leverantörerna exporterar är det en större andel som påverkas negativt när kronan försvagas. Svängningen i resultat mellan 2019 och 2020 kan vara både en konsekvens av en period av något stärkt krona samt en kraftigt ökad svarsfrekvens under 2020 drivet av pandemin.



Bra första halvår – framtidsutsikterna dämpas ytterligare

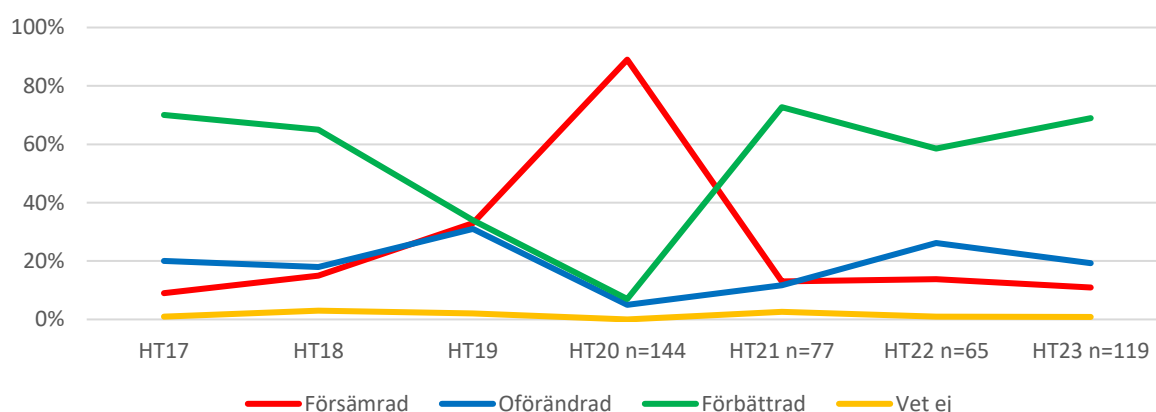
Utveckling vinstmarginal Q1/Q2 jämfört med föregående år

Första halvåret 2023 var tufft för många men något bättre jämfört med 2022. Stora skillnader bland leverantörer i vilken utsträckning man får kompensation från kund för ökade kostnader (energi och råmaterial). Trots allt utsatt läge då FKGs undersökning i juni visade att två tredjedelar redovisar vinstmarginaler på under 5%.



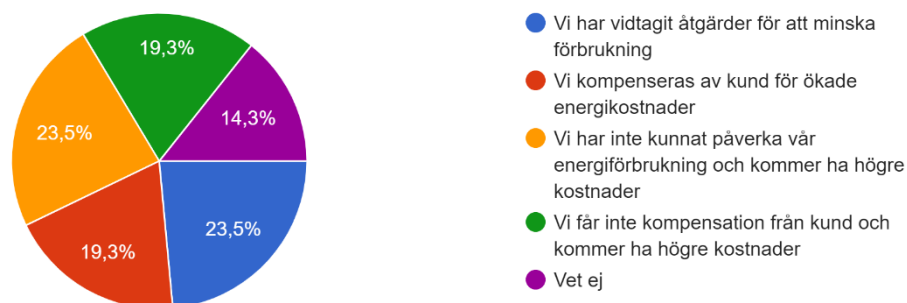
Utveckling omsättning Q1/Q2 jämfört med föregående år

Andelen leverantörer som såg förbättrad omsättning under första halvåret ökade med 10%.



Hur ser läget ut kommande sex månader vad gäller energikostnader?

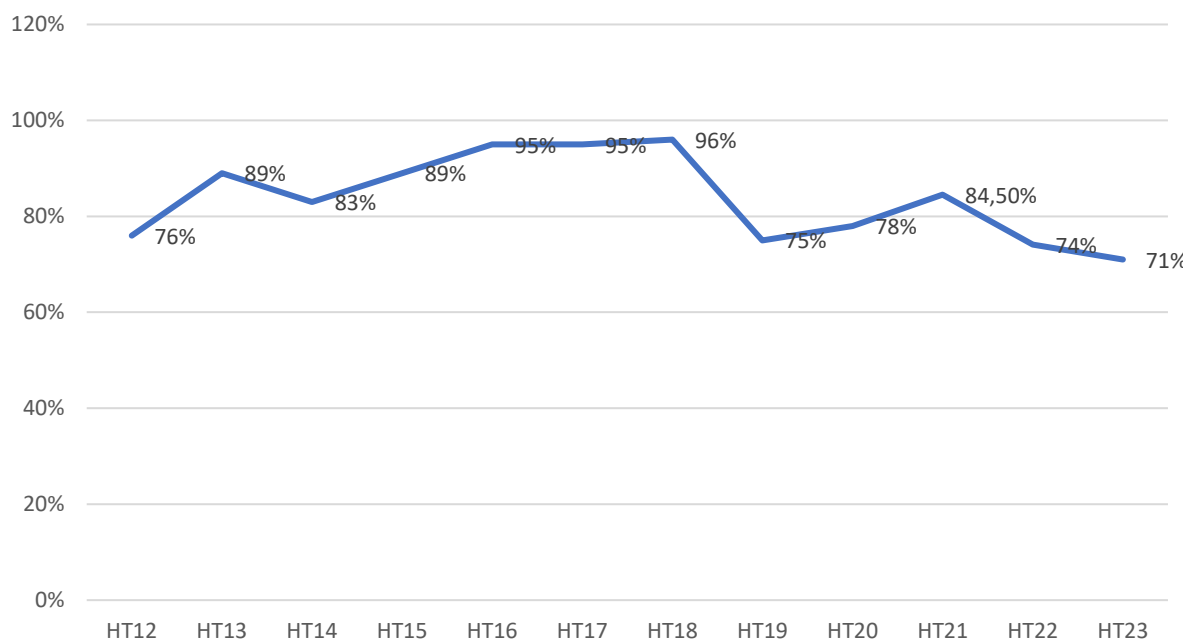
119 svar



En oroande stor andel, 42%, räknar med högre kostnader för energiförbrukning under kommande halvåret.

Företagens syn på framtidsutsikterna (Goda och Mycket goda)

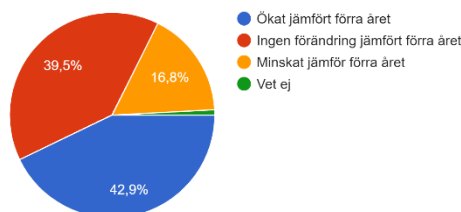
Framtidsutsikterna fortsätter falla från förra årets bottennotering. Dystrare syn på framtidsutsikter trots ett relativt bra Q1/Q2 kan vara en följd av fördröjning i effekterna av lågkonjunkturen som agerade buffert under våren. Svenska leverantörer är dock betydligt mer positiva än det europeiska genomsnittet.



Kompetent personal värderas mycket högt

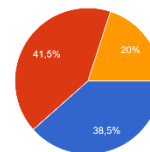
2023

Har din personalstyrka
119 svar



2022

65 svar

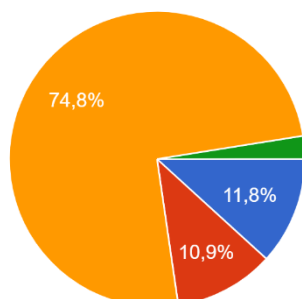


Trots avmattning i konjunkturen har drygt 82% av leverantörerna inte minskat sin personalstyrka på årsbasis. Det förstärker bilden av att åtminstone årets första halvår var fortsatt bra för många leverantörer och att lågkonjunkturen har viss fördröjning i effekt på verksamheten.

Samtidigt spelar fenomenet labour hoarding/hamstring av personal in. Knappt 23% behåller överkapacitet av personal vilket bekräftar samma siffra för industrin från Svenskt Näringsliv. Det blottar problemet kring tillgång till rätt utbildad personal som många leverantörer upplever. Samtidigt sätter det många leverantörer i en sårbar situation ifall lågkonjunkturen blir långvarig.

Behåller Ditt företag just nu fler antal anställda än ni har behov av på kort sikt (labour hoarding/hamstring av personal) i syfte att motverka framtida kompetensbrist?

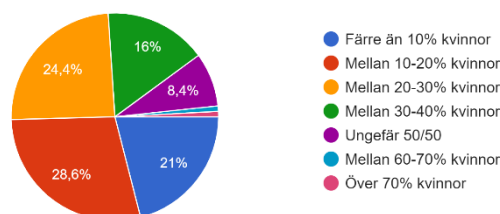
119 svar



- Ja, vi behåller överkapacitet inom administration/tjänstemannasidan för att inte tappa kompetens
- Ja, vi behåller överkapacitet inom konstruktion/produktion för att inte tappa kompetens
- Nej, vi har ingen överkapacitet på personal
- Vet ej

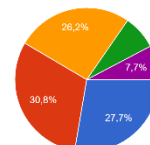
2023

Hur ser fördelningen ut kvinnor/män på ledande positioner på ditt företag?
119 svar



2022

65 svar

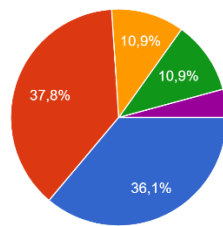


Det växande fokuset på jämställdhet och ökad representation av kvinnor inom industrin är positiv. Vägvisaren visar viss förbättring hos företagen som är "sämst i klassen", andelen med endast upp till 20% kvinnor i ledande positioner som har minskat med 9% sedan 2022. Den positiva utvecklingen kan delvis vara en effekt av att större andel respondenter är tjänsteföretag jämfört med 2022.

2023

Är ditt bolag berört av kompetensväxlingen som kommer med omställningen fossilfri mobilitet?

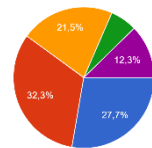
119 svar



- Nej
- Ja, till viss del (ca 10% av företagets anställda)
- Ja, verkligen (närmare 50% av företagets anställda)
- Ja, nästan hela vår verksamhet berörs
- Vet ej

2022

65 svar



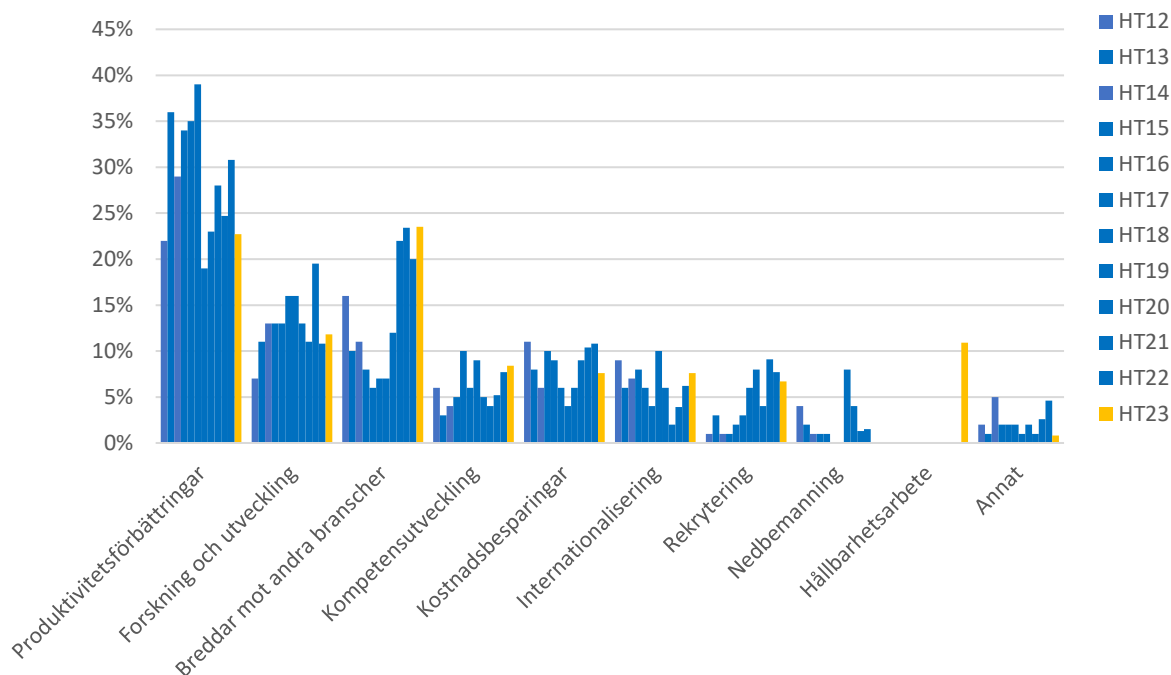
Fortsatt är 6 av 10 företag är i behov av att kompetensväxla del av eller hela sin personalstyrka i takt med fordonsindustrins transformation. Andelen som svarar "Vet ej" minskar vilket kan vara ett tecken på att företagen börjar få bättre grepp om transformationen påverkar deras verksamhet.

Grön konkurrenskraft allt viktigare

Viktigaste åtgärderna för att öka konkurrenskraft, utveckling över tid

Trenden att bredda mot andra kundbranscher tilltar vilket kan vara en effekt av obalanserade affärsvillkor. Det är samtidigt ett styrkebesked från leverantörerna att man är attraktiv och kan växa inom andra kundsegment.

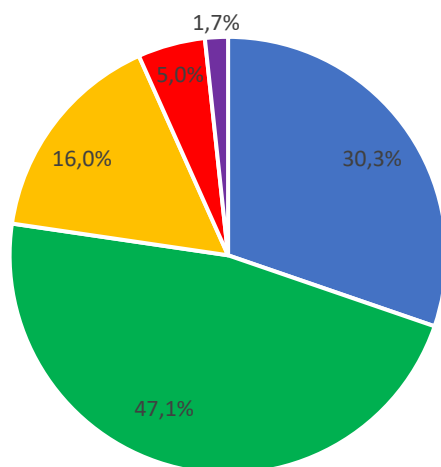
Produktionsförbättringar är fortsatt en av de viktigaste åtgärderna. Ny fråga om hållbarhet går direkt in som fjärde viktigaste åtgärd, knappt efter F&U.



Hållbarhet har blivit ett affärsmässigt fokus

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.

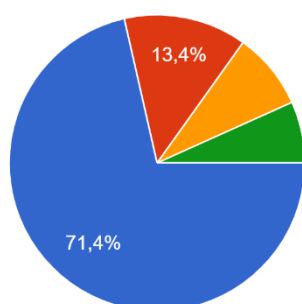
Hur viktig är hållbarhet som konkurrensmedel?



- Mycket viktig, vi får inte affären om vi inte kan redovisa produkternas klimatavtryck/visa att vi jobbar med förbättringar
- Viktig, vi blir en attraktivare leverantör om vi kan redovisa produkternas klimatavtryck/visa att vi jobbar med förbättringar
- Vi jobbar med hållbarhet men det innebär högre kostnader som kunderna inte är villiga att betala för
- Inte viktig, hållbarhet är inte en faktor som påverkar våra kunders inköpsbeslut
- Vej ej

Har ni kompetens och kapacitet att förbättra företaget och produkterna vad gäller hållbarhet?

119 svar

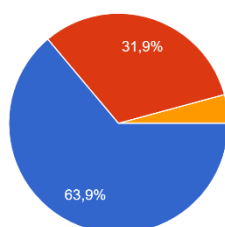


- Ja, vi har både intern kompetens och budget för att jobba med hållbarhet
- Vi saknar intern kompetens för insatser och investeringar i hållbarhet
- Av kostnadsskäl har vi svårt att prioritera insatser och investeringar i hållbarhet
- Vet ej

2023

Tror du att Ditt företags produkt/tjänsteportfölj år 2030 är märkbart annorlunda än dagens portfölj

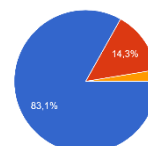
119 svar



- Ja
- Nej
- Vet inte

2021

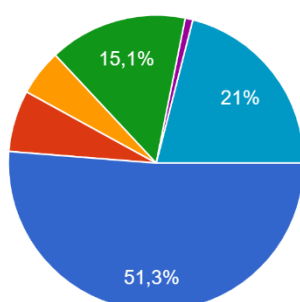
77 svar



Andelen har minskat men fortfarande räknar drygt 6 av 10 företag med stora förändringar i företagets produkter och tjänster till 2030. Det visar att transformationen inom fordonsindustrin fortfarande har lång väg kvar och att det finns ett stort behov av investeringar, kompetensväxling och nya affärsmodeller.

Tror du att artiklar inom Ditt företags produkt- eller tjänsteportfölj kommer påverkas av ökad insourcing eller outsourcing hos OEM/Tier1?

119 svar



- Vi räknar inte med att påverkas av ökad insourcing/outsourcing
- Ja, våra artiklar kommer bli insourcade inom 1-3 år
- Ja, våra artiklar kommer bli insourcade inom 5-7 år
- Våra kunder kommer outsource flera artiklar inom 1-3 år
- Våra kunder kommer outsource flera artiklar inom 5-7 år
- Vet ej

Som följd av fordonsindustrins transformation mot EVs och nya affärsmodeller finns signaler om förändrade inköpsbeteenden bland OEMerna. Enligt CLEPAs Pulse Check från oktober 2023 kan det förändrade inköpsbeteendet vara ett sätt för OEMer att, i det korta perspektivet, balansera fördelningen av värdeskapande i EVs. Merparten av svenska leverantörer räknar inte med att påverkas negativt av denna utveckling.

Övriga kommentarer från respondenterna

Sammanfattning av 7 inkomna övriga kommentarer från respondenterna.

- Relation och ansvarsfördelning om ökade **kostnader** vidare till kund (och slutkund) är ett fortsatt orosmoment.
- Leverantörsindustrin behöver **stabila grundförutsättningar** – förutsägbara energikostnader och tillgång till kompetens.