

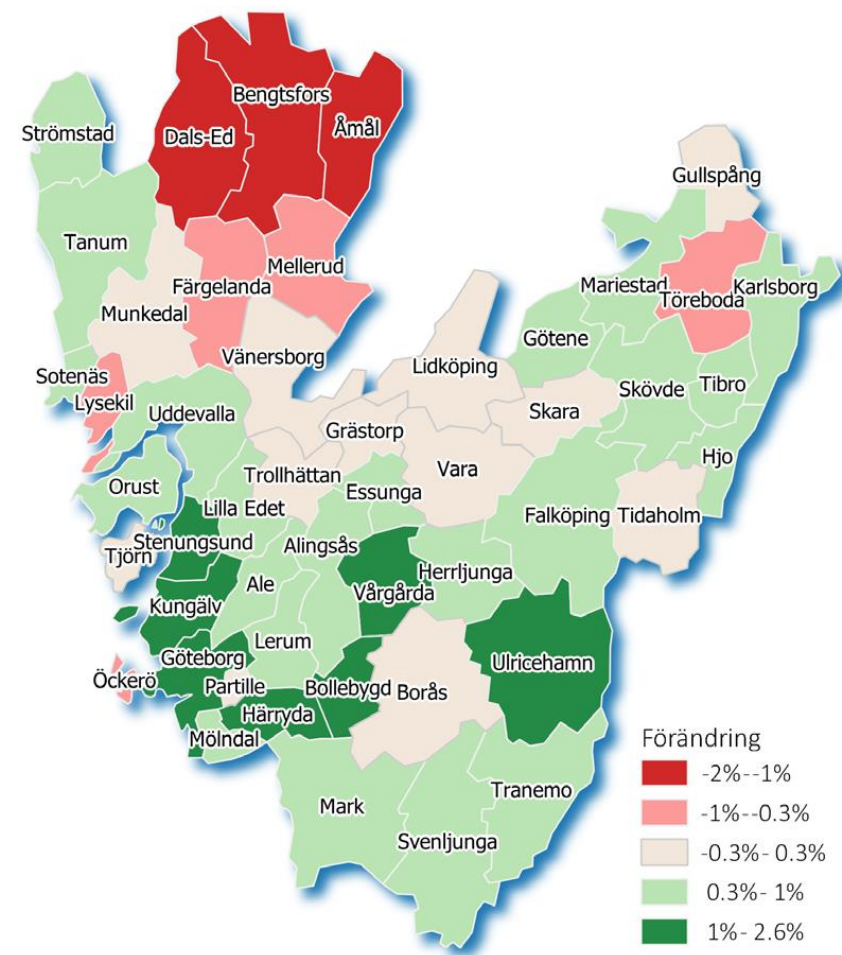


**En inflygning**

**almi**

# Trender VGR

- Befolkningsmängden ökar – undantag flera av kommunerna i Fyrbodal
- Arbetslösheten minskar. Dock högst i Trollhättan.
- Sysselsättningsgraden ökar
- Lågkonjunktur står inför dörren
- Nyföretagandet minskar aningen. Flest företag startas i Tanum
- Andelen konkurser minskar



## Vad vi ser

- Ökade driftskostnader: El, bränsle osv
- Ökade råvarukostnader
- Osäkra leveranser genom Europa (ett osäkert Europa)
- Stigande räntor
- Ökad reservation hos banker, beslut tar längre tid
- Många nya nischbanker som inte varit med i en lågkonjunktur innan
- Riskkapital sitter till stor del på börsen som minskar i värde
- Fortsatt många företag som lider av Covid-effekten
- En enorm förflyttning på arbetsmarknaden
- Lagkrav på Hållbarhetsrapport för de största företagen 2024, spiller över på underleverantörer redan nu

## Vad det innebär för företagen

- Företags kostnadskostym ökar = **mindre marginaler**
- Företag sneglar på produktion/3PL närmare eller tvingas ligga på utökade lager = **binder kapital**
- Större investeringar tar längre tid att få igång = **kostnadskrävande**
- Hållbarhet blir allt viktigare men det finns en stor okunskap kring vad/hur
- Fortsatt otroligt svårt att rekrytera, jobb och lön står inte som ensamma faktorer längre
- Svårt att finna riskvillig finansiering = **innovationer, produktutveckling, förbättringar blir eftersatt**
- Företag vars kassaflöde är fortsatt påverkat av Covid riskerar återigen likviditetsproblem
- Osäkert stöd från sin bank i tuffa tider

## Vad har varit mest värdefullt för dig i ditt arbete som näringslivsansvarig/näringslivsutvecklare med upphandlingens arbete?



En väg in till de företagsfrämjande aktörerna



Bra med sammanhållen service

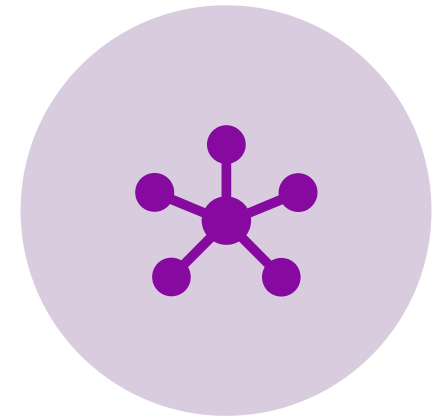
## Hur upplever du att relationen mellan kommuner och företagsfrämjande systemet har förändrats sedan 2019 när upphandlingen startades



BÄTTRE DIALOG OCH  
SAMARBETE



MER LOKAL NÄRVARO



DIGITALISERINGEN HAR  
HJÄLPT FÖR YTTERLIGARE  
SAMVERKAN

Om du får önska en eller ett fåtal delar, från upphandlingen, som Almi tar med och fortsätter arbeta med framåt, vad skulle det vara?

En väg in

Företagsakuten

Generationsskifte

# Och nu då.. Kan vi tänka ihop?

- En väg in
  - Företagen/entreprenörerna som förmedlas kommer snabbt till rätt kanal
  - Majoriteten slussas vidare till Nyföretagarcentrum, vilket tyder på att det är många i tidigt skede som kommer denna väg
  - Hur kan detta område även inkludera etablerade företag, vad behövs tror ni?

# Och nu då.. Kan vi tänka ihop?

- Företagsakuten
  - Vi kommer in sent, företagen har redan gått för länge – obs undantag finns
  - Kunskapen att företagsakuten finns är generellt låg, och oklara kanaler för att sprida budskapet
  - Hur kan vi gå från reaktivt till proaktivt arbete, vad tror ni saknas?



# Och nu då.. Kan vi tänka ihop?

- Generationsskifte
  - Företagen är otroligt svåra att nå
  - Företagarna är osäkra och behöver lång tid för att processa kring om de ska gå med eller ej. Lång försäljningstid
  - Företagen vet att de ska skifta och att de inte kan allt men väljer ändå inte att ta hjälp
  - Samarbetspartners för större fångstarm har varit svårt att finna
- Hur kan detta område bli mer känt och mindre känsligt, vad behövs tror ni?

Thank  
you