

Leverantörsrelationer – så funkar de





Förord

Relationen till leverantörer och inköparens roll förändras i en dynamisk omvärld. Internationaliseringen ökar möjligheterna att välja leverantör. Parallellt medför en ökande specialisering att många företag fokuserar på sina kärnverksamheter och lägger ut andra verksamheter till leverantörer. Den ökande konkurrensen gör vidare att många företag väljer att samarbeta närmare med sina leverantörer för att på så sätt gemensamt öka sin konkurrenskraft. Konkurrensen sker i allt högre grad mellan värdekedjor snarare än enskilda företag. Inom offentlig sektor finns det en trend att i stigande grad köpa in tjänster från privata leverantörer.

Men vad är viktigast vid val av leverantör? Och vad händer med relationerna i lågkonjunkturen? Hur väl känner man sina leverantörer? Det är frågor som närmare 300 inköpschefer och inköpare från både företag och offentliga verksamheter har svarat på i en enkät som Handelskammaren genomfört i samarbete med informations- och upplysningsföretaget InfoTorg. Resultaten av undersökningen presenteras i denna rapport.

Sydsverige juni 2009

Henrik Andersson
Analyschef





Innehållsförteckning

Sammanfattning och slutsatser	5
Om undersökningen	6
Vad är viktigast vid val av leverantör?	7
Lågkonjunkturen förstärker snarast relationerna	9
Vanligt att kontrollera nya leverantörer	11
Nästan vart femte företag har utsatts för brott de senaste fem åren	14
Bilaga: Enkäten	16

Sammanfattning och slutsatser

Nära 300 inköpschefer och inköpare från både privata och offentliga verksamheter har svarat på undersökningen om leverantörsrelationer.

De viktigaste kriterierna vid val av leverantör är i tur och ordning varu- eller tjänstekvalitet, leveransförmåga, att leverantören verkar bedriva en seriös verksamhet samt priset. Dessa kriterier får vikten 4,7 till 4,4.

71 % av de offentliga verksamheterna ger värde fyra eller fem till kriteriet att leverantören har en miljöprofil. Bland företagen är andelen 51 %. Detta tyder på att offentliga verksamheter sätter högt värde på att kunna visa för politiker och brukare att man väljer miljöprofilerade leverantörer. Företagen verkar dock inte anse att man får betalt för den merkostnad som det (eventuellt) innebär att välja en leverantör som överskrider lagstadgade miljökrav.

Under lågkonjunktur blir framför allt pris och ekonomisk stabilitet viktigare vid val av leverantör. 55 % respektive 49 % av de svarande menar att betydelsen av dessa kriterier ökar.

30 % av de svarande anger att relationerna med leverantörerna förstärks under lågkonjunktur, medan 16 % menar att konjunkturen är ett bra tillfälle att söka nya leverantörer. Bland företagen svarar 39 % att relationerna förstärks mot bara 12 % för offentlig sektor.

Åtta av tio verksamheter kontrollerar nya leverantörer. Det är dock bara fyra av tio som även kontrollerar befintliga leverantörer. Detta kan innebära en viss risk, i synnerhet under dåliga tider då företags ekonomiska status kan försämrats fort. Fyra av tio instämmer helt i påståendet att en lågkonjunktur ökar behovet av att kontrollera leverantören.

Nästan åtta av tio verksamheter som genomför kontroller säkerställer att leverantören är skatteregistrerad. Sju av tio verksamheter undersöker företagets status, d v s om det är i likvidation, under rekonstruktion eller i konkurs. Sex av tio kontrollerar kreditvärdighet, referenser och eventuella betalningsanmärkningar. Det är däremot få som kontrollerar personerna som har ansvar för företaget.

Nästan vart femte företag och var tionde offentlig verksamhet instämmer helt i påståendet "Vårt företag/offentlig sektor/organisation har drabbats av brott under de senaste fem åren". Ytterligare 30 % av de svarande instämmer delvis.

Varannan respondent instämmer helt i att den egna verksamheten har ett ansvar att vidta åtgärder för att skydda sig mot brottslighet, även om nio av tio svarande samtidigt instämmer helt eller delvis i att polisen och samhället har störst ansvar att stävja brottslighet som riktar sig mot juridiska personer.

Om undersökningen

Enkäten skickades i april 2009 elektroniskt till 2 302 inköpschefer och inköpare samt, i de fall sådana ej har angivits, VD eller platschef. Både privat och offentlig sektor har inkluderats. Efter påminnelse har 293 personer besvarat enkäten, vilket ger en svarsfrekvens på 13 %.

De svarande fördelar sig med 67 % från företag, 32 % från offentlig sektor samt 1 % från organisation/förening. Storleken fördelar sig enligt tabell 1.

Tabell 1 **Storleksfördelning mellan olika sektorer.**

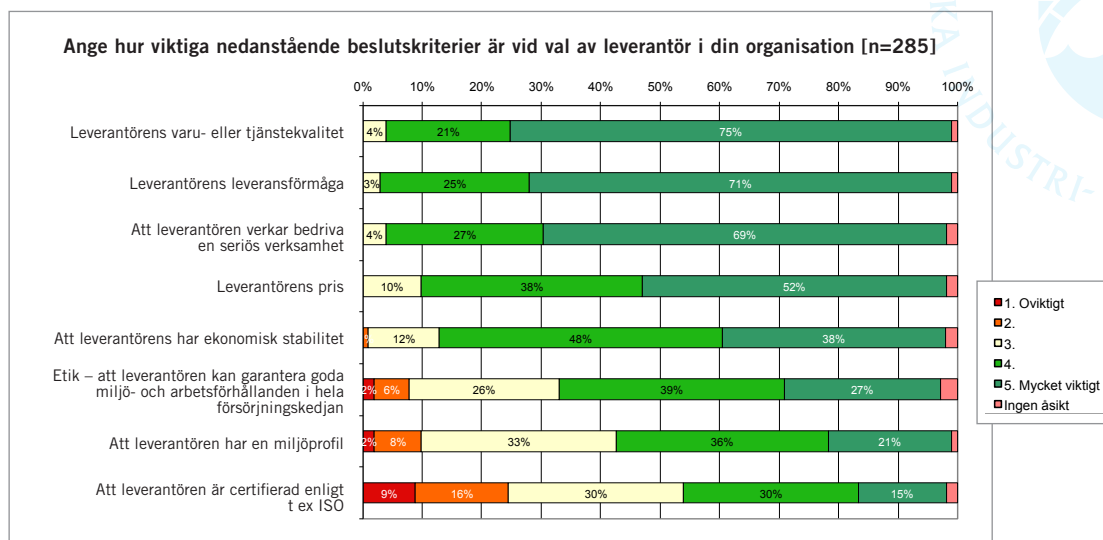
Anställda	Privat sektor	Offentlig sektor	Organisation/förening	Summa
Färre än 10	10	13	1	24
10–19	51	7		58
20–49	55	15	1	71
50–99	33	14		47
100–199	20	6		26
200–499	10	7		17
500 eller fler	17	31		48
Vet ej		2		2
Summa:	196	95	2	293

Två separata analyser har gjorts, dels mellan privat och offentlig sektor, dels mellan stora och små verksamheter (färre än respektive 50 anställda eller fler). Eftersom de svarande från offentlig sektor typiskt företräder relativt stora organisationer så får de större genomslag i den gruppen. De är dock fortfarande i minoritet (40 %).

Enkäten har skickats till verksamheter med arbetsställe i Sydsverige, definierat som Skåne, Blekinge, Kalmar, Kronobergs och Hallands län. I 14 fall har dock personen som svarat på enkäten varit placerad i ett annat län.

Vad är viktigast vid val av leverantör?

Tre kriterier framstår som de absolut viktigaste vid val av leverantör. De är produktens kvalitet, leveransförmåga samt att leverantören verkar bedriva en seriös verksamhet. Först därefter kommer priset (figur 1 och tabell 2).



Figur 1 Kvalitet och leveransförmåga är viktigast vid val av leverantör.

De ”mjukare” kriterierna som etik och miljöprofil får lägre värden, även om de fortfarande är viktiga. Det verkar rimligt att tolka svaren som att de lagstadgade kraven på dessa områden bedöms vara tillräckliga och att kriteriet ”bedriva en seriös verksamhet” täcker in denna nivå.

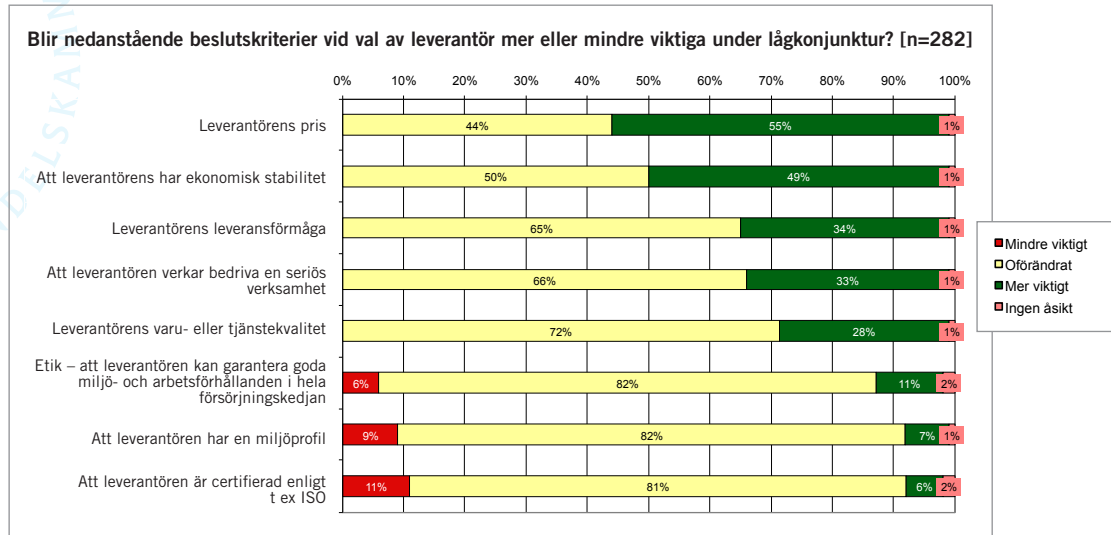
Tabell 2 Vikt för de olika kriterierna vid val av leverantör.

Kriterium	Vikt
Leverantörens varu- eller tjänstekvalitet	4,7
Leverantörens leveransförmåga	4,6
Att leverantören verkar bedriva en seriös verksamhet	4,6
Leverantörens pris	4,4
Att leverantören har ekonomisk stabilitet	4,2
Etik – att leverantören kan garantera goda miljö- och arbetsförhållanden i hela försörjningskedjan	3,8
Att leverantören har en miljöprofil	3,7
Att leverantören är certifierad enligt t ex ISO	3,3

Skillnaderna mellan offentlig och privat sektor är över lag små. Dock är det fler offentliga verksamheter som ger värde fyra eller fem till kriteriet att leverantören har en miljöprofil, 71 % mot 51 % för företagen. Siffrorna tyder på att offentliga verksamheter sätter högre värde på att kunna visa för politiker och/eller brukare att man väljer miljöprofilerade leverantörer. Att företagen värderar kriteriet relativt sett lägre tyder i sin tur på att man inte anser att man får betalt för den merkostnad som miljöprofilerade leverantörer (eventuellt) medför.

Skillnaderna mellan stora och små verksamheter är liten.

I en lågkonjunktur kan man anta att en del beslutskriterier blir viktigare. Inte förvånande så visar undersökningen att betydelsen av pris och ekonomisk stabilitet ökar (figur 2).

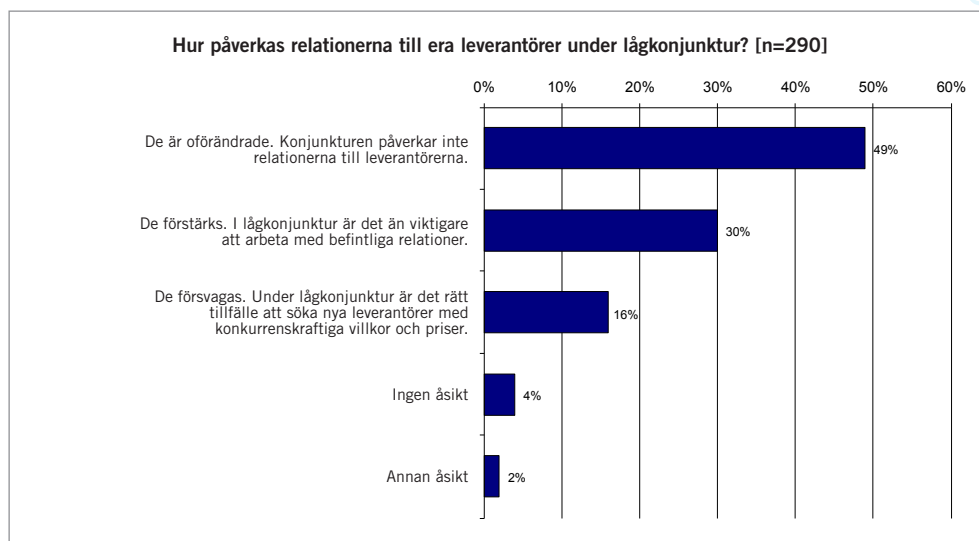


Figur 2 De ekonomiska faktorerna ökar i betydelse vid lågkonjunktur.

Eftersom offentliga verksamheter tenderar att själva ha en hög ekonomisk stabilitet är det inte så förvånande att företagen i högre grad anger att pris blir viktigare (62 % mot 42 %). Likaså anger 52 % av företagen att leverantörens ekonomiska stabilitet blir viktigare mot 41 % av de offentliga verksamheterna.

Lågkonjunkturen förstärker snarast relationerna

Även om många leverantörsrelationer har fördjupats så utsätts de för påfrestningar vid en lågkonjunktur. De långsiktiga fördelarna av ett nära samarbete får kanske stå tillbaks för mer kortsiktiga prioriteringar som t ex likviditet? Så verkar dock inte vara fallet, vilket framgår av figur 3.



Figur 3 Relationerna till leverantörer snarast förstärks under lågkonjunktur.

30 % av de svarande anger att relationerna förstärks under lågkonjunktur, medan 16 % menar att konjunkturen är ett bra tillfälle att söka nya leverantörer.

Svaren skiljer sig inte nämnvärt beroende på storleken på verksamheterna. Däremot finns det tydliga skillnader mellan privat och offentlig sektor. 39 % av företagen svarar att relationerna förstärks mot bara 12 % för offentlig sektor. 63 % av de offentliga verksamheterna menar att relationerna är oförändrade mot 42 % av företagen, vilket innebär att andelen som anger att relationerna försvagas är ungefär den samma.

Skillnaden är intressant och det finns flera tänkbara förklaringar. Det är till exempel möjligt att företag i högre grad än offentliga verksamheter har ett nära samarbete med sina leverantörer. I kristider har man därmed egentligen inget val annat än att fördjupa samarbetet för att på så sätt rida ut stormen. Offentlig sektor är också mer opåverkad av konjunktursvängningar, vilket gör det mindre angeläget att se över leverantörsavtal och -relationer. En annan förklaring skulle kunna vara att de offentliga verksamheterna i egenskap av sin storlek och stabilitet har en relativt stark position och därför inte har problem att finna nya leverantörer om så skulle krävas.

Svarsalternativen är medvetet kategoriserade för att få respondenterna att ange det dominerande förhållningssättet. En av de svarande har satt fingret på detta i frisvaren:

Detta är för kategoriska frågor. Relationerna påverkas alltid på ett eller annat sätt. Sedan är det beroende på vilka produkter eller tjänster det handlar om.

lakttagelsen är högst relevant. Hur en relation påverkas beror självfallet av om det gäller en kritisk delkomponent i den egna produkten eller en standardiserad tjänst som t ex lokalvård. Följaktligen är det sannolikt att effekten skiljer sig beroende på var i värdekedjan verksamheten befinner sig. Ju högre upp i kedjan, desto större anledning att utveckla och vårda relationerna även i lågkonjunktur. Detta synsätt återspeglas i följande citat från undersökningen:

Samarbetet utökas med både befintliga och nya inköpskanaler. Det krävs att alla inköps- och säljorganisationer ser över avtal för optimering av samarbetet.

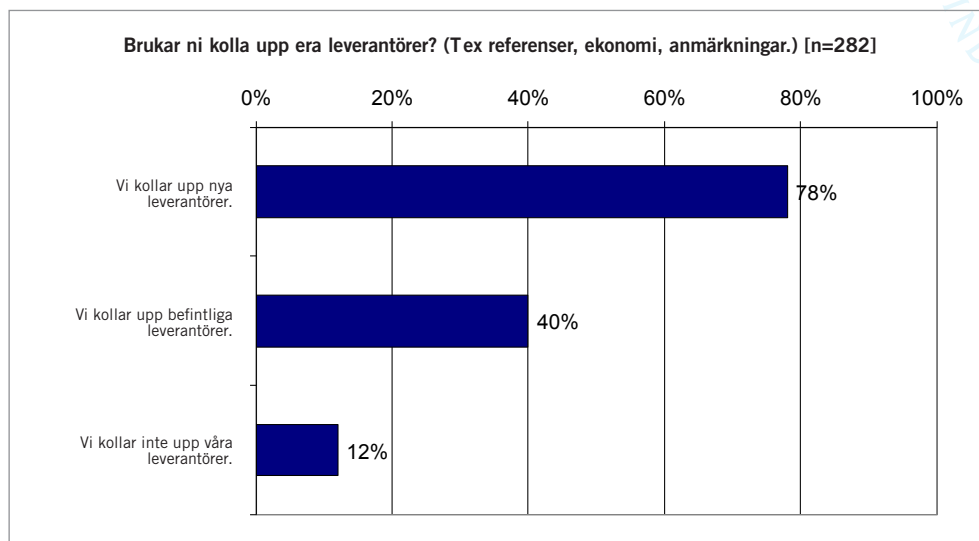
En annan synpunkt skulle kunna spegla uppfattningen hos en verksamhet längre ner i värdekedjan:

Relationerna försämras på grund av att våra kunder inte köper prognostiserade volymer, vilket innebär att vi och våra leverantörer blir stående med höga lager, som i sin tur ger sämre kassaflöde. Våra leverantörer vill ha kompensation för detta, vilket vi inte kan ge eftersom vi också får kassaproblem.

Vad man kan konstatera är att det finns stora vinster i att samarbeta med både kunder och leverantörer, för att på så sätt komma närmare en optimering av hela värdekedjan. Det kan dock vara lättare sagt än gjort, i synnerhet om man inte redan har ett nära samarbete med leverantörerna. Att etablera och utveckla ett sådant under hård press av konjunkturen kan nog antas vara svårt.

Vanligt att kontrollera nya leverantörer

I synnerhet om man har ambitionen att inleda ett långvarigt samarbete är det viktigt att ha en klar bild av leverantören. Åtta av tio verksamheter gör också en sådan kontroll (figur 4). Andelen är den samma för privat och offentlig sektor och verksamheter i olika storlekar.

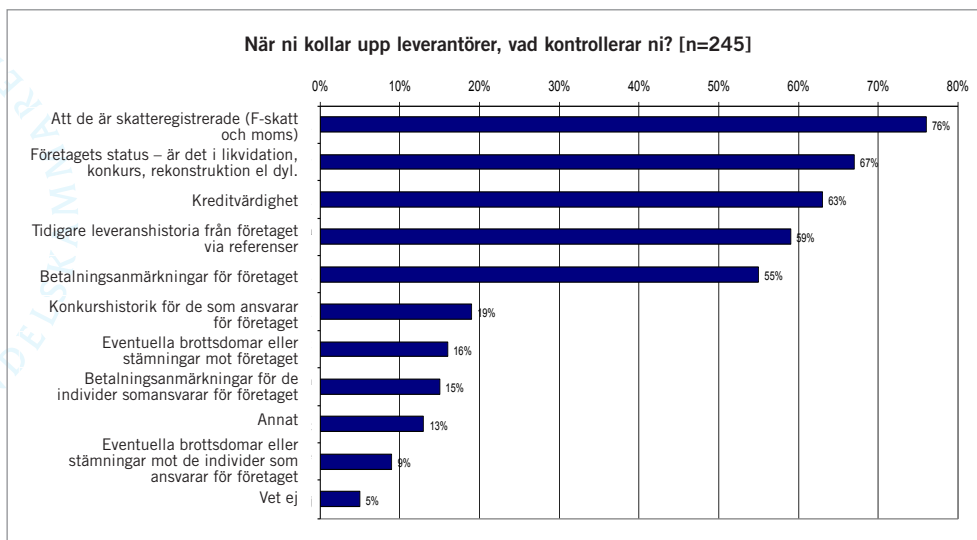


Figur 4 **Åtta av tio verksamheter kontrollerar sina nya leverantörer.**

Det är dock bara fyra av tio verksamheter som även kontrollerar befintliga leverantörer med viss regelbundenhet. Detta kan innebära en viss risk, i synnerhet under dåliga tider då företags ekonomiska status kan försämrats fort.

Nästan åtta av tio verksamheter som genomför kontroller säkerställer att leverantören är skatteregistrerad. Sju av tio verksamheter undersöker företags status, d v s om det är i likvidation, under rekonstruktion eller i konkurs. Sex av tio kontrollerar kreditvärdighet, referenser och eventuella betalningsanmärkningar (figur 5).

Det är emellertid betydligt färre som kontrollerar individerna som ansvarar för leverantören eller om verksamheten har några brottsdomar eller stämningar mot sig.



Figur 5 Det är vanligast att man kontrollerar om leverantören är skatteregistrerad.

Det finns vissa skillnader mellan offentlig och privat sektor. Företag kontrollerar i högre grad faktorer som kan skada köparen ekonomiskt (tabell 3). Detta förklaras sannolikt delvis av den mindre ekonomiska sårbarheten hos offentliga verksamheter. En annan delförklaring kan vara att kontrollerna i offentlig verksamhet görs av en annan del av organisationen i samband med att en leverantör kvalificerar sig. En respondent anger att de kontrollerar "om man har avtal med Malmö stad". En annan svarande förklarar att "Vi har gemensamma avtal med flera kommuner, vilket gör att vi förutsätter att kommunernas krav på leverantören har fått genomslag vid upphandlingen."

Tabell 3 Företag kontrollerar i högre grad faktorer som kan skada dem ekonomiskt.

Faktor	Andel av verksamheterna som kontrollerar sina leverantörer	
	Företag	Offentlig verksamhet
Företagets status, är det i likvidation, konkurs, rekonstruktion, etc.	74 %	53 %
Kreditvärdighet	73 %	42 %
Betalningsanmärkningar för företaget	59 %	45 %
Konkurshistorik för de som ansvarar för företaget	24 %	9 %

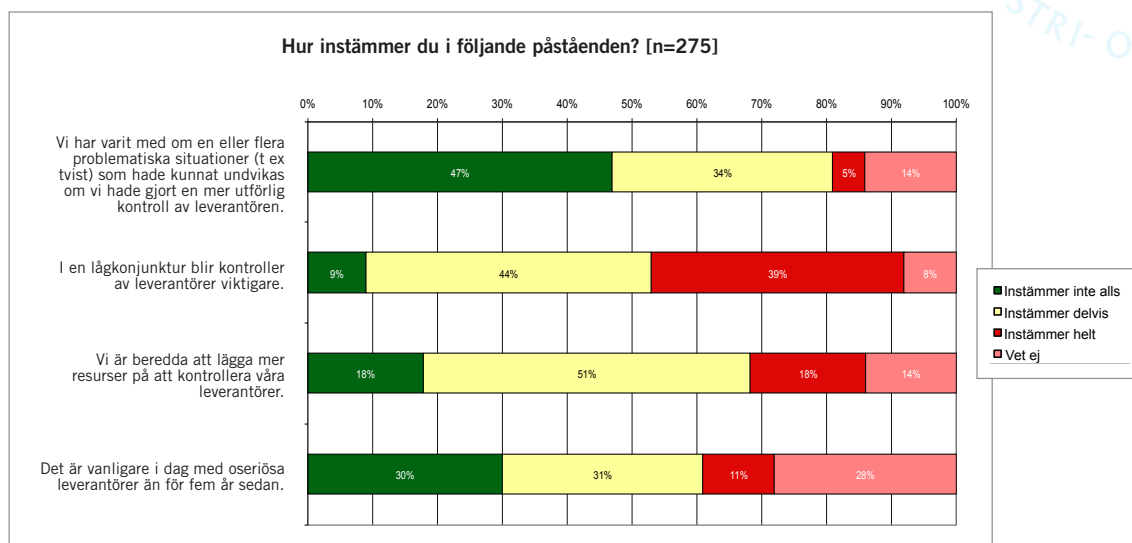
Däremot syns ingen tydlig skillnad mellan små och stora verksamheter.

Bland de verksamheter som inte kontrollerar sina leverantörer (12 % av de svarande) anger drygt hälften som den viktigaste förklaringen att man känner sina leverantörer väl. En tredjedel tycker inte att det behövs, medan endast en av tio hänvisar till okunskap om hur man går tillväga. Endast en respondent anger kostnadsskäl som anledning. Bland frågans frisvar skriver en svarande följande:

Unika varor ger mindre konkurrens och därmed mindre urval.

Detta är intressant och speglar en i grunden önskad effekt av att förflytta sig högt upp i värdekedjan alternativt arbeta efter en nischstrategi, nämligen att urvalet av leverantörer blir mindre.

Det är endast fem procent av de svarande som instämmer helt i påståendet att de hade kunnat undvika en eller flera problematiska situationer om man hade gjort en mer utförlig kontroll av leverantören (figur 6). Däremot instämmer var tredje svarande delvis i påståendet, vilket kan tolkas som att en mer utförlig kontroll hade haft positiva effekter vid en problematisk situation genom att t ex minska dess omfattning eller skadeverkningar.



Figur 6 Fyra av tio verksamheter instämmer helt eller delvis i att en mer utförlig leverantörskontroll hade gjort att en problematisk situation hade kunnat undvikas.

Fyra av tio instämmer helt i påståendet att en lågkonjunktur ökar behovet av att kontrollera leverantören. Det kan dock vara känsligt att i en etablerad och väl fungerande relation börja be om uppgifter om företagets status. Det finns emellertid möjligheter att via t ex upplysningsföretag automatisera bevakningen så att den sker löpande utan att leverantören märker det.

Sju av tio instämmer helt eller delvis i att man är beredd att lägga mer resurser på att kontrollera leverantörerna. Detta kan hänga samman med att 40 % av de svarande anser att det är vanligare med oseriösa leverantörer i dag än för fem år sedan (instämmer helt eller delvis i påståendet).

Nästan vart femte företag har utsatts för brott de senaste fem åren

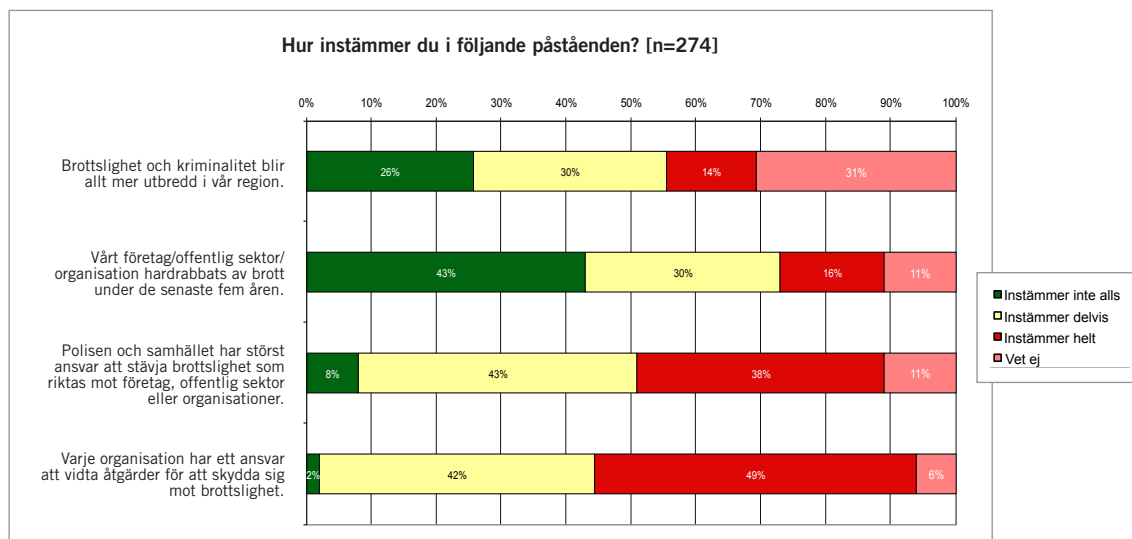
16 % av de svarande instämmer helt i påståendet "Vårt företag/offentlig sektor/organisation har drabbats av brott under de senaste fem åren" (figur 7). Ytterligare 30 % instämmer delvis.

Företag anger att de är mer drabbade av brott än vad offentlig sektor gör. 18 % av företagen har drabbats mot 9 % av de offentliga verksamheterna.

Varannan svarande instämmer helt i att den egna verksamheten har ett ansvar att vidta åtgärder för att skydda sig mot brottslighet, även om nio av tio svarande samtidigt instämmer helt eller delvis i att polisen och samhället har störst ansvar att stävja brottslighet som riktar sig mot juridiska personer.

Även här finns en viss skillnad i synsätt mellan företag och offentliga verksamheter. 43 % av företagen instämmer helt i att polisen och samhället har störst ansvar, medan motsvarande siffra för offentlig sektor är 28 %.

Stora och små verksamheter har också olika syn på vilket ansvar man själv har för att vidta åtgärder för att skydda sig mot brottslighet. Bland verksamheter med 50 anställda eller fler instämmer 60 % helt i påståendet att de själva har ett ansvar. För verksamheter med färre än 50 anställda är motsvarande siffra 38 %. Svaren speglar sannolikt de olika förutsättningarna för stora och små verksamheter och kan vara en fråga om både tillgång till resurser och riskexponering. Samtidigt är det ungefär lika stor andel stora som små verksamheter som instämmer helt eller delvis i påståendet att de varit utsatta för brott under de senaste fem åren.



Figur 7 Var sjätte verksamhet har utsatts för brott de senaste fem åren.

Däremot är man försiktig med att ha en uppfattning om hur brottsligheten har utvecklats i stort. Var tredje svarar "vet ej" på påståendet att brottslighet och kriminalitet blir allt mer utbredd i vår region. Samtidigt är det 14 % som instämmer helt och 30 % instämmer delvis.

Enligt Brottsförebyggande rådet är antalet brott mot egendom i Skåne signifikant högre än riksgenomsnittet, medan övriga sydsvenska län ligger kring genomsnittet. Sedan 1990 har det totala antalet anmälda brott ökat något, medan antalet anmälda brott mot person har ökat kraftigt. Antalet tillgreppsbrott, d v s stölder och liknande riktade mot företag och hushåll, har däremot minskat något sedan 1990.¹



¹ Brottsutvecklingen i Sverige fram till år 2007, Brottsförebyggande rådet, 2008

Bilaga: Enkäten

1. Vilken sektor tillhör din organisation?

- Privat sektor (företag)
- Offentlig sektor (kommun, landsting, myndighet, m m)
- Organisation/förening

2. Var finns din arbetsplats?

- Skåne
- Blekinge
- Kalmar
- Kronoberg
- Halland
- övriga Sverige

3. Hur påverkas relationerna till era leverantörer under lågkonjunktur?

- De förstärks. I lågkonjunktur är det än viktigare att arbeta med befintliga relationer.
- De är oförändrade. Konjunkturen påverkar inte relationerna till leverantörerna.
- De försvagas. Under lågkonjunktur är det rätt tillfälle att söka nya leverantörer med konkurrenskraftiga villkor och priser.

4. Ange hur viktiga nedanstående beslutskriterier är vid val av leverantör hos din organisation (1= oviktigt, 5 = mycket viktigt)

- Pris
- Varu- eller tjänstekvalitet
- Leveransförmåga
- Ekonomisk stabilitet
- Att leverantören har en miljöprofil
- Att leverantören är certifierad enligt t ex ISO
- Etik – att leverantören kan garantera goda miljö- och arbetsförhållanden i hela försörjningskedjan
- Att leverantören verkar bedriva en seriös verksamhet

5. Blir nedanstående beslutskriterier vid val av leverantör mer eller mindre viktiga under lågkonjunktur? (Mindre viktigt, oförändrat, mer viktigt, vet ej)

- Pris
- Varu- eller tjänstekvalitet
- Leveransförmåga
- Ekonomisk stabilitet
- Att leverantören har en miljöprofil
- Att leverantören är certifierad enligt t ex ISO
- Etik – att leverantören kan garantera goda miljö- och arbetsförhållanden i hela försörjningskedjan
- Att leverantören verkar bedriva en seriös verksamhet

6. Kontrollerar ni era leverantörer? (flera svar kan anges)

- Vi kontrollerar nya leverantörer.
- Vi kontrollerar befintliga leverantörer
- Vi kontrollerar inte våra leverantörer (gå till fråga 8)

7. Om ni kontrollerar era leverantörer, vad kontrollerar ni? Gå sedan till fråga 9.

- a. Tidigare leveranshistoria från företaget via referenser
- b. Att de är Skatteregistrade (F-skatt och moms)
- c. Företagets status – är det i likvidation, konkurs, rekonstruktion el dyl
- d. Kreditvärdighet
- f. Betalningsanmärkningar för företaget
- g. Betalningsanmärkningar för de individer som ansvarar för företaget
- h. Eventuella brottsdomar eller stämningar mot företaget
- i. Eventuella brottsdomar eller stämningar mot de individer som ansvarar för företaget
- j. Konkurshistorik för de som ansvarar för företaget

8. Om ni inte kontrollerar era leverantörer, varför gör ni inte det?

- a. Vi tycker inte att det behövs
- b. Vi känner våra leverantörer väl
- c. Vi har inte tid
- d. Vi vet inte hur man gör det på ett effektivt sätt
- e. Vet ej

**9. Ange om du instämmer i följande påståenden
(Instämmer helt, delvis, inte alls, vet ej)**

Vi har varit med om en eller flera problematiska situationer (t ex tvist) som hade kunnat undvikas om vi hade gjort en mer utförlig kontroll av leverantören.

I en lågkonjunktur blir kontroller av leverantörer viktigare.

Vi är beredda att lägga mer resurser på att kontrollera våra leverantörer.

**10. Ange om du instämmer i följande påståenden
(Instämmer helt, delvis, inte alls, vet ej)**

Det är vanligare i dag med oseriösa leverantörer än för fem år sedan.

Brottslighet och kriminalitet blir allt mer utbredd i vår region.

Vår organisation har drabbats av brott under de senaste fem åren.

Polisen och samhället har störst ansvar att stävja brottslighet som riktas mot företag, offentlig sektor eller organisationer.

Varje organisation har ett ansvar att vidta åtgärder för att skydda sig mot brottslighet.

11. Har du någon annan kommentar du vill framföra?



Sydsvenska Industri- och Handelskammarens rapportserie

Rapporterna finns att hämta i PDF-format på www.handelskammaren.com under Press/Publikationer – Att ladda ned. De kan också beställas på tel 040-690 24 00.

- | | |
|-----------|--|
| Nr 1 2009 | Studieavgifter – en framtidsfråga som kommer allt närmare |
| Nr 1 2008 | Vem bestämmer över skolan? En studie om roller, ansvar och makt |
| Nr 2 2008 | Näringslivets Öresundsindex 2008 |
| Nr 3 2008 | Regionförstoring för tillväxt och jobb |
| Nr 4 2008 | Omvärldsanalys 2008 |
| Nr 5 2008 | Högskolerankingen 2008 |
| Nr 1 2007 | Historien om Lisa |
| Nr 2 2007 | Näringslivets Öresundsfakta 2007 |
| Nr 3 2007 | Den nya regionalekonomiska teorin och K-samhällets framväxt |
| Nr 4 2007 | Kronoberg – världen tur och retur |
| Nr 5 2007 | Högskolerankingen 2007 |
| Nr 6 2007 | Företag som heter Öresund |
| Nr 1 2006 | Plats för produktion |
| Nr 2 2006 | Emmaboda flygplats – realism eller luftslott? En översiktlig studie |
| Nr 3 2006 | Effektiva svenska regioner |
| Nr 4 2006 | Att vilja men hindras – invånarnas inställning till Öresundsregionen |
| Nr 5 2006 | European Spallation Source (ESS) – En möjlighet för Sverige! |
| Nr 6 2006 | Den svenska skolan enligt internationella studier |

Leverantörsrelationer – så funkar de

Vad är viktigast vid val av leverantör? Och vad händer med relationerna i lågkonjunkturen? Hur väl känner man sina leverantörer? Det är frågor som närmare 300 inköpschefer och inköpare från både företag och offentliga verksamheter har svarat på i en enkät som Handelskammaren genomfört i samarbete med informations- och upplysningsföretaget InfoTorg. Resultaten av undersökningen presenteras i denna rapport.

Sydsvenska Industri- och Handelskammaren företräder som enda regionala näringslivsorganisation företagen i södra Sverige. Uppgiften är att göra Sydsverige till en bättre plats för företagen. Detta sker genom långsiktigt arbete för bättre affärsklimat samt genom affärsstöd och nätverksbyggande för fler och bättre affärer.

Handelskammaren är en medlemsorganisation som är öppen för alla företag med verksamhet i Sydsverige. Det är medlemsföretagen som är Handelskammarens uppdragsgivare och som sätter agendan för verksamheten. De många medlemsföretagen, små som stora och från alla branscher, sysselsätter fler än 150.000 medarbetare i regionen. Sydsvenska Industri- och Handelskammaren är landets största Handelskammare och en stark röst för södra Sverige.

Handelskammarens avdelning för analys arbetar med frågor som rör Sydsveriges affärsklimat och långsiktiga utveckling. En del av det material som produceras på avdelningen publiceras i Handelskammarens rapportserie. Syftet är att göra analyser och fakta tillgängliga för en bredare publik.

Fler rapporter finns på www.handelskammaren.com under Press/Publikationer – Att ladda ned.



Sydsvenska Industri- och
Handelskammaren