

Månatlig undersökning av effekterna på Malmös näringsliv på grund av nuvarande utbrott av det nya Coronaviruset och sjukdomen COVID-19 – resultat avseende maj månad 2020 (48 svar)

Antal anställda (48 svar):

0: 4,1% **1:** 27% **2:** 16,6% **3:** 4,1% **4:** 4,1% **5-10:** 8,3%

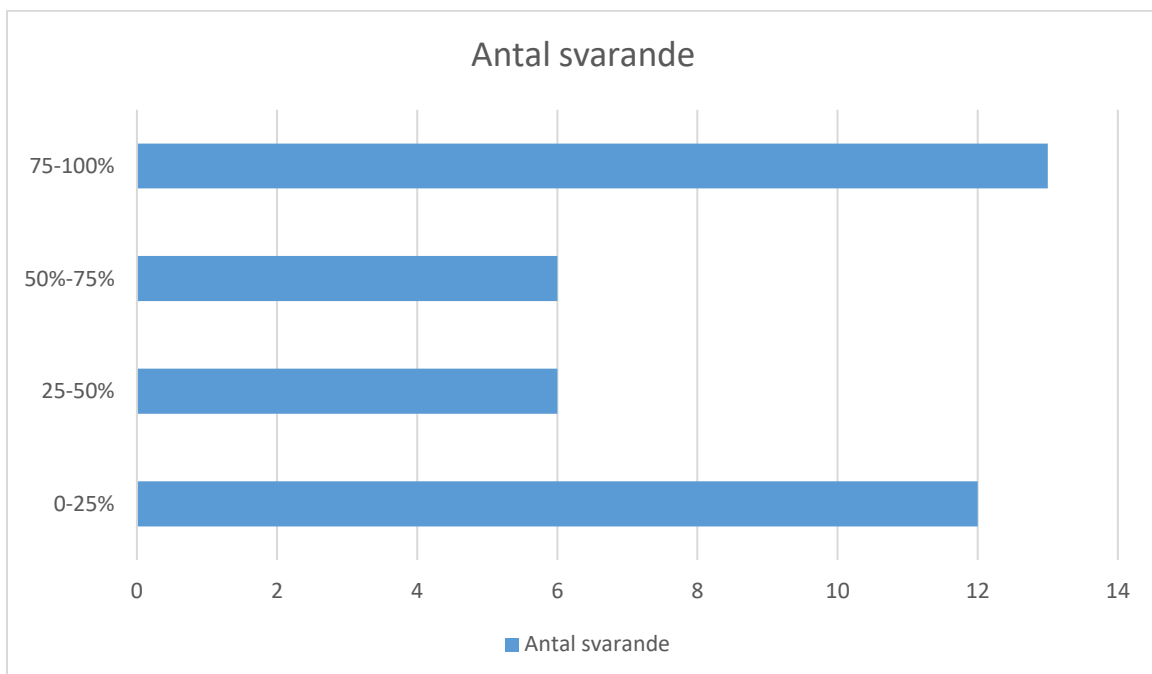
10-50: 29,16% **50-100:** 4,1% **100-200:** 0% **200 <:** 0,2%

Har er omsättning påverkats sedan utbrottet av det nya coronaviruset och sjukdomen COVID-19 startade? (48 svar):

Nej: 12 svar (25%)

Ja: 36 svar (75%)

Om svaret är ja, ange uppskattad påverkan i procent (35 svar):

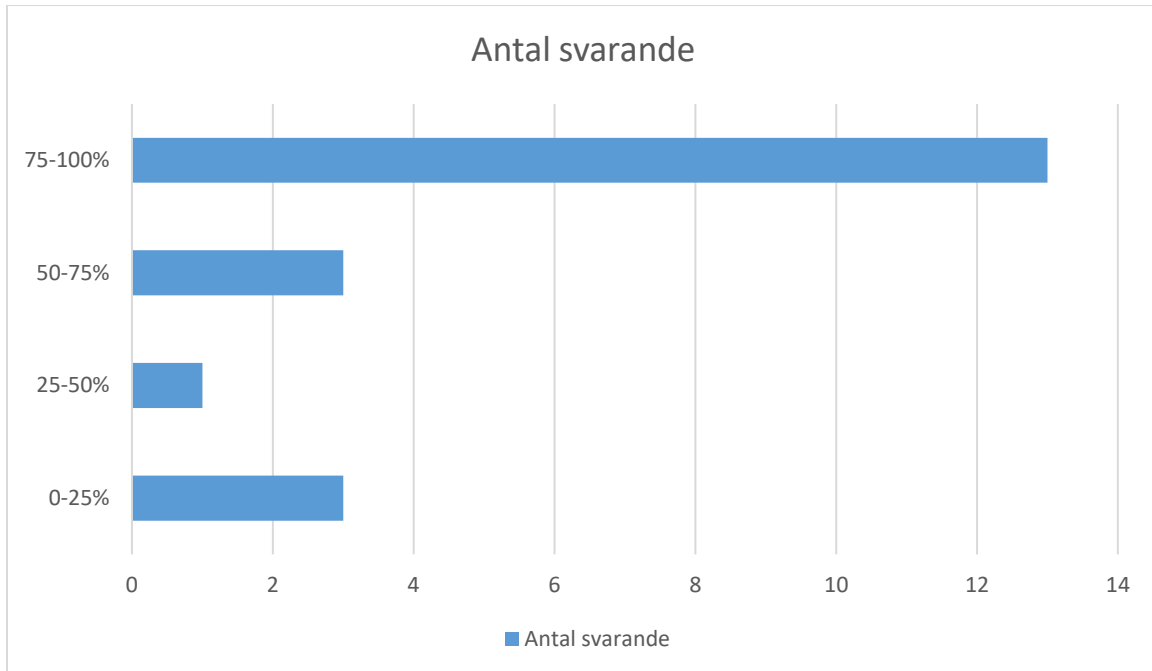


Har ni tvingats till varsel/permitteringar? (48 svar):

Nej: 29 svar (60%)

Ja: 20 svar (40%)

Om svaret är ja, ange procent av antalet anställda (20 svar):

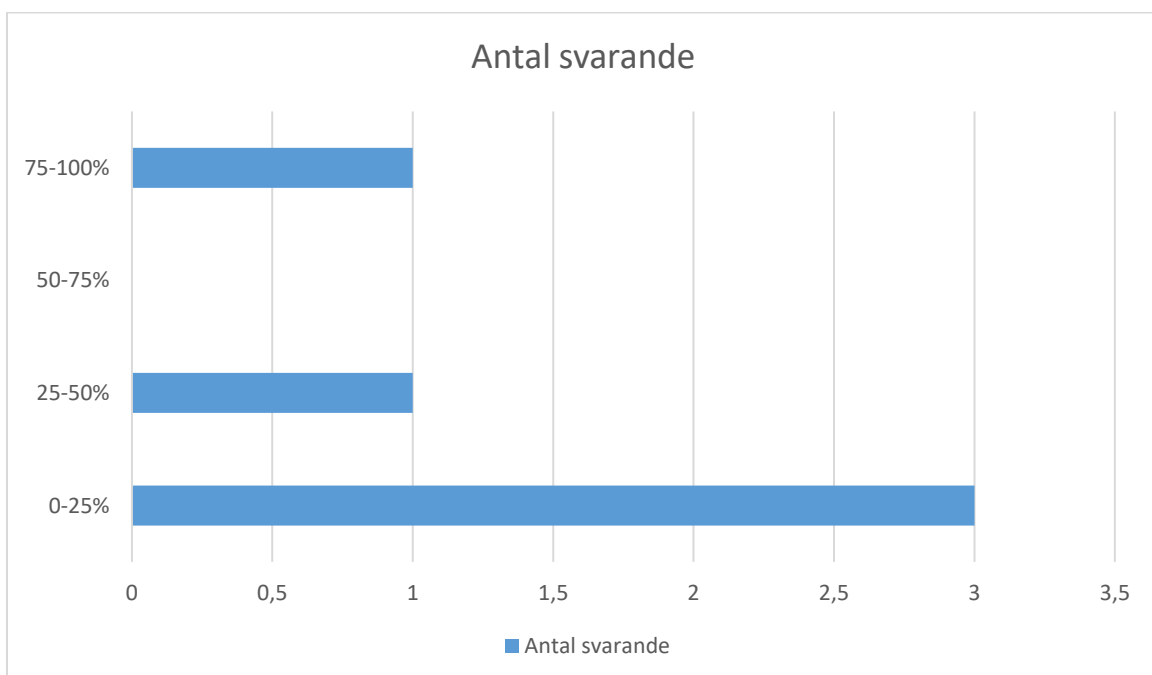


Har ni tvingats till uppsägningar? (48 svar):

Ja: 6 svar (12,5%)

Nej: 42 svar (87,5%)

Om svaret är ja, ange procent av antalet anställda (5 svar):

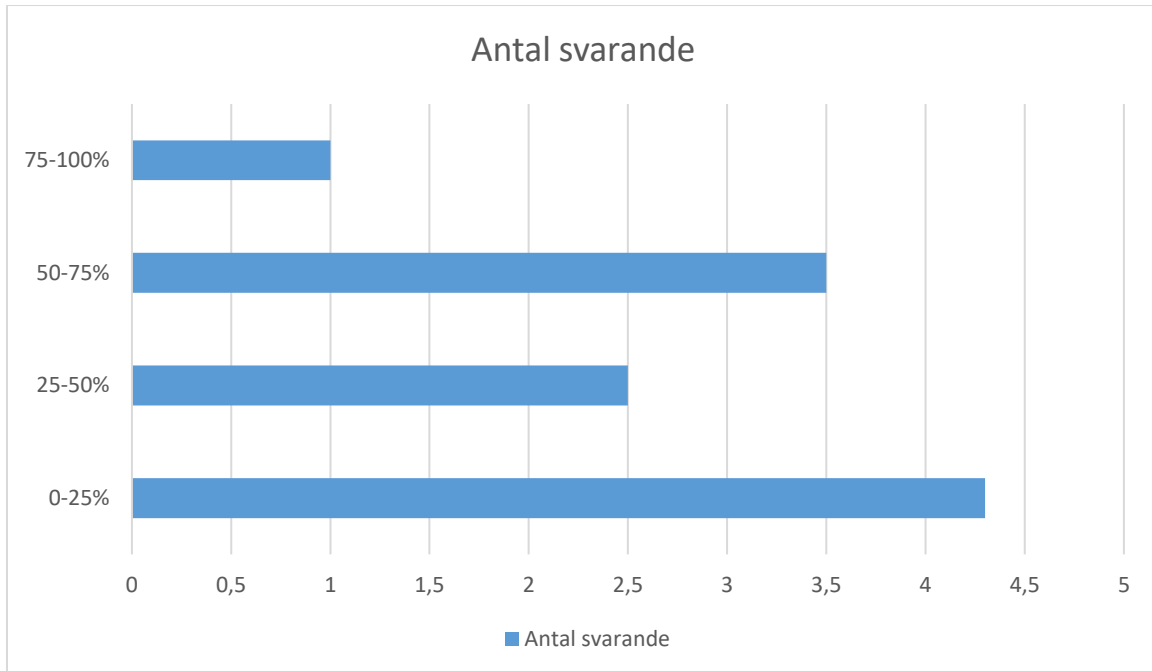


Kommer ni att tvingas till varsel eller uppsägningar? (48 svar):

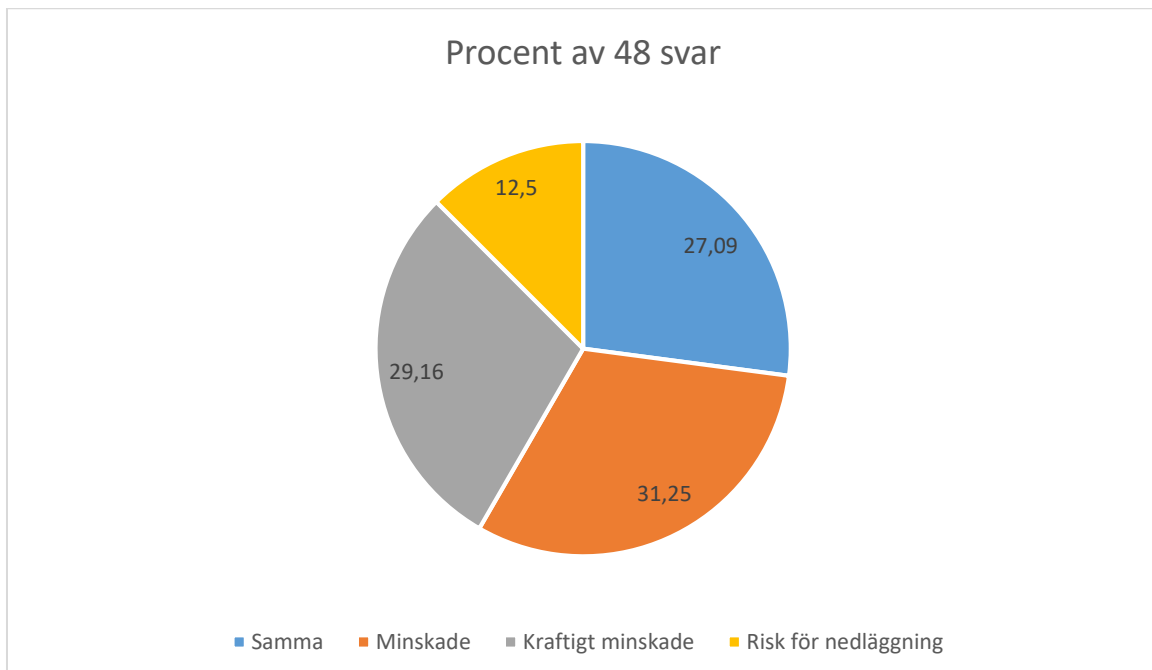
Ja: 10 svar (20,8%)

Nej: 38 svar (79,2%)

Om svaret är ja, ange procent av antalet anställda (10 svar):



Hur ser ni på order/beläggning/produktion/försäljning det kommande kvartalet?



Vad är er största utmaning som det ser ut just nu?

- Behålla kunder.
- Att kunna genomföra uppdrag som vi har haft inbokade men som är avblåsta eller i bästa fall uppskjutna till oviss framtid. Detta gör att vi har mycket svårt att beräkna vår inkomst framåt.
- Hitta kunder som vill ha mina tjänster!!! Erbjuder just nu Digital coaching gratis några timmar, istället för att sitta och rulla tummarna. Att göra skillnad för en annan människa då jag har stor erfarenhet från nedläggning av stort företag.
- Politiska beslut som hindrar leveranser, personalflöden.
- Att inte släppa gasen, det är enbart (nästan) upp till mig om det går ner eller ej.
- Att kommuner slutar köpa från oss.
- Överleva.
- Hantera fasta kostnader.
- Inga kunder.
- Nya regelverk som löpande lanseras utan att all kunskap hur man ska hantera det når ut till oss företagare. Även hur man ska hantera nedgång hos mina kunders kunder. Påverkar ju vår verksamhet också i viss utsträckning.
- Hålla försäljningen igång så gott det går.
- När det vänder, hur lång blir "startsträckan"?
- Att hantera våra höga arbetsbelastning samt att hantera personals oro pga Covid-19.
- Minskade intäkter.
- Att flera mässor och event har ställts in.
- Få in nya uppdrag/jobb.
- Att nyförsäljningen inte sker - vilket innebär att det kommer bli ytterligare minskning i omsättning.
- Att kunderna inte ska gå i konkurs.
- Propagera för att vi måste öppna upp vårt land ännu mer.
- Likviditet.
- Få igång gym och badbassäng samt få restaurangen på fötter igen.
- 0 kr i intäkter och osäkerhet kring framtiden.
- Att klara ekonomin.
- Att överleva.
- Vi har många sjukhus/VC/äldreboenden och skolor som kunder.
- Hinna med alla frågor om vilken sorts stöd våra kunder kan få.
- Överlevnad på längre sikt 2-3 år.
- Att våra kunder (hyresgäster) inte mår bra och kommer behöva lång tid på sig för återhämtning.
- Att dra ner kostnadsmassan.
- Att få tillräckligt med intäkter för att behålla personalstyrkan.
- Överleva.
- Stor osäkerhet för framtiden, eventuellt kommer minskningen för oss först efter att alla stödpaket har upphört.
- Ekonomin.

- Offentliga upphandlingar som skjuts fram.
- Hålla alla fasta kostnader, personalkostnader nere på det minimala för att hålla ut till vår verksamhet, Mässor, utställningar kommer igång igen.
- Överleva.
- Fler kunder.
- Att kunna bibehålla omsättningen för att kunna betala ut lön.
- Att få ekonomin att gå ihop. Lokaler med hyror och parkering som tickar på.
- Att undersöka möjligheter att hitta kompletteringar för att få upp försäljningen.
- Täcka fasta kostnader vid sjunkande omsättning.
- Likviditeten.
- Ekonomiskt. Inställda arrangemang och inga nya bokningar.

Vad för externa (kommunala/statliga) åtgärder ser ni skulle kunna hjälpa/stödja er i ert arbete under det kommande kvartalet?

- Minskade fasta kostnader såsom hyra och skatter
- Att staten ser till att alla enskilda och småföretag får ta del av korttidspermitteringen. Att staten i så liten andel begränsar människor att omsätta pengar så alla verksamhet kan snurra runt. Kommunen kan bidra med att påverka staten så att vi får ersättning för korttidspermitteringen. Meningslöst att få låna pengar och skjuta upp skatten då vi ändå senare kommer att få betala detta med ränta.
- Öppna upp världen igen!!!
- Minskade kostnader i form av arb.givaravg, hyror etc.
- Jag tycker att åtgärden med sänkt arbetsgivaravgift är alldeles utmärkt.
- Stöd till kommunerna att inte hamna i köpstopp.
- Ekonomiskt stöd.
- Vi har gått i konkurs i april.
- Den sänkta arbetsgivaravgiften har gett fint resultat, så bra om det kunde förlängas. Att ha möjlighet att permittera enskilda anställda hade varit önskvärt och inte 70 %.
- Ingen karensdag och fortsatt stöd kring sjukdagar, så att eventuella sjuka kollegor håller sig hemma.
- Svårt att säga i dagsläget. Korttidspermittering är ganska troligt.
- Behöver inget stöd, kör digitalt, men ligger ute med pengar för inställda event som sägs bli av under slutet av året.
- Släppa på samhällets restriktioner och rekommendationer.
- Fortsatt nedsättning arbetsgivaravg samt sjuklönekostnader betalda - och omsättningsstödet? I vår bransch har vi max 5 % vinst, 80 -85% av vår omsättning är löner... En 30 % minskning för att få det är omöjligt då har vi redan kursat... Funkar bra för de som bara har anställda per timme inte seriösa företag.
- Lönestöd samt stöd för fasta utgifter.
- Gärna några gratis mingelmässor där man får möjlighet träffa företagare.
- Ev. fortsatt stöd till lokalhyresgäster, mer stöd för restaurangverksamheten.
- Hålla ekonomin flytande så att vi kan stå rustade när det vänder.
- Att ASF, socialtjänsten öppnar upp igen för att köpa tjänster externt.

- Bidrag.
- Bättre information om hur gå tillväga för att söka stöd.
- Omsättningsbidrag baserat på minskad försäljning. Med 2-6 mån lev.tid på maskiner är försäljning och omsättning två vitt skilda saker.
- Hyreslättnad.
- Ta bort hela a-avgifterna helt.
- Hjälp med att täcka fasta kostnader.
- Direktstöd till branschen.
- Att fortsätta med permitterings åtgärderna och den minskade arbetsgivaravgifter året ut.
- Reducerad hyra.
- Fortsatt sänkta arbetsgivaravgifter.
- Ett krispaket för uteblivna inkomster under ett antal månader.
- Forsätta med korttidspermittering, men öka till 80%.
- Ekonomisk stöd till företagen så att den dagliga ekonomin börjar rulla på igen.
- Mer bidrag för att kunna behålla lokaler, personal.
- Mötas halvvägs med parkerings kostnader, för fasta p-plats.
- Hjälp med mer digitala lösningar utan extra kostnader för företaget.
- Stöd med lokalhyror.
- Ekonomiskt.

Vilken bransch representerar ni? (48 svar):

- Ledarutveckling. Utbildning. Försäljning, ledarskap, coaching och utbildningsföretag. Solskydd /avskärmning - Markiser/persienner. Livsmedelsbranschen. Webb / Marknadsföring. Utbildning. Konsult & Utbildning IT. Belysning. Finans. Media utbildning och kommunikation. Ekonomi. Ekonomi. Byggbranschen. Event & möten. Juridik. Truckar. Telekom. Kultur. Konsultbranschen. Service /städ. Finans. IT. Ekonomikonsult. Fastighetservice. Fastighetsbranschen/restaurang. Evenemang & restaurang. Kongresser och mässor. Hälsobranchen, stöd till utsatta i samhället. Energisektorn. Redovisning. Tillverkningsindustrin. Fastighetsbranschen. Belysning. Redovisningsbyrå. Resebranschen. Industrin. Kontorshotell samt coaching. Missbruk och behandling. Vi bygger mässor, montrar och utställningar. Utbildning. Ledarutveckling. IT. Handel. Undervisning. Fastighetsmäklare. Konsult inom IT. Event och konferens.