

## Månatlig undersökning av effekterna på Malmös näringsliv på grund av nuvarande utbrott av det nya Coronaviruset och sjukdomen COVID-19 – resultat avseende juni månad 2020 (26 svar)

Antal anställda (26 svar):

**0:** 3,85% **1:** 23,08% **2:** 11,54% **3:** 15,38% **4:** 3,85% **5-10:** 11,53%

**10-50:** 19,23% **50-100:** 11,54% **100-200:** 0% **200 <:** 0%

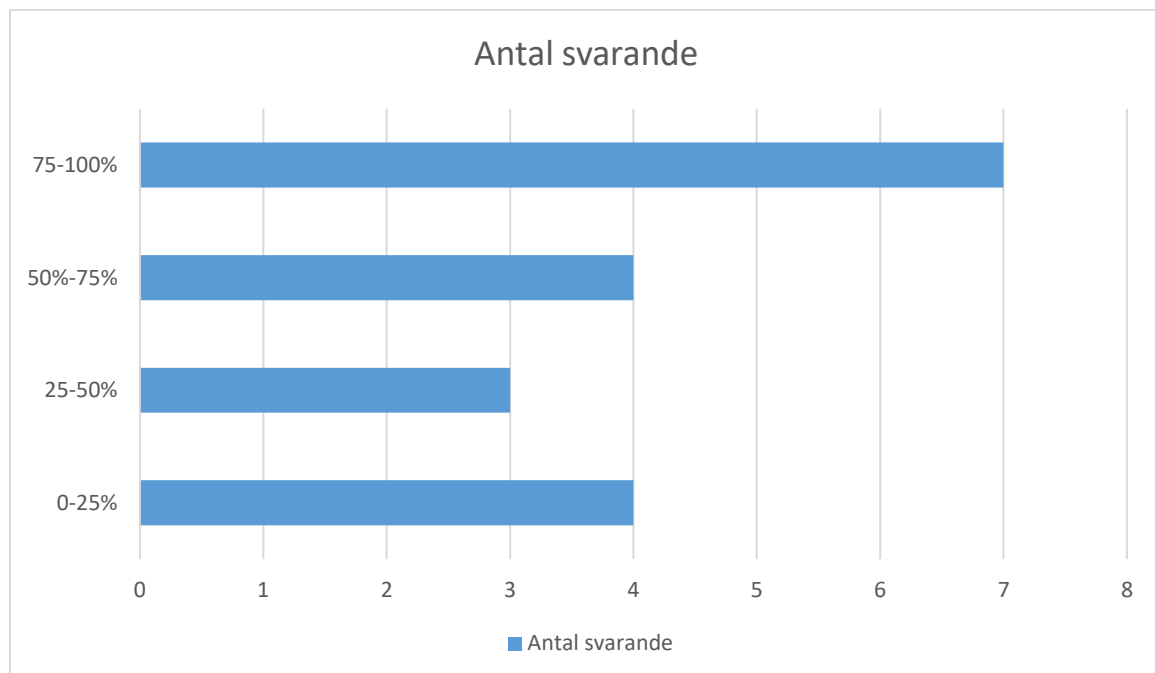
Har er omsättning påverkats sedan utbrottet av det nya coronaviruset och sjukdomen COVID-19 startade? (26 svar):

Nej: 6 svar (23%)

Ja: 20 svar (87%)

Varav 1 svar: Omsättningen har gått upp 50%.

Om svaret är ja, ange uppskattad påverkan i procent (18 svar):

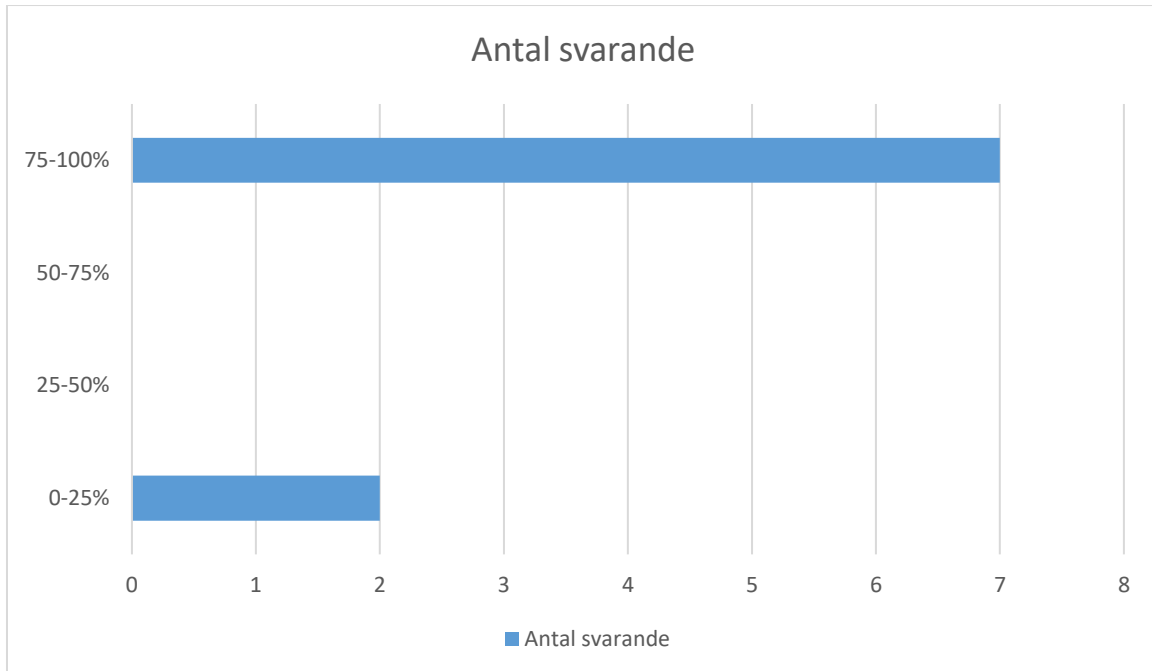


Har ni tvingats till varsel/permitteringar? (26 svar):

Nej: 17 svar (65,38%)

Ja: 9 svar (34,62%)

Om svaret är ja, ange procent av antalet anställda (9 svar):

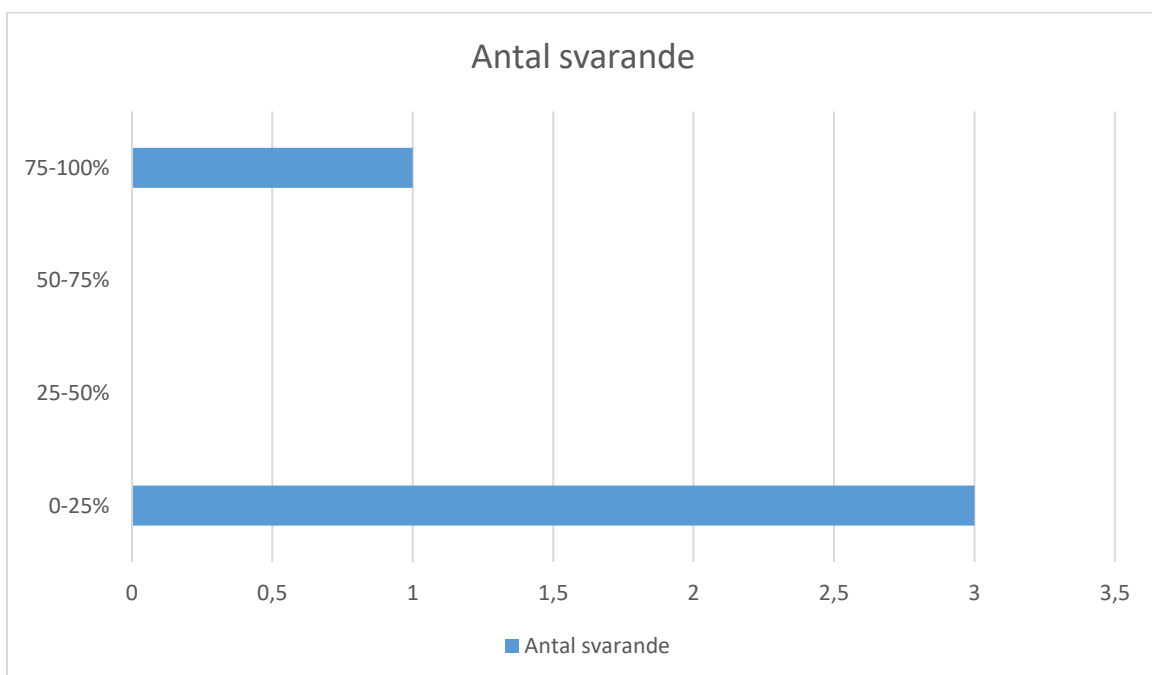


Har ni tvingats till uppsägningar? (26 svar):

Ja: 4 svar (15,38%)

Nej: 22 svar (84,62%)

Om svaret är ja, ange procent av antalet anställda (4 svar):

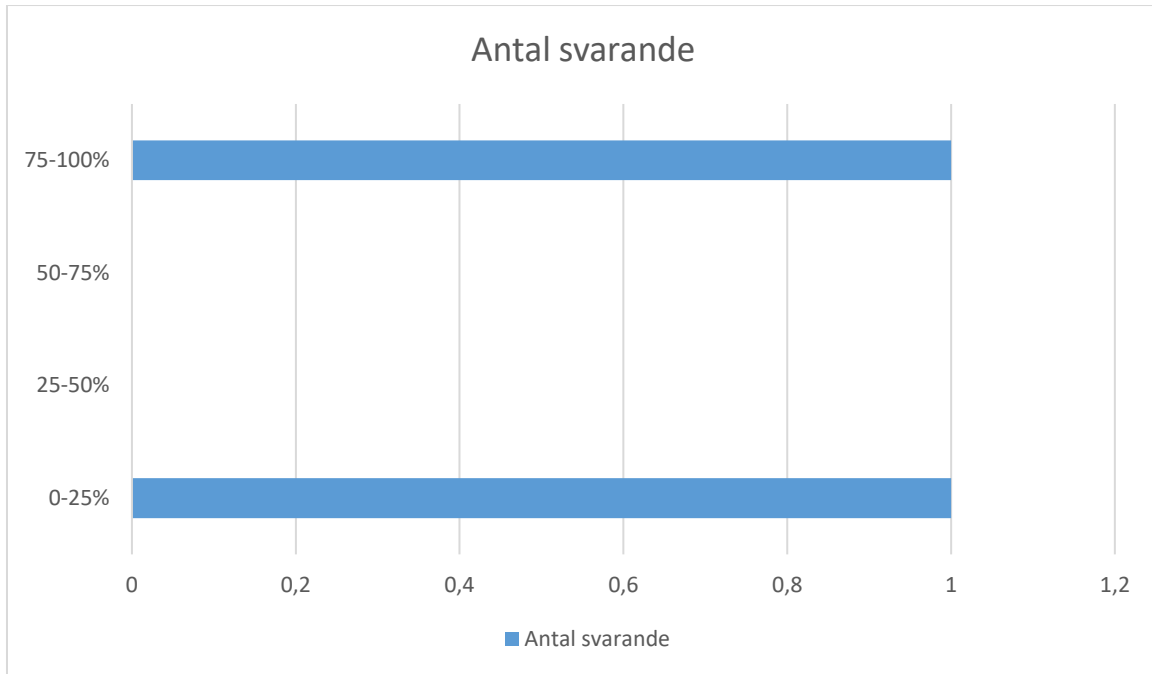


Kommer ni att tvingas till varsel eller uppsägningar? (26 svar):

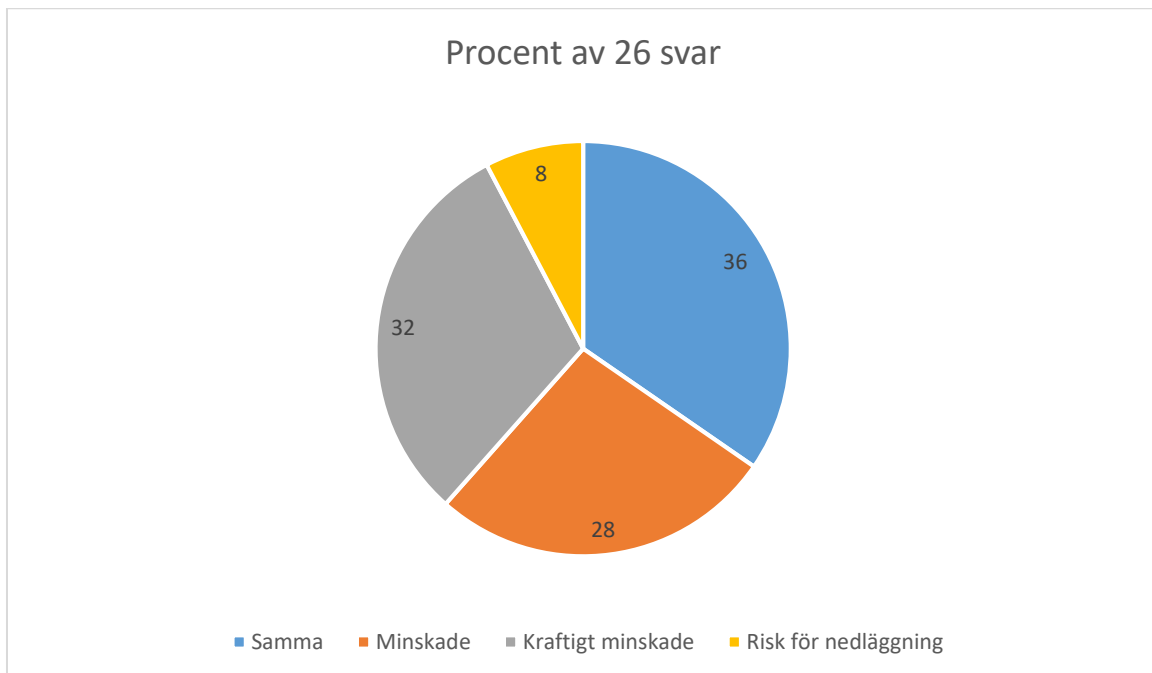
Ja: 2 svar (7%)

Nej: 24 svar (93%)

Om svaret är ja, ange procent av antalet anställda (2 svar):



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



Vad är er största utmaning som det ser ut just nu? (26 svar)

- Att bibehålla produktionspersonal.
- Om nedgången håller i sig i höst och om vi inte kan få permitteringsstöd får vi säga upp personal som vi förhoppningsvis behöver i höst om det vänder.
- Pengar in.
- Att lära mig så mycket som möjligt om de tekniska IT-lösningar som jag jobbar med.
- Cashflow, men få intäkter.
- Att hitta nya uppdrag för att täcka lönekostnaden.
- Sammankomster på max 50% omöjliggör alla former av konserter, fester, föreställningar, etc.
- Inga.
- Fysiska möten.
- Inget gällande covid -19.
- Att göra prognoser för framtiden, kommande 6-12 månader.
- Att öka beläggningen på konsulttid.
- Kassalikviditet.
- Kundens osäkerhet om ekonomi och arbete.
- Att få in jobb från våra kunder.
- Hålla igång försäljningen och personalens arbetsmotivation.
- 0 kr i intäkter.
- Få kunderna att börja beställa våra tjänster igen.
- Löpande hålla i driften.
- Att hinna med.
- Att klara av semesterlönekostnaderna.
- Överlevnad.
- Att minska kostnaderna och få upp försäljningen till normal nivå.
- Bedöma pandemins effekter på fastighetsmarknaden.
- Hjälpa och motivera de av våra kunder som har det svårt.
- Att balansera icke vetande med att driva verksamheten - jobbar man inte på en expansion så går man ner.

Vad för externa (kommunala/statliga) åtgärder ser ni skulle kunna hjälpa/stödja er i ert arbete under det kommande kvartalet? (26 svar)

- Sänkt punktskatt, alkohol.
- Nedsatta arbetsgivaravgifter och bättre permitteringar.
- Inga utöver de som redan finns.
- Kan inte se att det behövs, får hjälp av både KRO och SFF. Stort tryck på dessa kurser dock, kanske någon onlinekurs i sociala medier?
- Omställningsstödet kanske?! Lite information.
- Vet ej.
- Hyresnedsättning!
- Inga.

- Öppna upp för fysiska möten.
- Inga gällande covid-19.
- Fortsatt stöd.
- Fortsatt stöd för tex hyra.
- Gärna olika nätverks arrangemang kanske digitalt ifall man inte kan träffas, Zoom eller liknande? Man skulle kunna träffas i mindre grupper? Utbyta erfarenhet och best practice.
- Stöd med fasta kostnader.
- Inga.
- Stödåtgärder vid sjukdom, så att kollegor och kunder som är sjuka håller sig hemma, och på så sätt minska risken för eventuell smittspridning.
- Besked kring plan av återöppning, ändrade restriktioner.
- Fortsatt lägre arbetsgivaravgift.
- Kommunikation.
- Inga.
- Generösare permitteringsstöd och fortsatt nersatta arbetsgivaravgifter.
- Korttidspermittering.
- Mer liberala/generösa regler för att lägga ledighet/avsluta/rekrytera personal.
- Upphandlingar av fastighetsvärderingstjänster.
- Fortsatt stöd avseende löner och hyror. Ta hjälp av MKB för att driva på utvecklingen med lägre hyror för krisbranscherna.
- Fortsatta nedsättningar av arbetsgivaravgifter, sjukkostnader, bidrag till korttidspermitteringar (även om just den inte fungerar för oss men vet att det hjälper andra) och att man tittar på hur man gör i andra länder som hjälper företag. Då de åtgärder som hittills kommit inte är tillräckligt effektiva för de flesta med en etablerad verksamhet - d.v.s. man kan inte skära ner kostnader i en handvändning, många avtal ligger på årsbasis, personal har 6 månaders uppsägning etc. - och skall man skära ner? Är det tanken att alla företag skall minska?

Vilken bransch representerar ni? (25 svar):

- Bryggeri & dryckes. Industrin. Mötesindustrin. Kultur. Konsult IT. Interim management. Restaurang. IT & Telekom. Möten, föreläsningar och event. Missbruk/beroendeproblematik vuxna. Belysning. IT/Hälsa. Fastighetsservice samt Förnybar energi. Fastighetsförmedling. Maskiner/Truckar. Byggbranschen. Event. Företagsmäklare. Redovisning. Industrin. Konsult. Rekrytering. Fastighetskonsult. Ekonomi- och Lönetjänster. Städtjänster.