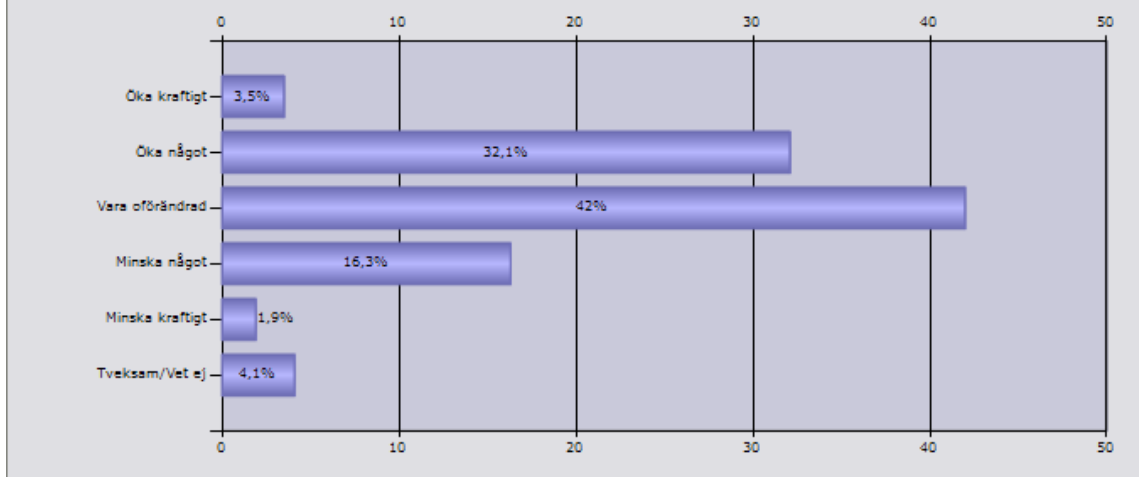


Visma Advantage affärsbarometer höst 2012

Standardrapport

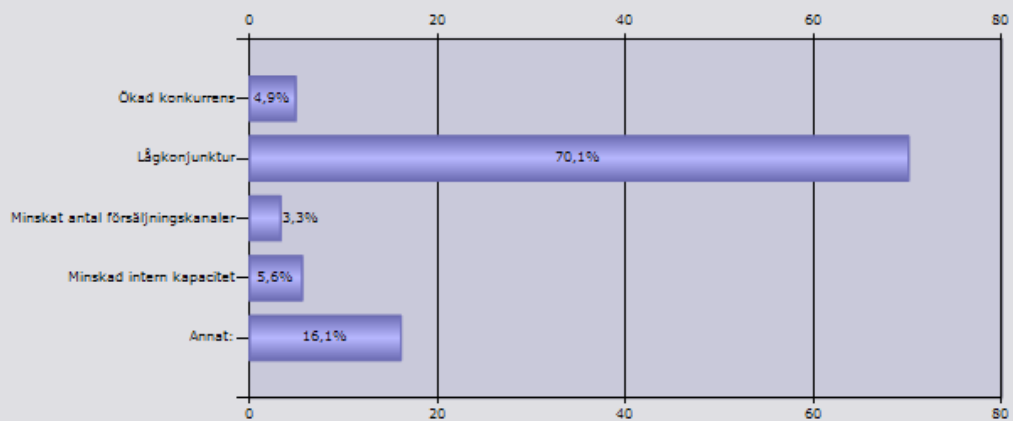
1. Tror du att företagets försäljning kommer att öka eller minska de kommande sex månaderna?



	Procent	Antal
Öka kraftigt	3,5%	59
Öka något	32,1%	537
Vara oförändrad	42%	701
Minska något	16,3%	273
Minska kraftigt	1,9%	32
Tveksam/Vet ej	4,1%	69
Medel		0,2
Svarande		1671
Inget svar		0

Kommentarer:
50% av vår försäljning sker april-juli
Bygg kommer in i en lugnare period över vintern.
Det finns ingen ljusning i det ekonomiska läget i Europa och skulle Romney vinna valet i USA så kommer det att bli än mer instabilt.
Det är lika varje vinter.
Drar ner på verksamheten pga pensionering
Företaget ska läggas ned mars nästa år
Företaget säljer inget...
Helt konjunkturberoende som legeoleverantör
ingen poolsäsong
Jag har lämnat över en agentur till ett annat företag, jag kommer att konsulta mot detta bolag
Jag jobbar bara tre dagar i veckan
Jobbar mycket i Norge, och där är konjunkturen oförändrad.
konkurrensen
Kravet är en snörik vinter.
lågkonjunktur
Lågsäsong
Minskar en hel del, men vill inte säga "kraftigt"
minskar min verksamhet
nya etablerade kunder
Nya Produkter
Pga lägre omsättning
Ser redan en vikande order ingång
Stål industrin är våra kunder...
Säsongsbundet.
Tror att befintliga kunder kommer minska men en del nya kunder gör att det ändå kommer öka
tror att vi sett botten på lågkonjunkturen
under vintern minskar alltid trävaruhandeln
Uthyrning av lägenheter
Varsel om uppsägningar, företagsflytt i när området
Vet ej pga att vi inte har haft detta programmet så länge
Vi går in i lågsäsong under vintern
Vi går nu in i vår lågsäsong så det är normalt att det minskar något
Vi har anställt nya säljare och det borde ge resultat.
Vi har ingen försäljning.
Vi har precis anställt en ny säljare, som vi redan nu ser kommer att bidra med åtskilligt.
Vi jobbar inte med försäljning.
Vi ligger på budget
Vi ser en vikande trend men effektiva motåtgärder kommer förhoppningsvis att hålla försäljningen uppe.
Vi startar upp ett nytt dotterbolag med tillväxtpotential
Vi är en organisation, så frågan är inte riktigt relevant för oss. Vi säljer inte, vi bistår våra föreningar.
Vi är inget företag som säljer något
Vi är på väg in i en lågkonjunktur
vill arbeta mindre
Vår bransch är just nu på nedåtgående men vi har just nu bra med jobb men man vet aldrig när det vänder.
Vår högsäsong är under vintermånaderna.
Vår verksamhet är helt beroende av hur vädret är.

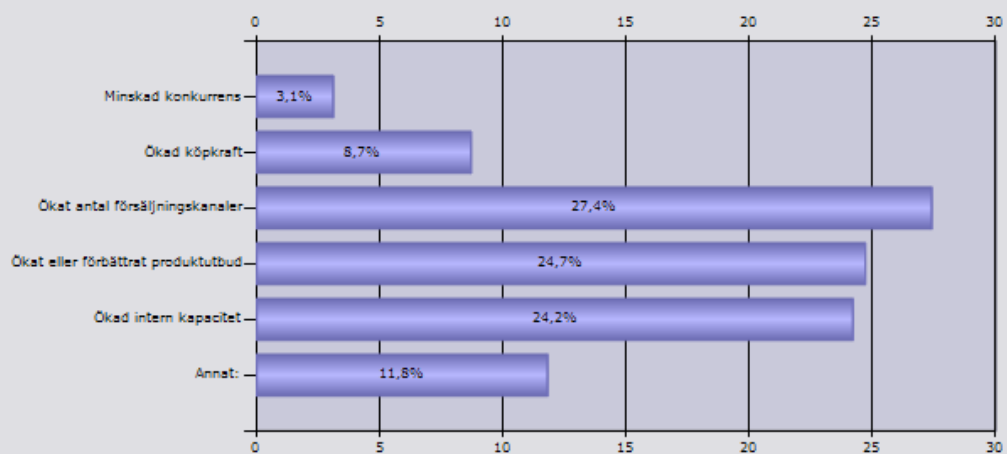
2. Vilket är det viktigaste skälet till att du tror att företagets försäljning kommer att minska?



	Procent	Antal
Ökad konkurrens	4,9%	15
Lågkonjunktur	70,1%	213
Minskat antal försäljningskanaler	3,3%	10
Minskad intern kapacitet	5,6%	17
Annat:	16,1%	49
Svarande		304
Inget svar		1

Kommentarer:	Annat:
	nedåtgående säsong
	Ändrad inriktning
	Eurokrisen
	Minskad efterfrågan i vissa segment
	Lågsäsong
	säsongsverksamhet
	Vi drar ned på verksamheten
	Lågsäsong
	säsong
	lägsäsong
	stort jobb avslutas
	säsong
	säsongsbetonat
	Hög ålder
	stänger
	nyjetsvärden
	Lågsäsong
	Oroligt..
	Oro på finansmarknaden
	År 65år
	vill arbeta mindre
	politiska beslut
	Lågsäsong
	pensionering
	säsong
	Lagförändring
	marknadsutvecklingen för vårt produktområde
	Avsaknad av politiskt engagemang
	Begynnande avveckling
	lägsäsong
	Revisionskapacitet
	Säsongsbundet
	Säsongs branch
	pga säsongen.
	Lågsäsong
	Säsongsbetonat arbete
	Säsongsförsäljning
	Vissa Projekt tar slut
	missat avtal
	minskad marknad
	minskat kundantal
	säsongsjobb
Grävbranchen är väldigt säsongsbetonat	vintern
Jag påstår att vi går i vinter dvala	Vinter
Vi arbetar inom soc.tjänsten och deras budget har minskat.	politiska beslut
vi har en poolbutik och som sig bör så är det inte många som badar i pooler över vintern	vintermånad
Vi har säsong aug - december	Säsongen slut
Vi är ett serviceföretag och om våra kunder producerar mindre så får vi mindre att göra.	
vi är ett trädgårdsföretag	vinter
Vår verksamhet är beroende av bra väder för arbete utomhus.	se kommentar
Ytterst försiktiga kunder som fått budgetneddragningar	

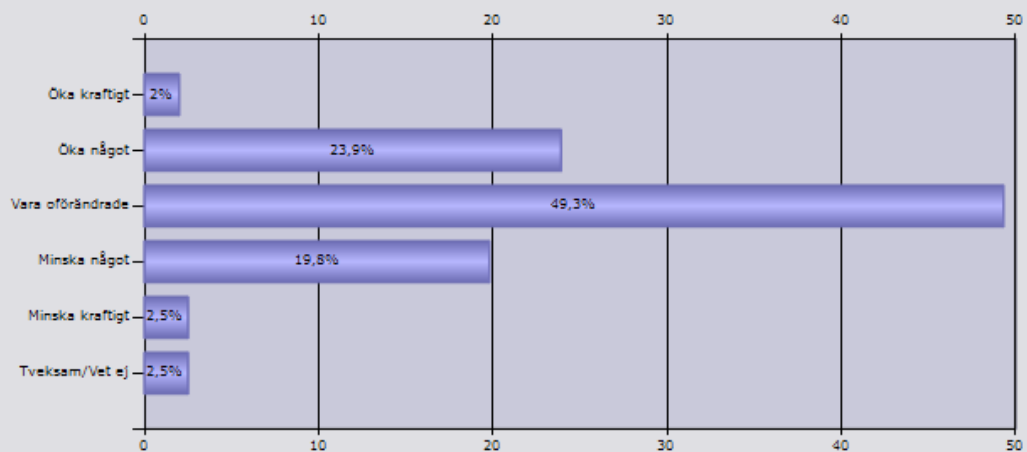
3. Vilket är det viktigaste skälet till att du tror att företagets försäljning kommer att öka?



	Procent	Antal
Minskad konkurrens	3,1%	18
Ökad köpkraft	8,7%	51
Ökat antal försäljningskanaler	27,4%	160
Ökat eller förbättrat produktutbud	24,7%	144
Ökad intern kapacitet	24,2%	141
Annat:	11,8%	69
Svarande		583
Inget svar		13

Kommentarer:	Annat:
	anställd säljare
	Ökat behov
	alltid optimist
	Vi är advokatbyrå
	ökad medvetenhet
	Större skörd
	ökad kundunderlag
	svagt ökande trend inom advokatverksamhet
	vidartubildning avpersonalen
	Kyla
	säsongsanpassning
	Går stadigt uppåt
	vi syns mer
	produktion av trädgårdsprodukter inför våren
	Bättre prisklimat
	Ökad efterfrågan på våra tjänster
	Minskat köpmotstånd
	Flera nya kunder
	Större kundregister
	Starkare varumärke/igenkännande på marknaden
	ökad marknadsföring
	större projekt
	Jag kommer att göra en extra satsning nästa år
	God renumé
	försäljningsstrategi
	Högsäsong
	större marknadsandel
	Förbättrad marknadsposition
	Marknadstillväxt inom vårt segment
	Säsongsvariation
	Fler och fler referenser
	Säsongs produkt
	stor efterfrågan
	Fler som behöver anpassning
	Säsongsbundet
	Fler nya kunder
	Rätt väder
	Behovet av avancerade tjänster ökar
	Den är mycket dålig nu
	Ökad marknadsmognad + krav på effektivisering
	ökad kontaktnät
	Större efterfrågan
	Aktiva säljare
	vintersäsong
	Vi befinner oss i uppbyggnad av ny verksamhet
	Kontinuerlig säljarbete
	Säsong
	Varumärket är en boom
	En känsla
	Efterfrågan
	Bra produktmix
	jul
	Julförsäljningen
	ökad efterfrågan
	ny produkt
	kojturen blir bättre
	Julförsäljning
	ökade marknadsandelar
	Projekt som startar
	går in i ny fas
	mera kund kontakt
Att få nya lokaler och utveckla vårt produktutbud	Nya lokaler
Bra marknad och unika produkter	Unik produktutveckling
Det kan inte bli ytterligare en vår/försommar med lika mycket regn som i år. Kommer solen stiger vår försäljning kraftigt.	"Solsken!"
Går in in en period då det är mer jobb för våran bransch	Mer jobb
Vi har alltid mera att göra januari till juni än på hösten.	Säsongsvarierande
Vi satsar mycket på exponering, att skapa förtroende och att öppna upp nya marknader.	Marknadsföring
Vi säljer glas och försäljningen nov-dec brukar alltid vara högst då, med företags-julgåvor etc	Se kommentar
vi säljer tjänster inga saker så jag kan inet svara på ovanstående	säljer tjänster

4. Tror du att företagets inköp kommer att öka eller minska de kommande sex månaderna?



	Procent	Antal
Öka kraftigt	2%	33
Öka något	23,9%	394
Vara oförändrade	49,3%	813
Minska något	19,8%	326
Minska kraftigt	2,5%	42
Tveksam/Vet ej	2,5%	41
Medel		0,03
Svarande		1649
Inget svar		22

Kommentarer:

Föreningar med vinteridrotter är färre än föreningar med sommaridrotter

Gör inköp åt andra. Nybyggnation av hotell

lager buffring sedan fjolårets korta vinter

Lågsäsong

Per automatik ökar inköpen om försäljningen ökar

pga stort innevarande lager

samma anledning som försäljningsökningen

Samma som förut

Se föregående kommentar

se försäljning

Säsongsberoende verksamhet, låga inköpsvolymen vintertid, alltså helt normalt.

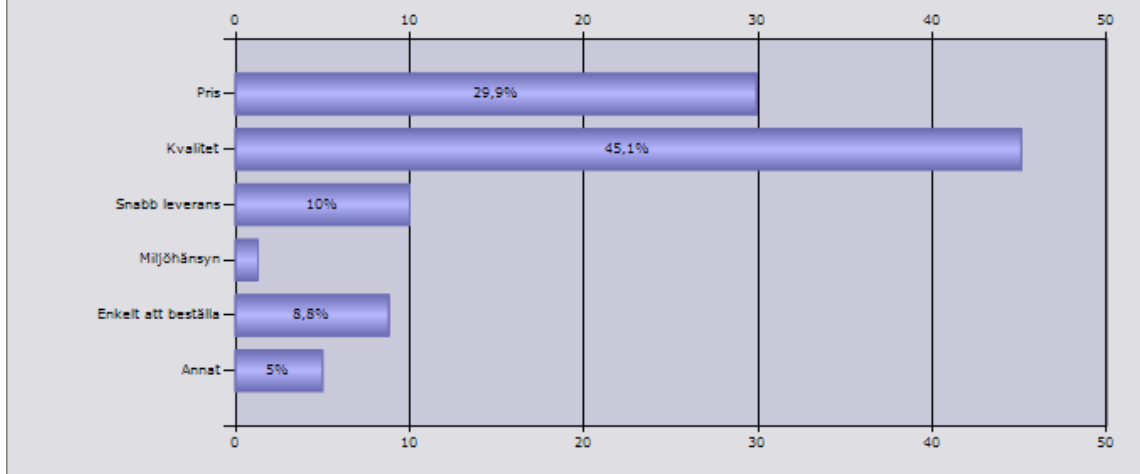
Vi försöker hålla en låg nivå på våra inköp redan nu.

Vi försöker spara på kostnaderna.

vi har redan dålig ekonomi och håller därför bra koll på vad vi köper

Vi köper in allt under hösten för leverans till våren

5. Vilket är det allra viktigaste kriteriet när företaget gör inköp?



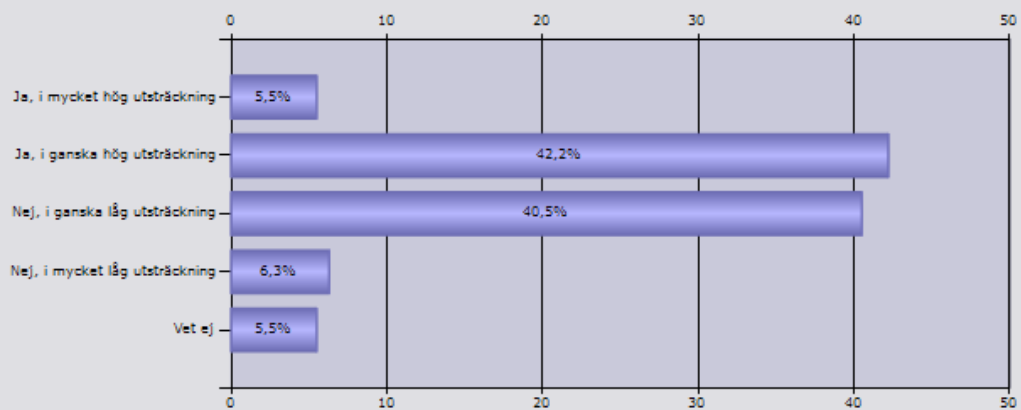
	Procent	Antal
Pris	29,9%	489
Kvalitet	45,1%	739
Snabb leverans	10%	163
Miljöhänsyn	1,3%	21
Enkelt att beställa	8,8%	144
Annat	5%	82
Svarande		1638
Inget svar		33

Kommentarer:	Annat
	Kombination av pris/kvalitet/leveranstid
	Pris/snabb lev/enkelt
	Allt lika viktigt
	pris/kvalitet
	vet ej
	Behovet
	en komb av ovanstående
	miljövänligt
	både pris resp kvalite
	Alla ovan beroende på vara
	beror på vilka inköp
	Avvägning mellan dessa
	Maximera Kvalitet/Pris
	Pris och kvalitet
	en kombination
	Minimibehov
	En kombination av pris, kvalite, miljö och säkerhet
	alla ovan
	Kvalitet och pris
	Vi har ett avtal som gör att vi köper alla våra produkter från samma företag (amerikanskt företag)
	Helheten av ovanstående
	service enkelhet
	flera kriterier
	Pris och kvalitet
	pris och miljö
	Pris/kvalitet
	Rätt produkter
	kombination pris/kvalitet
	Ålder
	Pris samt enkelhet att beställa
	Det totala erbjudandet
	enkelt o prisvärt
	Leverans på rätt tid
	Kombination av ovanstående
	Allt
	en kombination av ovan
	DESIGN O FÄRG
	Pris kontra kvalite
	en blandning av ovan
	Lägsåsong
	Efterfrågan
	Pris och kvalitet
	Totalekonomi
	Kvalitet och snabb leverans
	Pris och kvalitet
	Närbeläget
	Kombination av ovanstående
	Det är flera kriterier sammantaget
	Pris, Kvalitet, lev.tid
	flera faktorer enligt ovan ihop
	Möjlighet att själv välja leveranssätt
	Allt ovan, går inte att välja endast en variabel.
	Alla ovanstående
	både pris o kvalite
	Service och kunskap
	RELATIONER
	Kvalitet OCH Pris
	Lev.tid, pris
	Tagande av marknadsandelar
	Kombinationen av ovanstående.
	Pris och kvalitet
	vid order
	En kombination av övriga val
	kombination av ovanstående
	Pris o snabb lev.
	nödvändiga inköp endast
	rätt pris på rätt kvalite
	Leveranssäkert/Kvalitet till rätt prisbil
	Pris och kvalitet i kombination
Alldeles för snäva svarsalternativ. Beror givetvis på vad som ska köpas och situationen.	
Pris/kvalitet/miljöhänsyn i kombination måste jag svara.	
Allt ovan är viktigt. Beror på varutyp & användningsområde	
Att handla enligt våran inköpsrutin	Inköpsrutin
Beroende på vad det är vi skall köpa.	
Beroende på vad som inköps så varierar svaret mellan alla alternativ.	se nedan
Beroende på vad som ska beställas är olika kriterier viktiga	
Beror på vad inköpet gäller men övervägande pris.	
Beror på vad inköpet gäller. För dålig kvalite ger oxå effekt.	
Det går ej att peka ut en faktor.	det är oftast flera faktorer samtidigt.

Det går inte att ange ett kriterie som är viktigare än andra.	Viktad bedömning
Det är egentligen de 3 första alternativen i förening	
Det är en kombination av alla dessa kriterier, men då de flesta leverantörer för det mesta håller sortiment som är i det närmaste identiska, landar ofta beslutskriteriet på pris (strax före leveranskriteriet)	
Det är en kombination av flera parametrar pris, kvalitet, leveranstid är viktiga	
Det är en mix av alla alt ovan	
Det är många faktorer som är viktiga: Pris, kvalitet, snabb leverans	
Det är oftast beroende på typ av vara el tjänst	
Det är snarare en blandning mellan pris och kvalitet; men självklart betyder priset mycket	
Egentligen en kombination av pris kvalitet och snabb leverans - allt ska vara bra	
Egentligen är det en kombination av pris och kvalitet.	
en ganska omöjlig fråga. Vi är inte upphandlare som kan tvingas att köpa en billig men dålig olämplig produkt.	en mix
En kombo av pris och snabb leverans.	
En omöjlig fråga att svara på. Det beror på vad som ska köpas in och hur det ska användas.	En omöjlig fråga
Enkelt att beställa är ju naturligtvis väldigt viktigt också	
Enkelt att beställa,	
Går EJ att svara enhetligt på denna fråga. Det beror helt på vilken vara/tjänst det gäller	Går EJ att svara enhetligt på denna fråga. Det beror helt på vilken vara/tjänst det gäller
Går ju inte att svara på så här enkelt. Kvalité är minst lika viktigt, b-kopior köper man aldrig trots lägre pris. Enkelt att beställa/snabb leverans är faktorer som spelar in också, beroende på tillfälle.	
helst vill jag kryssa i alla 5 alternativen, de hänger ihop. Högsta möjliga kvalitet till lägsta möjliga pris. Det blir missvisande för oss att enbart välja ett av dessa kriterier så fler alternativ är lika viktiga för oss.	
ibland är det pris, ibland snabb leverans, ibland kvalitet beroende på vilken vara det handlar om	varierar
Ingen bra fråga då kvalitet finns på olika nivåer. Upplevd kvalitet hänger samman med kundens förväntningar. Miljöhänsyn seglar allt mer upp som ledstjärnan vid produktval...Det Naturliga Steget	Ingen bra fråga då kvalitet finns på olika nivåer. Upplevd kvalitet hänger samman med kundens förväntningar.
Ja alla är lika viktigt. Konstig fråga, spelar ingen roll om man får det snabbt och det är usel kvalitet. Men snabbt är viktigt.	
Kobinationen pris och kvalitet	
Kombination av pris och kvalite	
Leveransen måste telefonaviseras för att fungera. I dag får man hämta på postutlämningsstället. Leveransen till dörren fungerar ej i dag.	
Lägsta totala kostnad skall uppnås.	Helhetsynen.
Men alla alternativen är för mig viktiga/viktigast.	
Men pris, kvalité och snabb leverans går hand i hand alla lika viktiga	
Men även kvalitet och pris är viktigt	
och kvalitet	
och snabb leverans	
olika kriterier beroende på vad som ska inköpas	
Olika vid olika inköp	
Pris i förhållande till kvalite	
Pris i förhållande till kvaliteten	
Pris i relation till kvalitet kanske är mer riktigt.	
Pris och kvalité	
Pris och kvalitet	
pris och kvalitet	
pris och kvalitet ska det vara	
Pris och kvalitet står ganska lika, det är inte enbart priset som styr.	
Pris är viktigast men kvaliteten får inte bli lidande och inte heller stabiliteten på leveranserna (levtiderna).	
Pris, kvalitet och snabb leverans...	
Svårt att avgöra vilken som är viktigast	
Pris, men inte långt efter kommer "Snabb leverans". Också jätte viktigt!	
Priset är otroligt viktigt men vi tullar ytterst sällan på kvalitén eller på våra miljöhänsyn. Då försöker vi hellre att se efter alternativ att lösa det på annat sätt än inköp av vara själv.	
Priset är viktigt under förutsättning att andra kriterier är uppfyllda så att de kan accepteras.	
Rätt kvalitet till rätt pris, inte till vilket pris som helst	
Rätt kvalitet är grunden för inköpet, men att priset är konkurrenskraftigt är avgörande för affären!	
Samt kvalitet och snabb leverans.	
Snabba leveranser är också mycket viktigt!!	
Svår fråga att svara på. För visst är det lägsta priset viktigt, men med avkall på kvalitet blir priset inte jämförbart.	Kombination
svårt att svara pris, kvalitet och leverans kommer alla på	

första platserna.	
Svårt att avgöra vilket som är viktigast, det är så mycket som avgör inköpet.	
T.ex kontorsvaror går på pris, frakt är snabb och pålitlig leverans viktig, flyg/resor är kvaliteten viktig. Datorer- allt annat än Dustin - de misslyckas på samtliga ovan	Varierar beroende på vad vi köper
TOTALKOSTNADEN som då innehåller alla ovanstående punkter. Väljer jag någon av dom så är Kvalitet det viktigaste	Totalpris/kostnad
Även pris och levtid.är viktigt	

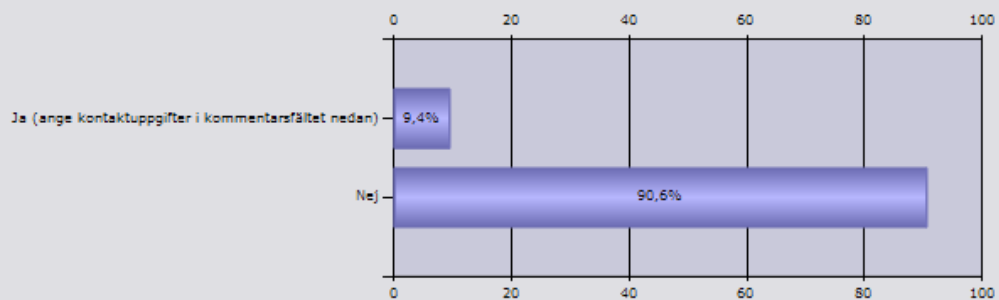
6. Tar du hänsyn till miljöaspekter vid inköp?



	Procent	Antal
Ja, i mycket hög utsträckning	5,5%	88
Ja, i ganska hög utsträckning	42,2%	681
Nej, i ganska låg utsträckning	40,5%	653
Nej, i mycket låg utsträckning	6,3%	102
Vet ej	5,5%	89
Svarande		1613
Inget svar		5

7. Resultatet i affärsbarometern kommer att sammanställas och skickas till media. I samband med detta vill vi gärna tipsa journalisterna om företag som de kan ringa upp för att få lokala exempel på utvecklingen.

Kan du tänka dig att svara på frågor från lokalmedia om utvecklingen i ditt företag? Om vi skulle vilja tipsa om dig kommer vi att stämma av detta med dig i förväg.

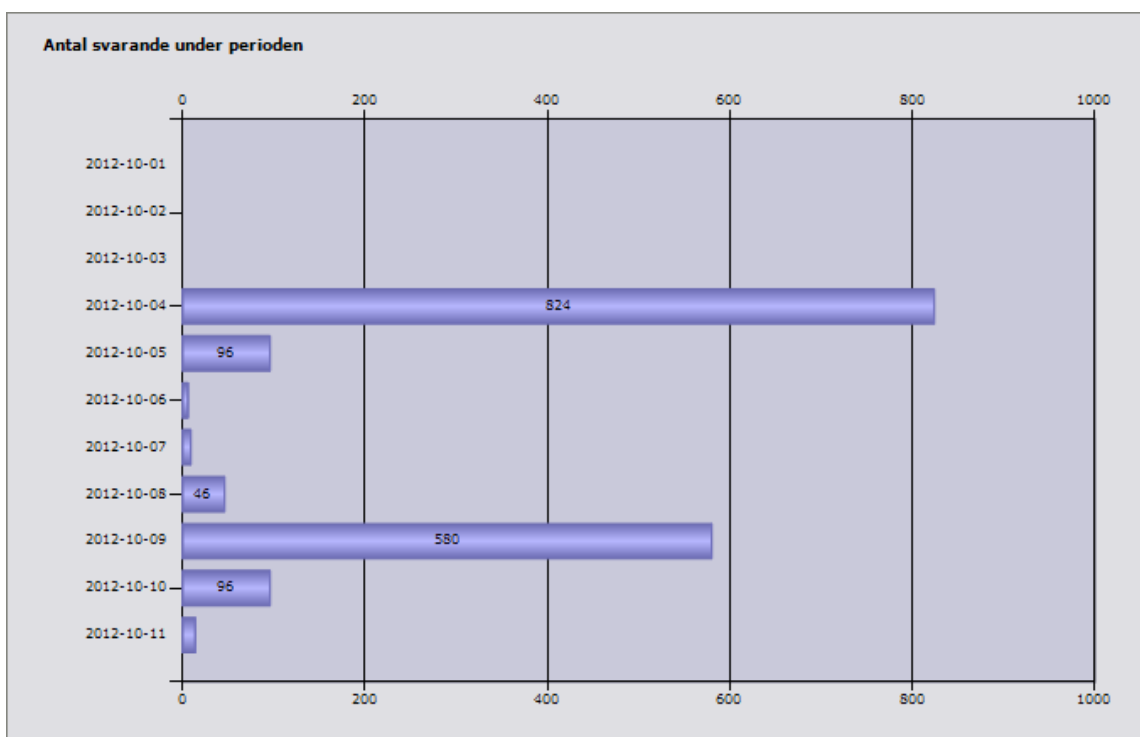


	Procent	Antal
Ja (ange kontaktuppgifter i kommentarsfältet nedan)	9,4%	152
Nej	90,6%	1472
Svarande		1624
Inget svar		47

Namn och telefon:
08 Ståd & Fasti
AB Glasbetong Henrik Zetterholm 08-7471090 henrik@glasbetong.se
Adam Källberg, 0735344040
AGNE PAULSSON
Anders Grevby 070-5482079
Anders Östling 070-562 95 77
Andrews Svensson 0736-792990
Ann Iversen 0474-21075
Anna Thureson 0141 209564
BengtOlof Sandberg Rekonomerna AB 0271-58050
benny melin 0705817548
BestWay HB, Dan Lovlid: 036-3300430
Bianca Bosman Ekshärads Färg och Tapeter eksharadsfarg@hotmail.com 056340380
Bill Romanus, 0708 35 94 80 romanus@ekosofia.se
Björn Jonsson 0708-254920
Björn Magnusson, 0413-403402
Björn Wennerström 0565 50063
Björn Österlund 0650-75970
Bo Eriksson 0371-585771
Busch Vakuumteknik AB
B-Å Svensson 0707870900
Carola Almén 070-302 21 63
Catja Everhall Blom 0707205204
Christer Daunfeldt 08 445 7237
Claes af Klinteberg 0708793124
Daniel Lång 070-6781975
Daniel Ångmo 070-226 36 55
Eddie Wiklund 08-661 82 00
Emil Byström, Nordic ChemQuest AB, 070-6892501
ERIC GÄVERTH 0706-470154
ERME AB 0705 27 80 00
Eva Lindorm 070-0916415
Eva Lindorm Koordinator H-snickrier AB 070-091 64 15
FASTY AB
Klaus Timmann Tel. 0371-22 68 13 Mobil. 0703-79 14 94
Fredrik Rooslien fredrik@roosliens.se 0225-15994
Gabriella Barta Söderqvist, 031-322 24 22
Gerd Holmgren 0709495801
Gunilla Pettersson 0221-16040
Gunnar Mosling 0705866379
Gunnar Svedbro 070-7425770
Görgen Widhja Tel: 0502-31250; 0709-146005
Hans Johannesson 0418 - 66 82 50
Henry Risveden 033-298100
Håkan Källgren +46705774931 hakan.kallgren@smquality.se
Håkan Nilsson Dd David design furniture Rumbler Thesigns
Informationshuset Försäkring Ben Josef Östby 08-328010
Ingrid Hansson
Inte detta året, men eventuellt nästa.
Jan Nilsson 070-3990055
Jan Svanberg 0708-224900

Jan Sveide, 031 7203102
Jan-Gunnar Eriksson 0320-10105
Janne Törngren 0498-278899
Jan-Willy Evaldsson 0433-512420
Jill Lihnell 019-107737
JMC Systems Engineering AB
Joacim gunnar Conveno Elinstallationer AB 0340-590900
Johan Bolin Birdblock Sverige AB Dalénum, Lidingó johan@birdblock.se 073-0266026
Johan Leicht 0727216444
Johan svensson. 0735-459299
Johanna Andersson, johanna@zav.se, 0708-375242
Johnny Rönnfjord 070-5959767
Jonas Aarvaag 023-13366
Jonas Enbom 070-2466068
Jonas Hedlund Bomek Verkstads AB 031-507305 jonas.hedlund@bomek.se
Kaj Jansson 0224 60550
Karin Högman 060-61 40 55
Karin Storm tel 0707 678385
Karl-Johan Kjollerström 0705-694966
Kenth Berggren, 0702-500238
Kjell 031980370
Kjell Andersson 08-551 741 64
KRISTER PETERSSON 076 2797885
Kristian Johnson 031-983477
Kristina Stolt 070-5363114
Lagergrens Handelsträdgård AB Björn Lagergren Telefon: 0474-484 80 Direkt: 0474-484 81 info@lagergrens.se bjorn@lagergrens.se
Landsbrostugan AB 0383-60070
Erling Lundgren Lars Gustavsson 070-5359789
Lars Wiklund 070 5515452
Lars-Göran Öhlund 0929-10850
Lars-åke Johansson 0470-733211
Leif Johansen 0554-13010
Leif R Gustafson 070-582 42 70
Lena Antman 070-8806014
Lotta Isgren 0410-17700
Magnus Ahlsteiner 0370-355102
Magnus Damm 026-248275
Magnus Eriksson VD 0243-248500
Magnus Stjernberg, Verkställande direktör, 0300-323088
margareta Fernström 070-531
Maria Rubensson 070-6548099
Marie 0733-343424
Mariedals Byggtjänst AB, Peter Alvegard 0706009624
Marit Nyman, 0522642850
Maritha Harrysson 0480-37013
Marte Vikheim Sörensen 0526-682 80
Mats Lindström, Z-aim AB 070-1303679
Mattias Emretzon. 0707444196
Maxibryggan AB Stefan Haraldson 0490 326 20
Mikael Karlén 0708-183259
Mikael Sipilä - Wild Card AB. 08-742 18 30
Mona Edström tel 0498-481076 selene-kollektivet@telia.com
Niclas Swärdh, ProfilPartner AB 0709-846002
Ola Rubertsson, Energibyran 070-241 78 16

Ola Södergren, ola.sodergren@techmind.se
Olle Nordbäck 0317199382
Olle Robertsson 090-182030
olof elwin 0141 478833 olof@spartantraining.se
P-A Berge 0143-621664
PA Lénström, 0702766207
Patrik Carlsson 0706213703
Patrik Nilsson VD Stjärnstudio AB patrik@stjarnstudio.se 0722-101 202
Per Ahlberg, 0767 - 88 08 01 per.ahlberg@aabelectro.se
Per Hagman, 0733-304075
Per Nilsson Tfn: 0703-257595
pierre.d.z@utech.se 08-7002252
Pontus Isaksson flintabyggen@hotmail.com Ebbamölla 5151 242 95 Hörby
Pär Jacobsson, 0703 720 706
Robert Camara 033-233055
Robert Sundlöf 0703495501
Robert Wahren 040 454985 0703 054985
Robert Åström 070-6498299
Rolf Wikström 070 5604090
Ronny Tyllander 0703415099 ronny@mtb.nu
Sofi Cyréus 0704 246987
Stefan Millegård 0705-987728
Sture Åberg Malmfalten AB sture@malmfalten.se www.malmfalten.se
Svante Nygård Tel: 0703-100 001
Sven-Eric Nilsson 070 641 31 20
Sölwe Pettersson 0171-415161
Tapio 070-5943444
Thomas Lindegren 026-71298
Thorbjörn Ekåsen 054-850113 även mobil
Tom Persson 070-496 75 37
Tomas Holasek 0705 284917
Tone Karlsson, 0560-282499
Träum ab Nils Barowiak 070 560 69 19
Ulf Andersson 0705609291
Ulf Karlsson 07345-313 503
Ulf Larsson 0709-77 40 10
Ulf Sjöholm 0490-69 250
Ulrika Åberg 018 666981
Värderingsinstitutet, Malin Åhman 0705251455
Yngve Sundberg Tel: 070 34 38 745



Mottagare	Ej kontaktbara	Svarande	Svarsfrekvens
10301	722	1671	17,4%