

ÅRSMELDING 2018



Årsmelding 2018

2018 ble et år med framgang på mange områder for Glassfagkjeden. Meldingen fra medlemmene vitner om at det har vært nok å gjøre, omsetningen for forsikringsjobber har gått fram, vi har forbedret oss i forhold til å jobbe i In4Mo og synligheten til Glassfagkjeden har gjennom markedsføringsaktivitetene nådd nye høyder.

Det har samtidig vært en periode med en del endringer innen for kjeden, blant annet med at Jan Frode Hagen valgte å fortsette karrieren utenfor Pilkington og medlemmer som har forlatt kjeden.

Det har vært viktig for kjeden å jobbe målrettet med de enkelte forsikringsjobbene for å kunne levere gode tjenester til våre forsikringspartnere. Kvaliteten i dette arbeidet er det viktigste virkemiddelet vi har for å kunne få vekst for medlemmene i antall forsikringsjobber fra disse avtalene. Fokuset har derfor vært å forbedre dette arbeidet i forhold til rutiner og måltall, samt utvikle oss for å kunne levere det produktet som forsikringsselskapene etterspør, for eksempel gjennom innføring av ICC. Her har medlemmene vist vilje til forbedring, noe som også målingene viser, men det er fortsatt et stykke igjen til vi er på nivået vi skal være på. Kjedekontoret har jobbet aktivt med å fornye og strømlinjeforme de eksisterende avtalene, og samtidig få inn nye forsikringsselskaper i porteføljen.

Det at Glassfagkjeden er landsdekkende er et viktig prinsipp som blir ytret av forsikringsselskapene. Vi er den eneste kjeden som kan skilte med å være landsdekkende, og de eneste reelle utfordrerne på dette er de store saneringsselskapene. Det er viktig at kjeden har fokus på disse og sikter på å fylle regioner hvor vi mangler medlemmer. Dette vil være en oppgave for kjedekontoret å jobbe med framover.

Pilkingtons volum til medlemmene har hatt en økning på 7% hittil i år sammenlignet med året året før, noe som er 2% bak budsjett. Dette tilsvarer en liten økning omsetningsmessig. Lojalitet er noe som vi har hatt fokus på i lang tid i kjeden. En vesentlig del av Glassfagkjedens midler kommer fra kickback av Pilkingtons omsetning fra medlemmene. Jo bedre lojalitet og omsetning, desto flere midler har kjeden til å gjennomføre de aktivitetene vi ønsker.

Glassfagkjeden var, sammen med Pilkington, hovedsponsor på Glass- og Fasadedagene i Lofoten i April, noe som var med på å styrke vårt merkenavn og posisjon i bransjen. Vi gjennomførte også gratis FG godkjenningkurs for medlemmene som var til stede der. Aktiviteter som gir medlemsbedriftene styrket kompetanse og markedsføring ønsker vi å satse på framover da det er et av kjerneområdene i kjeden.

Samhold og samarbeid mellom medlemsbedriftene er en viktig kjerneverdi for kjeden som vi skal styrke framover.

Jeg vil benytte anledningen til å takke for et bra år med vekst for kjeden, og håper at resultatene vi i felleskap har skapt og den posisjonen vi har inspirerer til fortsatt innsats.

Elverum, 14. januar 2019

Med vennlig hilsen



Asbjørn Lunde
Adm.Dir./Managing Director
Pilkington Norge AS

Medlemmer

Ved utgangen av året har vi 35 aktive medlemmer.

Følgende har meldt seg ut av Glassfagkjeden: Haugens Glass service, Glass og Byggteknikk og Glassmester Grov.

Markedsrådet

Det har vært avholdt 4 markedsrådsmøter i 2018. Møtene har i hovedsak dreid seg om sentralavtaler, markedsføring, In4Mo, lojalitet statistikk og planlegging av regions møter og årsmøte. Kjedekontoret ser stor nytte av å gjennomføre 4 markedsrådsmøter da dette er et viktig forum for å ta opp aktuelle saker som er kommet inn fra kjedens medlemmer i perioden mellom møtene.

Stig Arne Nilsen stod på valg for region vest. Christisan Mohn Nøklings ble valgt inn for 2 nye år. Valget ble gjennomført på høstens regionsmøte i Bergen.

Markedsrådet 2019 består av følgende: Roger Thorvaldsen, Christian Mohn Nøklings, Kai Dysthe og Håvard Henriksen, Asbjørn Lunde og Anne-Charlotte Braastad

Regionale Medlemsmøter: Vi har holdt medlemsmøter i alle regionene i september, oktober og november 2018. På møtene hadde vi med oss Gjensidige som gikk gjennom ICC og Håndverksgruppen som presenterte seg for våre medlemmer og vise versa.

Sentrale kundeavtaler

Ny forsikringsavtale er inngått med Knif Trygget og et avtaleforslag er sendt til Frende Forsikring. Pr. dags dato vet vi ennå ikke om vi har fått fornyet tillit hos Gjensidige Forsikring. Kjedekontoret vil i løpet av 2019 reforhandle de øvrige forsikringsavtalene.

Techweb styrer fortsatt vår kjedens markedsføring og i løpet av 2018 har kjeden økt sin synlighet Sentralavtale med Securitas er sagt opp fra 31.3.2019, men vi beholder 815 nr. Ennå ikke klarlagt hvordan vi skal løse dette med å besvare henvendelser fra denne tlf.

Økonomi

Foreløpig resultat 2018 ligger innenfor den rammen på NOK 2 297,679 som er satt.

Kjedekontoret

Kjedekontoet består av Asbjørn Lunde, ansvarlig for Glassfagkjeden og Anne-Charlotte Braastad, markedskoordinator

Budsjett 2017/2018

	Budsjett
Markedsaktiviteter	kr 262 879
Lønnskostnader	kr 850 000
Andre personal kostnader	kr 186 500
Regionsmøter og Årsmøte	kr 80 000
Markedsrådsmøter	kr 45 000
Securitas vakttelefon 815	kr 55 500
Techweb Byråavtale	kr 800 000
Web server/domeneshop	kr 8 500
Telenor 815 nr	kr 9 300
Total sum	kr 2 297 679

Kommentarer til ovennevnte budsjett

Markedsaktiviteter – her ligger vi litt over budsjett. Dette skyldes at vi for 2018 har tatt kostnadene for In4Mo Contractor på NOK 65`. Dette var ikke tatt høyde for når budsjettet ble satt for 2017/2018.

For lønns og peronalkostnader ligger vi der vi skal være, men har gått litt over budsjett på Regions og markedsrådsmøter, men her har vi hentet midler fra andre poster.

Budsjett 2018/2019

3,2% provisjon på salg		kr 978 302
Medlemskontingent		kr 1 295 000
Inntekt		kr 2 273 302
Utgifter		
Markedsaktiviteter	kr 220 000	
Fagdager	kr 20 000	
Lønnskostnader	kr 875 500	
Andre personal kostnader	kr 200 000	
Regionsmøter og Årsmøte	kr 80 000	
Markedsrådsmøter	kr 60 000	
Techweb Byråavtale	kr 650 000	
HubSpot Lisens	kr 86 000	
Contractor Lisens	kr 68 400	
Web server/domeneshop	kr 8 500	
Total sum	kr 2 268 400	
		kr 4 902

Kommentarer til budsjett

Som nevnt over har 3 medlemmer meldt seg ut av kjeden, men kjedekontoret har som mål å erstatte disse med i hvertfall 2 nye, derfor er medlemsinntekten omtrent på samme nivå som for 2017/2018. Lønnskostnadene er satt opp etter følgende nøkkel:

Fordelingsnøkkel	
* Tone 25%	2 timer pr. dag, totalt 10 timer i uken
* Asbjørn 10%	2 dager pr. mnd (7,5 timer pr. dag)
* Annech 90%	

Techweb byråavtale er redusert til 650 000. Avtalen med Securitas er sagt opp og disse midlene er overført In4Mo Contractors.