

Referat fra Regionsmøte 13. November 2020

Møtested: Digitalt møte på Teams

Deltakere: Medlemmer Region Øst

Agenda for møte

10:00 Møtestart - Generelt om å ha møte på TEAMS

- Gjennomgang budsjett
- In4Mo og ny prisliste
- Markedsaktiviteter Q3
- Nye medlemmer og avtaler
- Årsmøte 2021

Øvrig

Gjennomgang budsjett

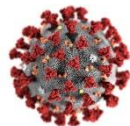
Budsjett de 7 første månedene ligger på rundt 20 mill

Faktisk omsetning i perioden endte på kr. 21 mill mot kr. 18 mill samme periode i fjor

Dette er totalt sett en økning på kr. 2,9 mill i forhold til fjoråret og 1,1 mill bedre enn budsjett.

Pilkington Elverum har hatt en total økning på ca. 15% i omsetning sammenlignet med i fjor på egen produksjon. Dette er en svært gledelig økning, selv om det til tider har vært utfordringer med å håndtere volumet. Noe lavere omsetning på innkjøpt glass.

I fjor ble det signalisert at strategien framover er å vokse og øke kapabiliteten på Elverum og for produkter fra egen produksjon. Elverum er nå styrket ved å sette inn ett 1/2 ekstra skift på isoler linja, dvs at det nå går 1 ½ skift her.



Elverum valgte å stenge helt ned fra tirsdag i uke 45 pga. påvist Covid smitte i produksjonen. Åpnet opp igjen mandag morgen i uke 46 med produksjonen som var satt på vent fra foregående uke. Beklageligvis ble da alle Glassfagkjedens medlemmene rammet av forsinkelser.

Jobber nå for fullt for å ta igjen det som ikke ble levert i uke 45 – normalt 1 ½ skift, nå jobbes det 3 fulle skift for å ta igjen etterslepet fra forrige uke. Slik det ser ut nå er Elverum e i rute med leveringer for uke 47.

Pilkington Norge ser det som svært viktig å være en stabil og dyktig totalleverandør for Glassfagkjedens medlemmer men krever også at kjedens medlemmer er lojale når det gjelder kjøp av glass fra Pilkington Elverum.

Medlemskontingenten for 2020

Medlemskontingenten for april – september 2020 ble fakturert i oktober og i den forbindelse mottok dere også en faktura på totalt tildelte forsikringssaker i perioden 1. april til 30. september 2020. Dette er nedfelt i kjedens vedtekter.

Ref. §11 Finansielle ressurser pkt 3. i kjedens vedtekter.

Medlemmene skal belastes et beløp pr. tildelt forsikringssak uavhengig om saken går til kontant eller til utføring av glassarbeid. Beløpet er satt til kr. 200,00 pr sak og skal faktureres 2 ganger pr. år sammen med medlemskontingenten.

Budsjett

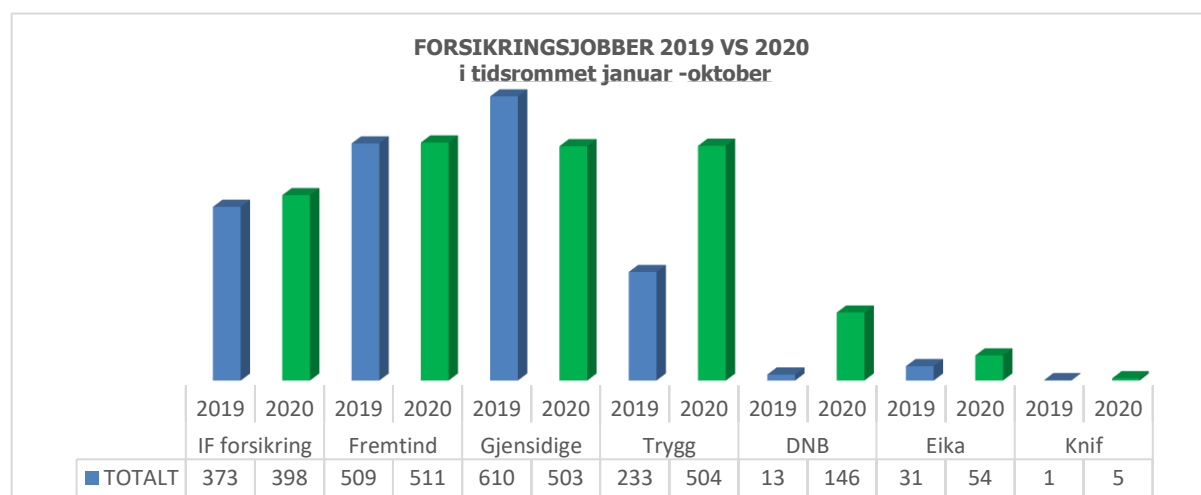
Det var ingen innvendinger ved presentasjonen av Glassfagkjedens budsjett



Antall forsikringsjobber

Det øker på med forsikringsjobber tiltross for at Gjensidige nå har overlatt til kunde å velge glassmester ved glass skader. Dette har selvfølgelig resultert i at det har blitt betraktelig mindre med Gjensidige jobber via In4Mo portalen.

Men totalt i samme periode 2019 hadde kjeden 1770 jobber mot 2222 jobber i 2020. Dette er en økning på 452 jobber. Størst økning har Trygg med 233 jobber i 2019, mot 4504 jobber i 2020 og DNB med 146 jobber i 2020, mot 13 i samme periode i 2019. Viktig at vi opprettholder «trykket» på forsikringsjobbene og leverer det som er påkrevet i forhold til å overholde framdriften på alle jobber.



Webinar

I begynnelsen av September hadde Gjensidige et webinar om besiktigelse og verifisering, Dette webinarer er også relevant for de øvrige selskapene vi samarbeider med. En PDF på webinarer ligger på medlemsnett, i mappen til Gjensidige og går detaljert gjennom fremgangsmåte ved besiktigelse og verifisering av skade, men kan i hovedsak oppsummeres:

Besiktigelse settes i gang på skadested, men skal ikke settes ferdig FØR skadeårsak er avdekket på større skader. På enkeltglass og små skader, trykk godta, selv om du er litt usikker. Viser det seg ved demontering at dette er en kantskade, skal rapporten endres til JA til regress og skriv begrunnelse i h.h til mønstermalen. (5 år ved håndtverksfeil – 10 år ved produksjonsfeil) Samsvarer ikke innrapportert skade med det du ser skal saken settes på vent, status 3

Videre

- Budsjett på saken skal sendes til godkjenning 3 dager etter at erstatningsbeslutning er tatt
- Ferdigmelding lastes opp senest 2 virkedager etter ferdigstillelse av reparasjon og før fakt. sendes
- Last opp faktura, frist på 15 virkedager etter ferdigstilt reparasjon.
- Der medlemmene har prosjektledelse må også denne avsluttes når saken er ferdig.
- Sørge for at løpetiden pr. sak blir så kort som mulig og så langt som mulig under 50 dager.

Lurer du på hvilke fakt. rutiner som gjelder for de forskjellige selskapene har vi laget et oppsett på dette som ligger på medlemsnett under mappen FORSIKRINGSSKAPER.

FORSIKRINGSSAKER – FAKTURARUTINER, ALLE SELSKAP

Teams – Digital møtevirkksomhet



Siden 1. januar 2020 benytter nå Tone 80 % av sin tid på å følge dere opp på forsikringssaker. Teams vil bli benyttet som et verktøy for å gå gjennom prosedyrer og rutiner med dere. Fordelen her er at dere kan dele bilde og skjerm med Tone så det blir enklere for dere å gå gjennom sakene og Tone vil se hvor skoen trykker. Du behøver ikke ha Teams installert på din skjerm, men Tone sender deg en link som du trykker på og vips så er dere connected digitalt. Eneste forutsetning er at du enten har høretelefoner eller lyd på PC.

Er du usikker på dette med Teams er det bare å slå på tråden til Anne-Charlotte eller Tone så kan vi sende en prøvelink og se hvordan dette fungerer for deg. Det er bare å ringe, vi hjelper dere gjerne i gang.

Vi jobber kontinuerlig med å forenkle rutinene for dere slik at selskapene har så like rutiner som overholde mulig, men dette tar tid. Ser dere at dere ved besiktigelse ikke har fått rett timepris må dette meldes tilbake til oss. Viktig at dere sjekker kostnadskontrollen før dere sender budsjettet til godkjenning for å vær sikre på at dere har fått med dere alle poster.

Husk også dele opp kalkylen dere legger inn – dvs. ikke slå sammen alle postene til en sum, men spesifiser hver linje med beløp. Det blir da lettere for både oss å kontrollere og for selskapene å godkjenne budsjettet.

I forbindelse med forenkling av rutinene i forhold til forsikring, har vi også utarbeidet en ny prisliste til forsikringsselskapene. Den er bygget opp på samme måte som den dere har fra Pilkington i dag. Det gjenstår litt mer arbeid med denne, men vi satser på at den er ferdig til å presenteres på Årsmøte 2021.

Termisk Brudd

Ett av hovedprinsippene i forsikring er at du kun skal få dekket tilsvarende eller så nært opptil som mulig det som er skadet. (Så nært opptil som mulig, gjelder hvis varen ikke kan skaffes lenger) Kunden har også et ansvar for å begrense gjentagende skade.

Termisk brudd dekkes av If Forsikring

Kort oppsummert.

- Ja vi dekker termisk brudd.

Regress

- Viktig at vi får god årsaks beskrivelse og vurdering av regress.

Ikke erstattes

- Punktering av glass/utett isolerglass

Skadeårsak termisk brudd pga ekstern montør har montert plissé gardiner/persienner for tett på vinduet.

Svar fra forsikring: Ja det er grunnlag for regress. Dette fordi at det termiske bruddet er forårsaket av monteringen.

Bakenforliggende årsak må dokumenteres i rapport.



Anbefaler dere å laste ned denne og kanskje legge igjen hos kunde og skrive i rapport at denne er gitt ut når nytt glass ble satt inn.

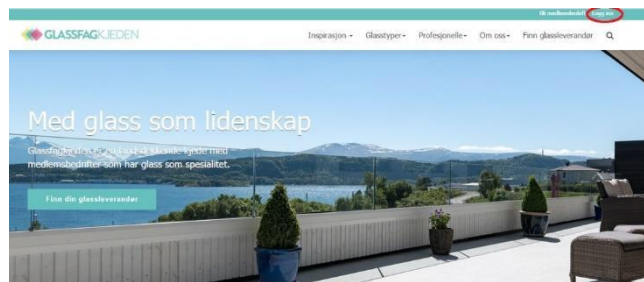
Denne ligger også på medlemsnett i mappe Glass og Fasadeforeningen og kan lastes ned derifra.



Tryg – her har vi nå fått prosjektledelse, dvs at dere selv får tildelt/fjernet oppgaver og satt poster over til kunde når det er aktuelt. For saker som blir tildelt i det digitale løpet, vil prosjektledelse bli tildelt automatisk, mens i manuelt løp er dere avhengige av at saksbehandler tildeler dette manuelt.

Tryg vil informere sine saksbehandlere om at dere nå kan tildeles denne posten også.

Medlemsnett på Hjemmesiden



Medlemsnettet er nå 100% på plass og de fleste har opprettet sin personlige logg inn. Du finner medlemsnett øverst til høyre. Har du ennå ikke fått innlogging til medlemsnett sender du meg en mail med brukernavn (E-mailadressen) og ønsket passord, så skal jeg sørge for at du får tilgang. På medlemsnett ligger det masse nyttig informasjon. Viktig å gå inn her innimellom å sjekke at du f. eks. har siste oppdaterte huskeliste for forsikringssaker – (se dato nederst på høyre side på dokumentet)

Oppsummering Q2

I Q2 hadde vi fokus på B2B markedet og lanserte Premium innhold rettet mot Petter Proff (dvs. glassmestere) og tok for seg kontorglass og glassvegger. Hadde trodd at dette var mer relevant med tanke på smittespredning, men det ble ikke helt som forventet:

– Målene for Q2 var som følger:

Øke den organiske trafikken med 15 prosent (fra 12 600 til 14 490)

Resultat: 30 prosent reduksjon (fra 12 600 til 8 759)

Dette tror vi skyldes:

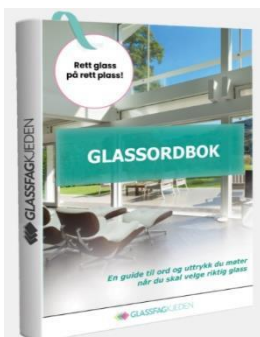
- usikkerheten som har rådet i markedet gjennom COVID-19-perioden
- kampanjen har pågått gjennom sommermånedene
- kampanjen retter seg mot B2B-markedet (glassmester PetterProff)

Redusere fluktraten med 3 prosent (fra 82,14 prosent til 79 prosent)

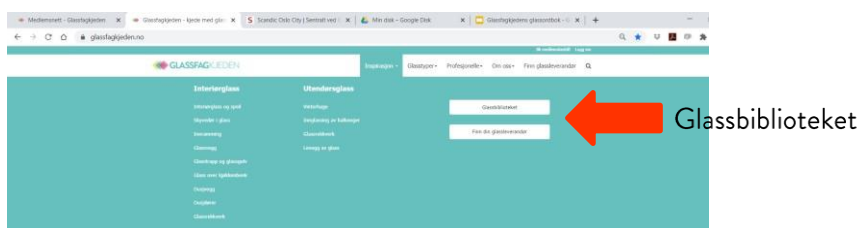
Resultat: 10 prosent økning (fra 83,14 prosent til 89,14 prosent)

- Jobbet med å optimalisere eksisterende sider, men har heller ikke her gitt den ønskede effekt.

For Q3 er følgende planlagt



Vi har laget en "Glassordbok" som forklarer termene gjennom spørsmålsstillinger og praktiske eksempler som Pernille Privat kan tenkes å ha nytte av. Som f. eks. spørsmål knyttet til "Energisparing", "Solbeskyttelse", "Sikkerhet og sikring" og "Spesialglass". Vi har laget en innholds kalender, basert på en workshop og tilbakemeldinger fra dere som skal danne grunnlag for blogginnleggene frem til Q4. På slutten av hvert blogginnlegg skal man kunne laste ned denne E-boken, Glassordbok ved å legge igjen sine kontaktopplysninger



E-bøker

I forbindelse med blogginnleggene lages det E-bøker. Hittil er det laget 18 e-bøker. Disse ligger på Glassfagkjeden's hjemmeside under Glassbiblioteket og kan lastes ned derifra. Bøkene har resultert i mye trafikk til hjemmesiden – de som laster ned e-bøkene legger igjen sin kontaktinfo og mottar nyhetsbrev fra Glassfagkjeden med de tre siste blogginnleggene som er publisert. Verdien av dette gjør at det blir flere henvendelser til glassmester fra web, som igjen kan føre til flere salg.

Glassfagkjeden får høyere merkevarebevissthet og synlighet og kunden får mer kunnskap før han/hun utfører et kjøp.

Vi får også en kundedatabase der vi kontinuerlig kan informere om nyheter.

Vi får lojale kunder ettersom vi tilfører verdi også til eksisterende kunder ved å forklare hva de kan gjøre med produktet de har kjøpt.

Underliggende medlemssider

GLASSFAGKJEDEN Inspirasjon -

Finn din glassleverandør

Region Øst

Auker | Glassmester Odd Foss AS
 Drammen | Drammen Glassmesterverksted | Allglass AS
 Elverum | System Tre AS
 Gjøvik | Sagstuen Glass Gjovik AS
 Hamar | Hamar Glass AS
 Kongsberg | Wieseth Glass
 Kongsvinger | Rætt Glass AS
 Kristiansund | Briljant Bråk AS (avl. Byggveit Verneås)
 Lillehammer | Gudbrandsdalen Glass AS
 Oslo | Glassmester Knut Forlund AS
 Oslo | Kirkelund Glasservice AS
 Oslo | Norsk Kunstglass AS
 Oslo | Pedersen Glasservice AS
 Sande | Sande Glass AS
 Sarpsborg | Grønlund Glass og Rammefor. AS
 Ski | Follo Lås og Glasservice AS
 Skien | Brødrene Eie & Glassmester'n AS
 Strømmen | Glassmester Røder Høder AS
 Tamsberg | Centrum Glass AS
 Væringesjø | Drammen Glassmesterverksted, avd. Væringesjø

Region Vest

Region Midt

Region Nord

Vi ser at kundene benytter funksjonaliteten «finn din glassleverandør mer og mer. Her laster de ned kontaktskjema som sendes rett til glassmester. Viktig at disse følges opp av glassmester da de ikke lenger håndteres av kjedekontoret, Alle kjedens medlemmer har nå underliggende medlemssider på Glassfagkjedens hovedside. Denne underliggende siden er inkl. i medlemskontingenten og koster ikke noe å oppdatere/vedlikeholde. Viktig å notere seg at hver gang dere legger ut nyheter eller deler blogginnleggene på deres egne facebook sider vil dette automatisk komme opp på den underliggende medlemssiden og bidra til økt synlighet for din bedrift.

Fordelen med oppdatert og underliggende medlemssider er følgende:

GDPR sikret

Enklere å oppdatere og endre

Ingen kostnader ved opprettelse oppdateringer og endringer

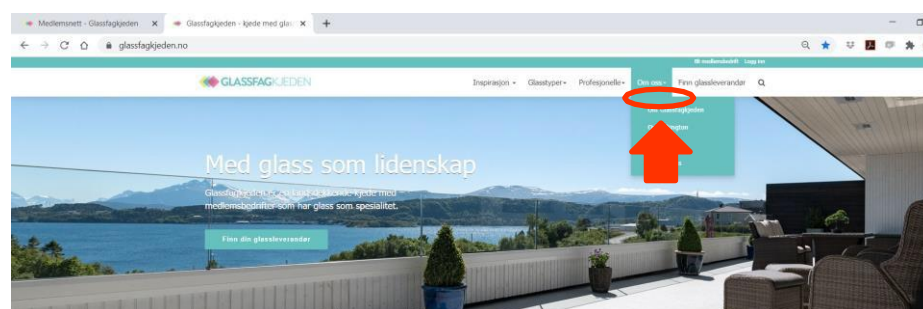
Knyttet opp mot facebook

Eksisterende side linkes opp mot denne hvis ønskelig

Siden må inneholde bedriftens nøkkelkvalifikasjoner og fine bilder

Gå inn på den underliggende siden din og se om det ligger inne nok informasjon om din bedrifts tjenester eller om det skal tilføyes noe. Send dette på mail til meg, eller ta kontakt med Knut på: Knut@techweb.no. Denne siden behøver ikke erstatte den siden dere har fra før, men vil være et supplement til eksisterende side.

Glassbloggen



Oppfordrer alle til å følge Glassbloggen.no

Her ligger det etter hvert mye godt stoff rundt dette med glass og bruken av glass, samt inspirasjons bilder til bruk for kunder



FAQ (del 2): Disse spørsmålene får glassmesteren

Gjennom snart 20 år i denne bransjen og med tett kontakt med glassmestere over hele landet, er det noen spørsmål som går igjen fra kunder. I denne andre artikkelen om de mest stilte spørsmålene svarer vi på fire nye spørsmål, og peker deg videre til andre artikler som utdyper temaet.



FAQ: Disse spørsmålene får glassmesteren

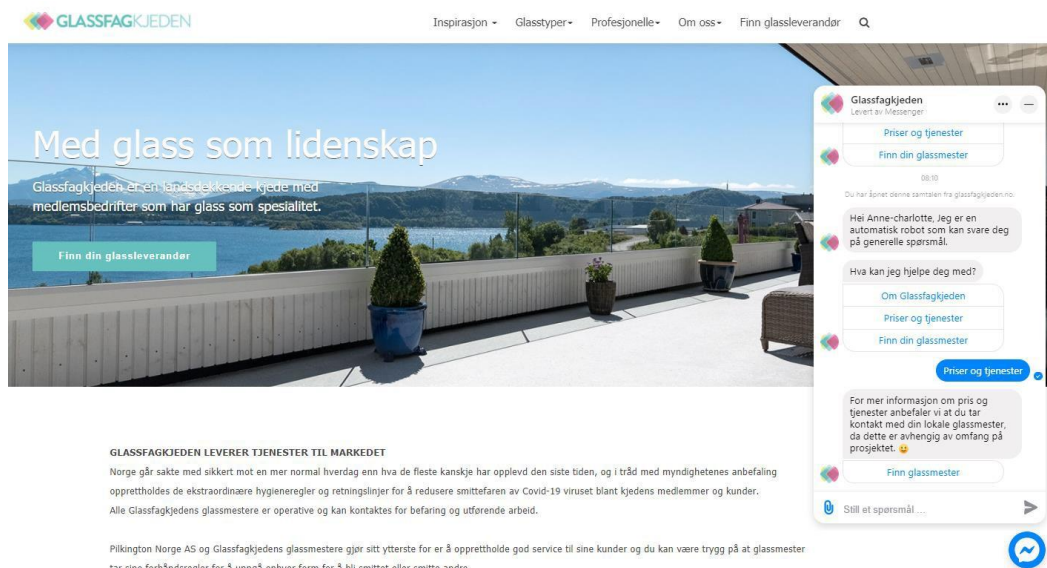
Gjennom snart 20 år i denne bransjen og med tett kontakt med glassmestere over hele landet, er det noen spørsmål som går igjen fra kunder. I denne artikkelen har vi samlet noen av de spørsmålene glassmestere våre får oftest, svarer på spørsmålene, og peker deg videre til andre artikler som utdyper temaet.



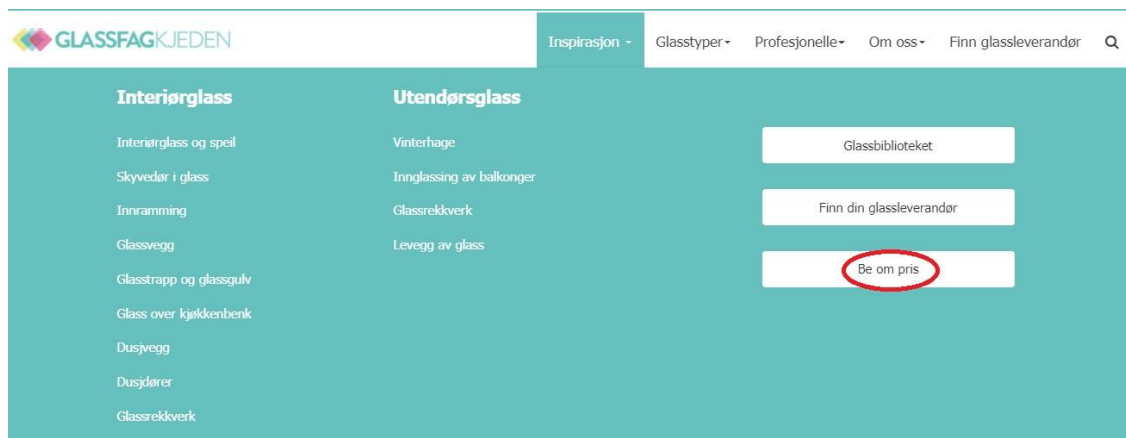
Dugg på utsiden av vinduene? Løsningen er antikondest-glasst

Et blysnelende paradoks med moderne, høyisolerende vinduglass er at de øker risikoen for dugg på utsiden av rutene. Hvordan kan dette ha seg?

Vi ser at det er mye trafikk på ChatBoten til Glassfagkjeden og mange av de som tar kontakt er på utkikk etter pris



På bakgrunn av dette har vi nå laget en landsigsside for prisforespørsler som går rett til glassmester. Den ligger under inspirasjonsfanen og heter: Be om pris



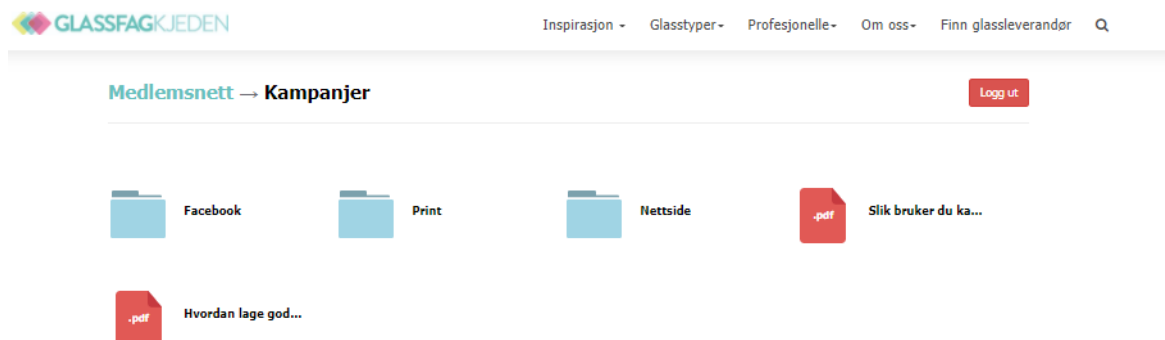
Flyten er som følger:

Kunde kommer inn på pris-forespørsel siden, her fyller de ut skjemaet og velger den nærmeste glassleverandøren, først basert på region og videre basert på by.

Etter innsending av skjemaet blir kunden sendt til en takk-side, de mottar også en kvittering på innsending av skjemaet. Den valgte glassleverandøren mottar en e-post med informasjon om kunden og hva de ønsker pris på.

Kampanjemaler på medlemsnett

Det ligger ferdig formaterte kampanjemaler på medlemsnett. Disse kan lastes ned og redigeres slik man ønsker og kan f. Eks. Se slik ut.



En kampanje som dere lager på deres egen facebook kan se slik ut. Den vil da også poppe opp på den underliggende siden dere har på Glassfagkjeden.no

Trenger du hjelp tar dere kontakt med meg så skal jeg bidra.



Eventyrlig Oppussing Tv3



Glassfagkjeden var med i programmet som gikk på lufta den 29. oktober kl. 21:30 – her har vi levert et kjempefint glassrekkverk til en mesanin og glassrekkverk til trapp.

Vi har laget en del eget materiale som vi skal benytte i tiden framover, så følg med på facebook og Instagram og del iveri.

Vil også bli lagt ut som ref. Prosjekt på Glassfagkjedens hjemmeside

Copyright: TMM Produksjon
Fotograf: Ragnar Hartvig

Glassfagkjeden anno 2020

Medlemsmassen er stabil og ingen av kjedens medlemmer har meldt seg ut siden sist.

Totalt er det nå 37 aktive medlemmer i kjeden Vi fått inn et nytt medlem i region Øst, Follo Lås og Glass – Sikring as. Pr. dags dato er de 6 ansatte og utfører forskjellige typer glassarbeider som dusjløsninger, glass over kjøkkenbenk, montering av isolerglass, kitting, tilskjæring av enkelt glass og speil. Har også egen poleringsmaskin.

Kjedeavtaler

Ny avtale er signert med dormakaba, adgangs og sikkerhetsløsninger. Her gid det topprabatt på enkeltkjøp, dvs. 40% på alle IGS produkter. Avtale og produktkatalog ligger på medlemsnett

Avtalen med Huseiernes landsforbund er sagt opp fra 31.12.2020

Årsmøte 2021 -møte i sin opprinnelige form er kansellert, men vi skal prøve å gjennomføre en digital variant.

Så hold av datoen 29.1.2021 fra 09:00 – 13:00

Foreløpig har vi satt opp følgende program

- Årsmøte – inkommede saker til diskusjon og avstemming
- Oppdatering på nye glasskvaliteter
- Gjennomgang Alcib
- Fug ved Lindberg og Lund
- dormakaba
- Glassfagkjeden
- Eventuelt

Øvrige

Det hadde ikke kommet inn noen saker til Markedsrådets representant i forkant av møte.

Markedsrådet skal ha møte den 19. November og har dere saker dere ønsker å ta opp kan dere ta kontakt med Kai

Acb/November 2020