

## Referat fra Regionsmøte 8. Oktober region Vest

**Møtested:** Digitalt møte på Teams

**Deltakere:** Arna Glass v/Christian Mohn Nøbling, Glassmester Kaare Nilsen v/Stig Arne Nilsen, Hardanger Glass og Lås v/Thomas Herheim og Monica Lunde, S.E. Larsen Glass v/Svein Erik Larsen og Tor Erik Larsen, Græsdal Glass v/Agne (ny dame da Kjartan er sykemeldt)

Glassfagkjeden v/ Ole Martin Røsten, Anita Bryn og Anne-Charlotte Braastad

**Ikke tilstede:** Botnen Entreprenør v/Runar Botnen, Glass Sikring v/ John Arne Myklebust, Kalland Glass v/Jonny Haugland, Pilkington Stavanger v/Harald Hartvigsen

### 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 6 første månedene ligger på rundt 16,6 mill

Faktisk omsetning i perioden endte på kr. 17,6 mill mot kr. 15 mill samme periode i fjor

Dette er totalt sett en økning på kr. 2,5 mill i forhold til fjoråret og 1 mill bedre enn budsjett.

Pilkington Elverum har hatt en 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.

Pr. i dag er også produksjonen på Elverum «på track» med levering.

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 faktureres i oktober og i den forbindelse vil dere også motta en faktura på totalt tildelte forsikringssaker i perioden 1. april til 30. september 2020.

**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.*

Det var ingen innvendinger ved presentasjonen av Glassfagkjedens budsjett



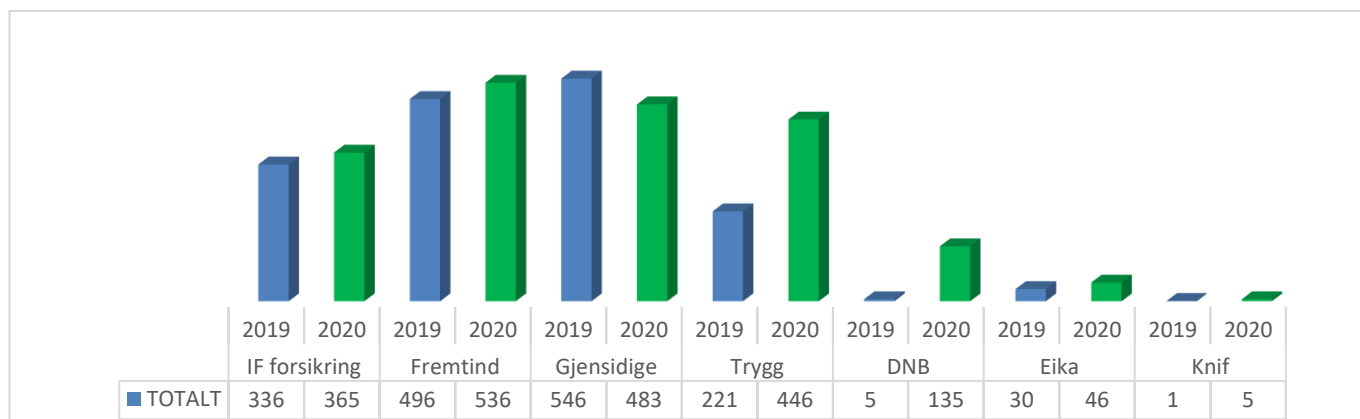
### Antall forsikringsjobber

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 969 jobber mot 2017 jobber i 2020. Dette er en økning på 1048 jobber.

Størst økning har Trygg med 221 jobber i 2019, mot 446 jobber i 2020 og DNB med 135 jobber i 2020, mot 5 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 håndverksfeil – 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
- Last opp faktura og ferdigmelding på saken. Dette danner grunnlag for utbetaling for utført jobb.
- Avslutte saken så fort Glassarbeidet er avsluttet.
- 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 FORSIKRINGSSSELSKAPER.

## FORSIKRINGSSAKER – FAKTURARUTINER, ALLE SELSKAP

## Teams – Digital møtevirkosomhet



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.

Det er nå sendt ut invitasjon på mail til den adressen dere har registrert på In4Mo på kurs som If har laget for oss som tar for seg følgende:

**Fredag 16.10 kl. 09:00 – 10:00 Rapport og besiktigelse**

**Fredag 20.10 kl. 09:00-10:00 Kalkyle og budsjett.**

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 gjentakende skade.

Det hele koker ned til at glassmester må argumentere for at kunden dekker merkostnaden selv ved oppgradering av glasset. **Gjentagende skader er heller ikke gratis for kunden. Kunden må betale egenandel hver gang glasset sprekker.** Mulig oppgraderingen er under egenandelen og vil på sikt spare kunden for bry og ytterligere utlegg.

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

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

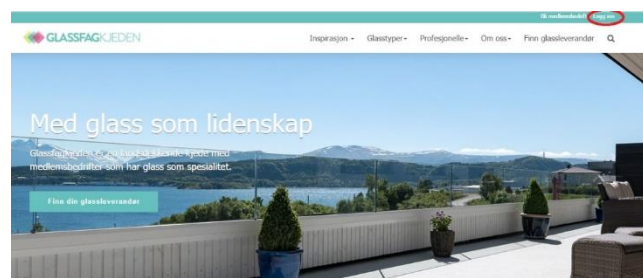
**Bakenforliggende årsak må dokumenteres i rapport.**



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.

## Medlemsnett på Hjemmesiden



Medlemsnett 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:

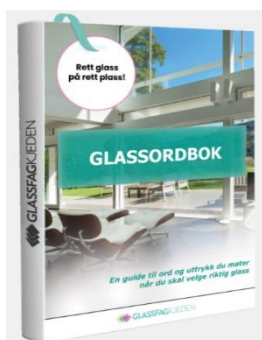
- usikkerheten som har rådet i markedet gjennom COVID-19-perioden
- kampanjen har pågått gjennom sommermånedene
- kampanjen retter seg mot B2B-markedet (glassmester PetterProff)

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

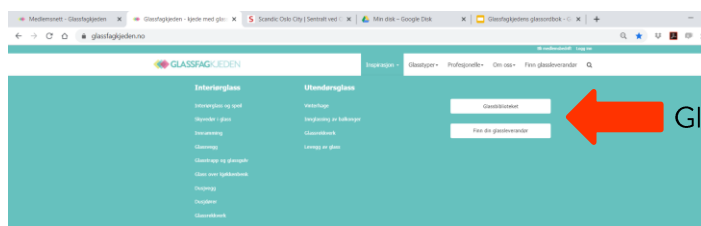
Resultat: 10 prosent økning (fra 83,14 prosent til 89,14 prosent)

- 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



Glassbiblioteket

## 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



### Finn din glassleverandør

Region Øst

Region Vest

Arna | Arna Glass AS  
Bergen | Glassmester Kaare Nilsen AS  
Hardanger | Hardanger Glass og Lås AS  
Haugesund | Kalland Glass og Tre AS  
Kleppestø | Larsen Glass  
Norheimsund | Botnen Entreprenør AS  
Sandane | Glass-Sikring AS  
Stavanger | Pilkington Norge AS  
Ølen | Ølen Glasservice AS

Region Midt

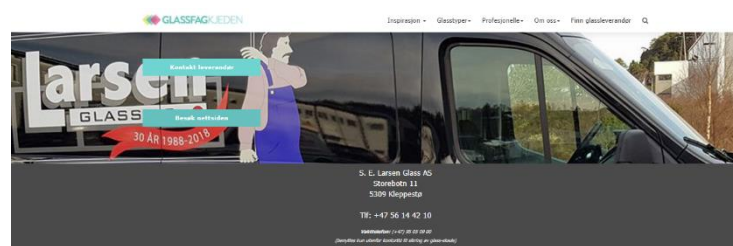
Region Nord

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,

Fordelen med oppdatert og underliggende medlemssider er følgende:  
Fordeler:

- 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



#### Om Larsen Glass AS

Larsen Glass AS er en etablert glassleverandør, startet i 1988 og med over 30 års erfaring i glassbransjen. Vi leverer og monterer alt innen glass og glassprodukter. Det være seg badeglass, innvendig, utvendig, brannvegging, brannvegg, brannvegg eller andre typer av brannveggingskull. Vi utfører også glassoppussing samt utbedring av bratte og skilteglass. Vi tilbyr tilrettelegging og montering av glassoppussing, store eller små oppussing, vi behandler alle områder.

#### Les mer om våre tjenester

[Om oss](#) [Tjenester](#)

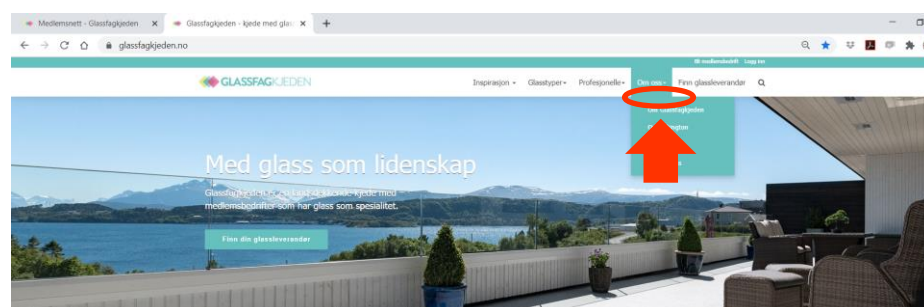
#### Våre samarbeidspartnere



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.

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 Vigdis på: [Vigdis@techweb.no](mailto:Vigdis@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

#### Siste fra bloggen



**Tidligere ingeniør hos Pilkington, Tore Tronrud, forteller om glassfaser - Del 2**  
Hvor er det som gjelder hvordan en glassfaser blir sendt ut i luft? Og kan aktiviteten og byggherrens visjoner for glassfasen skape praktiske utfordringer?  
Les mer i del 2 av intervjuet med glassspesialist Tore Tronrud.



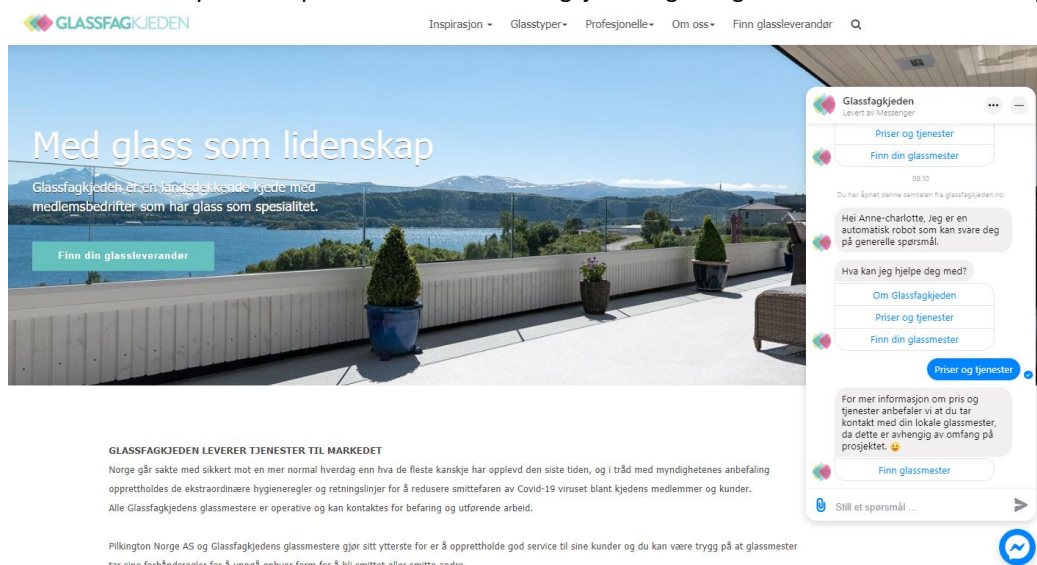
**Tidligere ingeniør hos Pilkington, Tore Tronrud, forteller om glassfaser - Del 1**  
Hvordan og hvordan glassfaseren innvirkning glassfaseren ser praktisk tak ingen grenser. I dag kan glass oppføres for 3 meterkomme de utvokstene med 18 meterglass, subvokstet, glassvegg, brannvegg og skilteglass.



**«Eventyrlig oppussing» med Glassfagkjeden**  
Hvittmønstret og skulptural historikk skapte og borte vakkert og «Eventyrlig oppussing» med Glassfagkjeden. Det ble en full gang med innpussing av en ny løsning av «Eventyrlig oppussing». Helt fra 2020 har på 20 meter oppussing med glass på 170 24. september kl. 21.30.



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

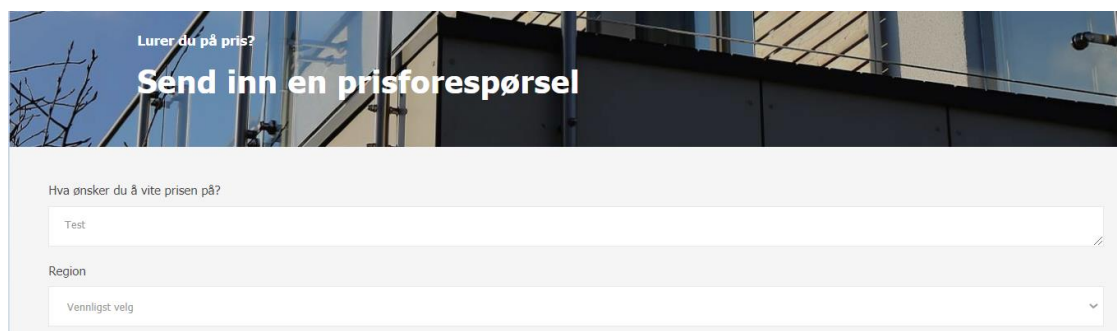


På bakgrunn av dette har vi nå laget en landsigsside for prisforespørsler som går rett til glassmester. Den ligger under inspirasjonsfanen og heter: Be om pris



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.

## Eventyrlig Oppussing Tv3



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

Vi har også laget en del eget materiale som vi skal benytte i tiden framover, så følg med.

## 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.

Vi ønsker de hjertelig velkommen til Glassfagkjeden

## Kjedeavtaler

dormakaba



### Ny avtale med dormakaba - Adgangs- og sikkerhetsløsninger

Her gis det topprabatt på enkeltkjøp, det vil si 40% rabatt på alle IGS produkter. Fullstendig avtale og produkter ligger på medlemsnett og kan lastes ned derifra

Avtalen med Huseiernes landsforbund er sagt opp med virking fra 31.12.2020

## Årsmøte 2021



**Clarion Hotel The Hub City** i tidsrommet - **Fredag 29.01 – 31.01. 2021.** Vi må ta forbehold om Covid – 19 og retningslinjene som blir gitt. Tar en beslutning på hvordan Årsmøte 2021 skal gjennomføres i midten av November 2020. Men foreløpig har vi satt opp følgende:

### **Fredag 29.01 – Fagdag, Møtestart kl. 12:00**

- Produktoppdatering Pilkington Produkter
- Gjennomgang Alcib
- Fug v/Lindberg og Lund
- Dormakaba
- Glassfagkjeden
- Eventuelt

Øvrige:

Markedsrådets time: har dere innspill/synspunkter, meld dette inn til Christian, så tar han med dette videre til neste markedsrådsmøte 19. november

### **Lørdag 30.01 – Årsmøte, Møtestart 10:00**

- Årsmøte
- Teambuilding
- Fellesmiddag

Søndag 31.01 - Hjemreise

\*\*

acb/oktober 2020