

ÅRSMELDING 2021



Årsmelding 2021

Pandemien som traff oss i mars 2020 har nå vært med oss i hele 2021. Men takket være god innsats har vi klart å opprettholde en nesten normal hverdag. Bransjen vår ser ut til å ha kommet rimelig bra gjennom pandemien i året som er gått. Vi har ikke fått mange tilbakemeldinger om bedrifter som har måttet stenge ned pga Covidsmitte.

Omsetnings nivå Pilkington Norge

Finansåret 20/21 var et år med stor økning omsetnings messig og endte 16% høyere fjoråret og 13,5% høyere en budsjett. Finans året 21/22 ligger så langt ann til på samme nivå som fjor året

Med ¾ ferdig av finansåret 21/ 22 ligger Pilkington Norge likt med fjoråret men rett bak budsjett

Forsikring

Glassfagkjeden avtaler med de største forsikringsselskapene er en viktig inntektskilde for medlemmene og god kvalitet på In4Mo er fortsatt det viktigste virkemiddelet vi har for å få vekst i antall tildelte forsikringsjobber. Fortsatt har fokuset vært å forbedre rutinene og sørge for bra måltall gjennom hele 2021. Medlemmene har vist stor vilje til forbedring, noe som også målingene også viser. Juni 2020 valgte Gjensidige å overlate valget av glassmester til kunde ved privatskader og i desember 2021 fikk vi bekreftet at dette nå er en permanent løsning. Prøveordningen har resultert i en drastisk nedgang i forsikringsjobber fra Gjensidige levert gjennom In4Mo. Imidlertid beholder de In4Mo portalen for næringsskader. Framtind Forsikring har også hatt visse utfordringer med å tilpasse sine systemer mot EHF mottak og dette er fortsatt ikke 100% på track.

Totalt for perioden 01.0.2021 – 31.12.2021 har vi levert 2774 forsikringsoppdrag fordelt på de 4 største selskapene mot 2484 for 2020. Dette er en økning på 290 jobber.

Nye avtaler

I 2021 signerte vi også avtaler med Norsk Gjenvinning, Svalson, Text-let og Kjøpmannshuset, samt fikk inn en ny leverandør på arbeidstøy STAUT.

Omsetning Glassfagkjeden

Med ¾ ferdig av finansåret 21/22 ligger Glassfagkjeden 12,5% under forventet budsjett

Fjoråret var et meget bra år for Glassfagkjeden, mange benyttet tid og penger til å pusse opp.

Lojalitet i medlemsmassen har hatt stort fokus og stått på agenda på salgsmøter vi har gjennomført i høst og så langt i januar måned. Vil igjen poengtere: **Medlemmene forplikter seg til å være lojale mot Pilkington Norge as ved kjøp av glass, samt forplikte seg til å kjøpe fra rettighetshaver 100% ved tildeling av jobber via Glassfagkjeden avtaler.** Dette står nedfestet i signert forhandleravtale fra januar 2019.

Markedsføring

Vi har fått en meget god økning i trafikk, spesielt fra direkte trafikk og betalt annonsering på facebook.

Vi har også hatt et vellykket samarbeide med Eventyrlyg Oppussing hvor Glassfagkjeden har vært med i 5 av 8 programmer. For hvert program er det laget poster for SOME totalt 38 poster og 3 blogginnlegg og totalt har dette gitt oss god synlighet på sosiale medier, men dere har fortsatt en jobb å gjøre her.

Aktiviteter som gir medlemsbedriftene styrket kompetanse og markedsføring skal fortsatt ha stort fokus. Men det er også viktig at medlemmene tar et eget ansvar her, som f. Eks. være aktiv på sosiale medier, samt jobbe med god synlighet digitalt iform av oppdaterte hjemmesider.

Samhold og samarbeid mellom medlemsbedriftene er en viktig kjerneverdi for kjeden, derfor er det viktig å delta på fellesaktivitetene som iverksettes fra kjedekontoret, også digitale møter.

Jeg vil benytte anledningen til å takke for året som er gått til tross for mye uforutsigbarhet og håper at resultatene vi i felleskap har skapt og den posisjonen vi har, inspirerer til fortsatt god innsats framover.

Oslo, 26. januar 2022

Med vennlig hilsen



Anne-Charlotte Braastad
Leder for Glassfagkjeden

Ved utgangen av året teller Glassfagkjeden 39 aktive medlemmer.

Følgende nye medlemmer har tilkommet: GTC Glass Christoffersen as- Lierstranda og Glass og Byggtteknikk-Stord. Thermoglass AS er fusjonert inn i Låssenteret as og endret navn til Låssenteret AS, avd. Thermoglass Alta/Kirkenes Hardanger Glass & Lås avd, Hardanger og avd. Ølen er også fusjonert med Låssenteret og endret navn til Låssenteret AS HGL Odda / Låssenteret AS HGL Ølen. Begge medlemmene fortsetter med glassmestertjenester som før.

Markedsrådet

Det har vært avholdt 3 markedsrådsmøter over TEAMS og ett fysisk møte i 2021. Møtene har i hovedsak dreid seg om lojalitet, sentralavtaler, markedsaktiviteter, In4Mo, statistikk og planlegging av regions møter og årsmøte. Kjedekontoret ser stor nytte av å gjennomføre markedsrådsmøter da dette er et viktig forum for å ta opp aktuelle saker som er kommet inn fra kjedens medlemmer i perioden mellom møtene. Viktig at medlemmene melder inn til sine respektive representanter hvis de har noe på hjertet.

Markedsrådet 2020 består av følgende: Leif Egil Grøtan, Christian Mohn Nøklung, Kai Dysthe, Håvard Henriksen, Anne-Charlotte Braastad.

Regionale Medlemsmøter: Vi har holdt medlemsmøter i regionene Nord,/Midt, vest og Øst i september, oktober og november 2021. Disse ble gjennomført via TEAMS.

Kai Dysthe – region Øst og Håvard Henriksen – Region Nord, stod begge på valg høsten 2020. Christian Mohn Nøklung stod på valg høsten 2021, men i og med at det ikke ble avholdt regionsmøter på vanlig måte, sitter alle 3 et år til. Dersom vi får til møter høsten 22 – står også Leif Egil Grøtan på valg.

Kjedeavtaler

Forsikringsavtalene for If, Fremtind, Tryg, Eika, Knif og Tibe er gyldige fram til 31.12.22

Ny avtale med Gjensidige er i skrivende stund til evaluering og vi håper på fornyet tillit for 3 nye år.

Ny avtale med Norsk Gjenvinning, Kjøpmannshuset, STAUT, Text-Let og Svalson ab ble signert i 2021

Techweb styrer kjedens markedsføring og i løpet av 2021 har kjeden økt sin synlighet ytterligere ved å produsere ukentlige blogginnlegg, republisere tidligere innlegg for dette hull på søk, samt sponse opp innlegg på Facebook og Instagram. Vi har også for sesongen 2021 hatt et samarbeide med Eventyrlig Oppussing på TV3 hvor det ble levert glass til 5 programmer.

Kjedekontoret

Pr. 01.01.2022 består Kjedefkontoet av Anne-Charlotte Braastad, leder for Glassfagkjeden samt Tone Norsted oppfølgingsansvarlig In4Mo mot forsikringsselskapene og medlemmer av kjeden.

Økonomi
- Budsjett 2020/2021

Budget Glassfagkjeden in NOK for 2021/2022			
Income			
3,2 % kickback on sales			
Memberfee (37 x NOK 35 000)			kr 1 295 000
In4Mo Insurance fee per case per member			kr 400 000
Overf. Fra budsjett 20/21			kr 140 000
Income			kr 1 835 000
Costs			
	Budsjett	Faste Poster	Benyttet
Marketing activities	kr 250 000		kr 157 711
Seminars (Bygg Reis Deg)	kr 150 000	kr 150 000	kr 95 722
Other personal costs	kr 100 000		kr 13 113
Annual Meeting Hurdalsjøen	kr 140 000	kr 140 000	kr 45 000
Regional Meetings	kr 80 000	kr 80 000	
Marketing Meetings	kr 60 000	kr 60 000	kr 13 541
Techweb Agency agreement	kr 660 000	kr 660 000	kr 550 000
Driftsavtale server	kr 8 000	kr 8 000	kr 8 000
HubSpot Lisens	kr 100 000		
Webpages	kr 40 000	kr 138 600	kr 138 600
Extra contacts	kr 6 000		
Contractor Lisens	kr 72 000	kr 72 000	kr 73 631
Startbank	kr 6 000	kr 6 000	kr 4 400
Telenor	kr 6 000	kr 6 000	kr 1 800
Web server/domeneshop	kr 10 000		kr 552
Diverse	kr 30 000		kr 23 925
Total	kr 1 688 000	kr 1 320 600	kr 1 125 995

Kommentarer til budsjettet 2020/2021

Totalt er det fakturert medlemmene **kr. 421 800** for tildelte forsikringssaker i perioden 01.04-31.12.2021
 Dette er mer enn budsjettet og dette bløpet oppjusteres for neste FYI 2022/2023.

Det er benyttet **kr.157 711** i markedsaktiviteter Dette inkluderer vår deltagelse i Eventyrlig Oppussing, produksjon av munnbind og glassrens, Glassfagkjeden logo og bekledning samt opptyrkk av Glassfagkjeden brosjyre.

I forbindelse med avlysning av vårt Årsmøte på Hurdalsjøen måtte vi betale **kr. 45 000** for Kjetil Andre Aamodt, men vi tar han med til neste år og betaler da ikke for at han stiller på dette møtet

I løpet av året fikk vi en uforutsett kostnad for å flytte alle hjemmesider over til en ny server.
 Dette kostet **kr. 23 925** og havnet under diverse posten.

Øvrige poster i budsjettet er som forventet.

Budsjett 2022/2023

Budget Glassfagkjeden in NOK for 2022/2023		
Income		
Memberfee (39 x NOK 35 000)		kr 1 365 000
In4Mo Insurance fee per case per member		kr 450 000
From budget 2021/2022		kr 140 000
Income		kr 1 955 000
Expences		
Marketing activities	kr 250 000	
Seminars /Fagdag	kr 200 000	
Other personal costs	kr 100 000	
Regional Meetings	kr 100 000	
Marketing Meetings	kr 60 000	
Annual Meeting Hurdalsjøen	kr 140 000	
Techweb Agency agreement	kr 660 000	
Driftsavtale server	kr 9 000	
HubSpot Lisens	kr 110 000	
Webpages	kr 50 000	
Extra contacts	kr 20 000	
Contractor Lisens	kr 90 000	
Startbank	kr 5 000	
Telenor	kr 6 000	
Domeneshop	kr 5 000	
Diverse	kr 30 000	
Total	kr 1 835 000	

Kommentarer til budsjettet 2022/2023

Årets budsjett er basert på medlemskontingent og antall fakturerte forsikringsoppdrag, samt overføringer fra budsjett forrige periode.

Markedskost som forrige budsjett, fordelt som følger: kr. 150 000 til Eventyrlig Oppussing, Merksur Grafisk kr. 50 000, STAUT kr. 50 000, Text-let kr. 50 000.
Posten seminar/fagdag skal benyttes dersom

Det er også avsatt en post for seminarer med fokus på produktopplæring av både interne og eksterne aktører. Regions og markeds møter som tidligere.
Posten på Årsmøte Hurdalsjøen er overført fra fjoråret.

Økning av contractor In4Mo pga økt lisenspris. Glassfagkjeden budsjett dekker en lisens pr. medlem.
Øvrige lisenser pr. kontor dekkes av den enkelte bedrift.

Øvrige kostnader i budsjett som tidligere

ACB/2 6. Januar 2022