

ÅRSMELDING 2023/FY24



OPPSUMMERING AV 2023

I 2023 opplevde glassbransjen vekst, drevet av økt etterspørsel innen bærekraftige byggeløsninger og innovasjoner i materialteknologi. Flere selskaper har fokusert på energieffektive og smarte løsninger for glassprodukter, noe som har styrket bransjens konkurranseevne.

Til tross for globale utfordringer har 2023 vært et år preget av positive trender og teknologiske fremskritt innenfor glassbransjen.

Omsetning Glassfagkjeden

Med ¾ ferdig av finansåret FY24 ligger Glassfagkjeden 9% under forventet budsjett.

Hvis vi ser på antall leverte m² totalt for Glassfagkjeden ligger dette på 32 372m² mot 36 000m² i FY23. Glassfagkjeden er pr. dags dato det største segmentet som leverer aller best i forhold til øvrige segmenter hos Pilkington Norge AS. Produktgruppene er relativt stabile, men vi ser en nedgang på herdet enkeltglass noe som kan skyldes mindre aktivitet på privatmarkedet.

Lojalitet i medlemsmassen er fortsatt på agenda på salgsmøter vi har gjennomført i høst og så langt i januar måned. Vil igjen poengtere at 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 Glassfagkjedens avtaler. Dette står nedfestet i signert forhandleravtale.

Omsetnings Pilkington Norge

Pilkington Norge AS ligger an til omsetning på 128 mill for FY 24

I løpet av 2023 er det foretatt investeringer for rundt 16 mill, hvorav den største investeringen er en ny fullt digitalstyrt herdeovn som var i drift januar 2023.

Forsikring

Glassfagkjedens avtaler med de største forsikringsselskapene er en viktig inntektskilde for medlemmene. God kvalitet på hva som legges inn i In4Mo og MEPS er fortsatt det viktigste virkemiddelet vi har for å få vekst i antall tildelte forsikringsjobber. Gjennom året har fokuset vært å forbedre rutinene og sørge for bra måltall gjennom hele 2023. Visse utfordringer med oppfølging da Tone ble permittert i beg. av november, men medlemmene har vist godt engasjement og forståelse, noe som også målingene viser. 15. November 2023 gikk If Forsikring over fra In4Mo til MEPS. Rutinene er ikke helt på plass riktig ennå, men vi er godt igang. Tone er nå tilbake i 50% stilling og vil avhjelpe kjedekoordinator med oppfølging og opplæring. Totalt for perioden 01.01.2023 – 31.12.2023 har vi levert 3439 forsikringsoppdrag fordelt på de 4 største selskapene mot 2717 oppdrag for 2022. Dette er en økning på 722 jobber. Totalt har disse avtalene en stor verdi for kjeden, rundt 45 mill.

Markedsføring

Amesto Growth (tidl. Spring Agency/Techweb) styrer kjedens markedsføring og i løpet av 2023 har kjeden økt sin synlighet ytterligere ved å produsere blogginnlegg, re-publisere tidligere innlegg for å tette hull på søk og sikre oppdatert informasjon, sponse opp innlegg på Facebook og Instagram samt teste ut nye strategier og tiltak for å skape verdi. I 2023 har vi hatt en økning på 22,6% i antall besøkende til nettsidene våre, og 5,3% flere kontakter som har engasjert seg i vårt innhold.

Etter etpar år med nedgang, ser vi vekst i trafikken, der vi endte med 134 187 besøkende mot 109 448 i 2022, og totalt fikk vi 2 068 (2022:1964) nye kontakter. Vi har for sesongen 2023 samarbeidet med Eventyrlig Oppussing hvor vi var representert i tre program. Det ble produsert innlegg i SoMe både i forkant og etter at programmet ble vist på TV, samt samlesider på glassfagkjeden.no for alle sesonger. Det er også laget film som viser glassmester i action i program nr 6. Åsenfjorden – den ligger ute på vår referansesiden vi har opprettet for Eventyrlig Oppussing som du finner her:

<https://www.glassfagkjeden.no/eventyrlig-oppussing>

Videre har vi gjennomført et større prosjekt koblet opp mot en strategi som heter TAYA. Dette prosjektet ga ikke de resultatene vi estimerte og ønsket, men ga oss verdifull videomateriale som vi skal gjenbruke og skape flere nye muligheter innen innhold fremover. Filmen som du finner her:

<https://www.glassfagkjeden.no/glassrekkverk>

Medlemmer

Ved utgangen av året teller Glassfagkjeden 42 aktive medlemmer.

Følgende nye medlemmer har tilkommet: AS Vestland Glass & Lås, Nenset Glassverksted AS, Losvik Glass (Losvik Bygg). Ingen av de øvrige medlemmer har valgt å si opp sitt medlemskap i Glassfagkjeden.

Møter (Salgsmøter, Regionsmøter og Markedsrådsmøter)

Gjennom våren og høsten, har vi gjennomført kundemøter, enten via Teams eller fysiske møter med de fleste medlemmene i kjeden, hvor omsetning, produktinformasjon, forbedringspotensiale, ris og ros har stått på agenda. Disse møtene har gitt oss god input som vi har tatt med oss videre i den daglige driften og dialogen.

Det har vært avholdt 4 markedsrådsmøter 2 over TEAMS og 2 fysiske møter i 2023. Møtene har i hovedsak dreid seg om økonomi, lojalitet, nye avtaler, markedsaktiviteter, In4Mo/MEPS, 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. Markedsrådet er også en god sparringspartner for kjedekontoret med hensyn til å se saker fra glassmesternes side. Viktig at medlemmene melder inn saker til sine respektive representanter hvis de har noe på hjertet.

Markedsrådet pr. 2024 består av følgende: Leif Egil Grøtan, Christian Mohn Nøkling, Per Berg Olsen, Håvard Henriksen, Anne-Charlotte Braastad. Kai Dysthe stod på valg for region Øst og Per Berg Olsen, Glassmester Hesler ble valgt inn for 2 år på regionsmøte i høst.

Representant	Region	Valgt inn	Står på valg
Per Berg Olsen	Øst	2024	2026
Leif Egil Grøtan	Midt	2022	2024
Håvard Henriksen	Nord	2022	2024
Christian M. Nøkling	Vest	2022	2024

Regionsmøter

Vi har holdt medlemsmøter i regionene Nord,/Midt, vest og Øst i september, oktober og november 23

Kjedeavtaler

I tillegg til forsikringsavtalene har vi- løpende avtale med Amesto Growth, Eventyrlig Oppussing, Kiwi, Meny, Kjøpmannshuset, Norsk Gjenvinning, Svalson, Sika, Text-let, og Würth som medlemmene kan benytte seg av.

Kjedekontoret

Pr. 01.01.2023 består Kjedekontoet av Anne-Charlotte Braastad, kjedeleder, samt Tone Norsted, 50% på oppfølgingsansvarlig In4Mo/MEPS

Økonomi budsjett pr. 01.01-2024

Budsjett Glassfagkjeden for 2023/2024	
	Income
Memberfee (39 x NOK 35 000)	kr 1 365 000
In4Mo fee Inv. Q1-Q2-Q3	kr 546 840
TOTAL	kr 1 911 840

Expences	Budget	Used pr. nov
Marketing activities	kr 200 000	kr 119 686
Seminars /Fagdag	kr 100 000	
Travelcosts Annech	kr 50 000	kr 50 909
In4Mo support	kr 650 000	kr 350 000
Regional Meetings	kr 75 000	kr 61 328
Marketing Meetings	kr 50 000	kr 36 529
Techweb Agency agreement	kr 520 000	kr 507 178
Driftsavtale server	kr 8 000	kr 8 000
HubSpot Lisens		
Webpages	kr 186 000	kr 186 502
Extra contacts		
Contractor Lisens	kr 82 000	kr 78 613
Domeneshop	kr 1 000	kr 731
MEPS Lisens	kr 7 000	kr 1 612
Total	kr 1 929 000	kr 1 401 087

Kommentarer til budsjettet 2023/2024

Grunnlaget for Glassfagkjeden budsjett er medlemskontingent og antall tildelte forsikringssaker.

Forsikring - Totalt er det fakturert medlemmene kr. 546 840 for tildelte forsikringssaker i perioden 01.04-31.12.2023. Denne posten er øremerket In4Mo/MEPS support. Tone har jobbet 50% og derfor er denne posten halvert.

Markedsaktiviteter - Her er det benyttet kr. 119 686. Dette inkluderer vår deltagelse i Eventyrlig Oppussing, produksjon av brosjyremateriell, produksjon av glassfagkjeden logo for bekledding og spons bildekor, markedsmateriell som capser, nøkkelbånd og rollups samt produksjon av TAYA video.

Amesto Growth avtale (Techweb/Spring Agency)

I løpet av 2023 skiftet vårt byrå navn fra Spring til Amesto Growth. De er ansvarlige for Analyser (SEO), Oppdatere hjemmeside + underliggende medlemssider, Re publisere tidligere blogginnlegg + skape nye innlegg, skape innhold på våre sosiale plattformer (FB – Instagram), samt styre de betalte annonsene på Facebook.

HubSpot-Enterprise - Lisens, Glassfagkjedens hovedside + underliggende medlems sider.

Vedlikehold av kontakter – dvs. de som legger igjen sine kontaktopplysninger når de er inne på vår side.

Avslutningsvis vil jeg igjen poengtere at samhold og samarbeid mellom kjedekontor og medlemsbedriftene er den viktigste kjerneverdien for den daglige driften av kjeden.

Derfor bør det prioriteres delta på fellesaktivitetene som iverksettes fra kjedekontoret, både fysiske og digitale møter.

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

Oslo, 16. januar 2024

Med vennlig hilsen



Anne-Charlotte Braastad

Leder for Glassfagkjeden