

ÅRSMELDING 2024



Medlemmene i kjeden melder om en travel vår og sommer, med en litt mer rolig høst. Men bransjen er på ingen måte uberørt av situasjonen i markedet. Glassbransjen opplever i stor grad konkurranse og ikke minst lave priser i prosjekt markedet. Høye renter har også i løpet av året påvirket byggekostadene som har resultert i at mange aktører har utsatt eller redusert omfanget av sine prosjekter. Dette har igjen resultert i begrenset etterspørsel etter glassprodukter. I tillegg forventer kunden raskere responstid på pris og forslag på løsninger og priskonkurransen er tøff. Dette som igjen krever gode digitale verktøy for pris og kundeservice.

Miljøkrav og bærekraft har også ført til strengere krav til energieffektivitet. Internasjonale krav til isolasjon og enegibesparelse gjør at både 2-lags og 3-lags glass er mer etterspurt.

Glassfagkjeden er pr. dags dato fortsatt det største segmentet som leverer best i forhold til øvrige segmenter hos Pilkington Norge AS.

I løpet av året har Pilkington Norge AS lansert et Online bestillingssystem, Iquote, hvorav kjedens medlemmer har vært de første som har fått tatt dette i bruk og med stor suksess. Det er i løpet av 2024 foretatt investeringer på fabrikken på Elverum: oppgradering av isolerglasslinjen med ny fugemanskin, ny listebøyer er på plass og Vertmax`n; maskinen som sliper, polerer, borrar og freser innhakk.

Omsetning Glassfagkjeden

Med ¾ ferdig av finansåret FY24 ligger Glassfagkjeden 5% under forventet budsjett. Hvis vi ser på antall leverte m², ligger Glassfagkjeden over fjoråret men 3% under estimert volum for inneværende finansår. Produktgruppene er relativt stabile, men vi ser fortsatt en nedgang på herdet enkeltglass noe som kan skyldes mindre aktivitet på privatmarkedet pga høye renter. Lojalitet i medlemsmassen er fortsatt et viktig punkt agenda på alle møter vi har gjennomført i høst. Jeg ønsker 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.

Forsikring

Glassfagkjedens avtaler med de største forsikringsselskapene er en viktig inntektskilde for medlemmene. Totalt utbetalte forsikringsselskapene rundt 50 mill til Glassfagkjedens medlemmer i 2024. Så det er ingen tvil om at disse avtalene er av stor verdi. 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 opprettholde de gode rutinene og sørge for bra måltall, men her ser vi en drastisk tilbakegang. Tidligere år har vi vært «best i klassen» men det er vi dessverre ikke lenger. Vi ser at det skorter mest rundt oppfølging og oppdatering av sakene i systemet. Dette er også påpekt av selskapene. Kjedekontoret bruker unødvendig mye tid på å følge opp mangler hos medlemmene.

Pr.1. Oktober 2024 signerte vi avtale med Storebrand Forsikring.

Totalt for perioden 01.01.2024 – 31.12.2024 har vi levert 3509 forsikringsoppdrag fordelt på de 4 største selskapene mot 3379 oppdrag for 2023. Dette er en økning på 130 jobber. Selskapene melder om en generell nedgang i innmeldte forsikringsoppdrag og det skyldes faktisk at folk passer bedre på saker og ting i dårlige tider samt at kjedens medlemmer må bli flinkere til å opprettholde framdrift i sakene.

Medlemmer

Ved utgangen av året teller Glassfagkjeden 41 aktive medlemmer.

Låssenteret HGL Odda og Ølen avviklet driften i høsten 2024 og meldte seg ut av kjeden i november.

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 på status som vi har tatt med oss videre i den daglige driften og dialogen.

Det har vært avholdt 4 markedsrådsmøter 2 stk. over TEAMS og 2 fysiske møter i 2024. Møtene har i hovedsak dreid seg om økonomi og lojalitet, 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. Håvard Henriksen, Christian Mohn Nøkling og Leif Egil Grøtan stod alle på valg i 2024. Håvard Henriksen tok gjenvalg for 2 nye år. For region vest kom Stig Arne Nilsen inn (Glassmester Kaare Nilsen AS, Bergen) og for region midt kom Cathrine Svensson (Riis Glass og Fasade AS) inn i markedsrådet.

Representant	Region	Valgt inn	Står på valg
Per Berg Olsen	Øst	2024	2026
Cathrine Svensson	Midt	2025	2027
Håvard Henriksen	Nord	2025	2027
Stig Arne Nilsen	Vest	2025	2027

Regionsmøter

Vi har holdt medlemsmøter i regionene Nord,/Midt, Vest og Øst i oktober og november 24

Kjedekontoret

Pr. 01.01.2025 består Kjedefkontoet av Anne-Charlotte Braastad, kjedeleder på 100%, samt Tone Norsted, på oppfølgingsansvarlig In4Mo/MEPS på 50%

Økonomi budsjett pr. 31.12-2024

Budsjett Glassfagkjeden for 2024/2025				
				Income
Memberfee (42 x NOK 35 000)				kr 1 470 000
In4Mo&MEPS fee Inv.				kr 600 000
				kr 2 070 000
Cost Posts	Budget	Used	Rest	
Marketing activities	kr 300 000	kr 139 040		
Seminars /Fagdag/kundemøter	kr 100 000	kr 370		
Travelcosts Annech	kr 70 000	kr 32 503		
In4Mo support	kr 600 000	kr 600 000		
Regional Meetings	kr 100 000	kr 77 529		
Marketing Meetings	kr 60 000	kr 55 033		
Techweb Agency agreement	kr 504 000	kr 417 737		
Driftsavtale server	kr 10 000			
HubSpot Lisens	kr 200 000	kr 186 000		
Webpages				
Extra contacts				
Contractor Lisens	kr 100 000	kr 102 267		
Domeneshop	kr 2 000	kr 799		
MEPS Lisens	kr 70 000	kr 77 424	kr -7 424	
MEPS total assignments 2024				
Total	kr 2 116 000	kr 1 688 702		kr 2 070 000

Kommentarer til budsjettet 2024/2025

Grunnlaget for Glassfagkjeden's budsjett er medlemskontingent og antall tildelte forsikringssaker. Totalt er det fakturert medlemmene kr. 535 600 for tildelte forsikringssaker i perioden 01.04-31.12.2023. Denne posten er øremerket In4Mo/MEPS support.

Markedsaktiviteter - Her er det benyttet kr. 139 040. Dette inkluderer vår deltagelse i Eventyrlig Oppussing sesong 10. Om vi summerer lineær seing og seing på Viaplay (i løpet av 1 uke) er snitt seertall så lang i år: 187+186= 373.000 seere per episode. 1/3 del av Spring sin SEO Søkeordsanalyse, produksjon av brosjyremateriell, produksjon av glassfagkjeden's logo for bekledning og spons bildekor.

Spring Agency

I løpet av 2024 gikk Spring Agency ut av Amesto, er litt tilbake til som den gang vi samarbeidet med Techweb.

Tallene for 2024, vi har hatt en liten nedgang i trafikk og konvertering i kontakter, men det er ikke så rart i og med at vi stort sett har hatt fokus på nye nettsider. Faktisk er fallet "overraskende" lavt og det lover godt mtp. 2025. I løpet av 2024 ble det igangsatt et omfattende prosjekt for å kartlegge hvilke søkeord Glassfagkjeden er synlig på i søkemotorer, og hvilke områder vi mangler synlighet på. Dette arbeidet tok utgangspunkt i tilbakemeldinger fra dere og en grundig SEO-analyse. Analysen avdekket ikke bare forbedringspotensial når det gjelder søkeord, men også svakheter i kundereisen og arkitekturen på nettsiden.

Funnene viste at modernisering og oppdatering av Glassfagkjedens hjemmeside er nødvendig for å forbedre brukeropplevelsen, øke synligheten i søkemotorer og sikre en mer intuitiv navigasjon for våre kunder/lesere. Derfor har dette arbeidet vært en prioritert oppgave i budsjettet siden august/september 2024.

Den nye hjemmesiden er planlagt lansert i mars 2025. Med oppdatert design, forbedret funksjonalitet og optimalisert innhold vil vi kunne tilby en bedre opplevelse for våre kunder og samtidig styrke vår tilstedeværelse på nett.

HubSpot-Enterprise - Lisens, Glassfagkjedens hovedside + underliggende medlems sider styres via HUBSpot portalen. I beg av finansåret 2024 gikk vi gjennom eksisterende kontrakt og fikk redusert lisenskost noe.

Kjedeavtaler

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

Jeg vi poengtere at vi også har en separatavtale med Polygon. Viktig forholde seg til avtale også når det gjelder tildeling via forsikringsportalene.

Avslutningsvis vi 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,

2024 har vært et år preget av både utfordringer og muligheter, men Glassfagkjedens medlemmer har vist en imponerende evne til å tilpasse seg endringer i markedet, styrke sitt samarbeid og levere kvalitet i alle ledd.

Vi ønsker å takke alle våre medlemmer for deres innsats og engasjement gjennom året. Deres bidrag er avgjørende for vår suksess og for å sikre at vi forblir en ledende aktør i bransjen.

Vi ser frem til et nytt år fylt med nye muligheter. Sammen skal vi fortsette å bygge en sterk og fremtidsrettet kjede som setter standarden i glassbransjen.

Oslo, 16. januar 2025

Med vennlig hilsen



Anne-Charlotte Braastad
Leder for Glassfagkjeden