



Evert Löfgren, Elektro Söder:

— Butiken är en säljkanal för elinstallationer

Evert Löfgren har arbetat inom elbranschen i mer än femtio år och jobbat sig upp från lagret i källaren till butiksägare. Tillsammans med kompanjonen Bo Olsson driver han butiken Elektro Söder i Stockholm.

Förr kunde Elektro Söder ha 20–30 montörer igång. I dag har de en elektriker anställd och han har inte alltid varit fullbokad det senaste året. Däremot bidrar han till ökad försäljning, utan tvekan.

— Det är väl det som är god service, att se till kundens bästa, i alla lägen, menar Evert Löfgren.

Radorör, kristallmottagare, första TV-n, första termostat-strykjärnet, His Masters Voice, byte från likström till växelström, första, andra, tredje och fjärde säljjobbet ... Hos Evert finns hur mycket erfarenhet som helst att hämta, vilket även den nuvarande butikens kunder får erfara.

— Jag är först och främst säljare, säger Evert, även om jag också arbetar på kontoret ibland.

Läs mer på sid 4

Kom ihåg EIO:s årsmöte 2005!

EIO:s årsmöte äger rum torsdagen den 28 april klockan 14.00 på hotel Gothia i Göteborg. Passa på och besök Elfackmässan som pågår 25–29 april på Svenska Mässan.

LÄS MER!

Information om AB 04 — de viktigaste punkterna

AB 04 – Allmänna bestämmelser för byggnads-, anläggnings- och installationsentreprenader – ersätter tidigare bestämmelser, AB 92.

Det är viktigt för alla entreprenörer som arbetar med AB 04 som leveransvillkor att sätta sig in i de nya bestämmelserna. Organisationerna inom Installatörerna anordnar därför information och utbildning på olika sätt.

Läs mer på sid 8

Frisk personal är en klar kon- kurrensfördel

5 000 företag runt om i Sverige ska få chansen att bli mer attraktiva arbetsgivare. Det är ambitionen när Installatörerna lanserar Korpen Hålsodiplomeringsring bland sina medlemsföretag i vår.

Läs mer på
sid 3

EIO önskar alla läsare ett
Gott Nytt År

Vad är det för samhälle facket tror att vi lever i?

När detta skrivs pågår fortfarande blockaden mot det lettiska företag som bygger på tre ställen i Stockholmsområdet. Det striden gäller är om företaget ska teckna svenskt kollektivavtal eller inte. Det lettiska företaget vägrar, eftersom man arbetar efter ett lettiskt kollektivavtal. Därför strejkar Svenska Byggnadsarbetareförbundet. Och Svenska Elektrikerförbundet sympatiststrejkar.

På Luciadagens morgon tog det hus i helsike. Med bestörtning tog jag under dagen del av rapporterna från skolbygget i Vaxholm, och dagen efter Svenska Dagbladets rapportering:

”När de lettiska arbetarna i Vaxholm kom till jobbet i går morse möttes de av ett medborgargarde från LO-förbundet Byggnads. De nyblivna EU-medlemmarna hälsades av den svenska fackförbundsrorelsen med talkören ’go home, go home’, och det behövde vara polis närvarande för att arbetarna skulle komma in ordentligt på sin arbetsplats. Enligt uppgifter till SvD nöjde sig inte medborgargardet med att stå i vägen för de lettiska arbetarnas bilar utan gick också till handgripligheter: slag mot bilrutor, försök att hålla bildörrar stängda. Byggettans ordförande konstaterade belåtet att letterna är ett gäng svartfötter och att de ska få veta det.”

Sverker Rudeberg, ansvarig för arbetsmarknadsfrågor inom Svenskt Näringsliv, fördömde Byggnads stridsåtgärder i Ekonomikot i Sveriges Radio: ”Byggnads agerande har hela tiden kännetecknats av en mycket stor brist på omdöme. Det finns strider som är vettiga att ta för en facklig organisation, men i det här fallet saknar Byggnads agerande alla rimliga proportioner.”

Vad är det för samhälle facket tror att vi lever i? Byggnads och Elektrikerförbundet strejkar för en sak som snarare borde avgöras i Arbetsdomstolen och enligt EU-rätt. Men här ska strejkas till varje pris. Och arbetsmarknadsminister Hans Karlsson och statsminister Göran Persson stöder fackförbundens strejk, utan reservation.

Fackförbundens stridsåtgärder kan innebära konkurs för det lettiska företaget. I sanning ett märkligt exempel på EU-samarbete.

Peter Olofsson
informationschef EIO
peter.olofsson@eio.se
telefon 08-762 75 71



EIO-AKTUELLT

Ansvarig utgivare: Hans Enström, 08-762 75 77

Redaktion: Lena Nordlund, 08-762 75 58, lena.nordlund@eio.se

Peter Olofsson, 08-762 75 71, peter.olofsson@eio.se

Redaktionsråd:

Lars G Andersson, 08-762 75 69, lars.g.andersson@eio.se

Ulf Pettersson, 013-25 30 40, ulf.pettersson@eio.se

Tord Martinsen, 08-762 74 71, tord.martinsen@eio.se

EIO-Aktuellt's adress: Box 175 37, 118 91 Stockholm

Besöksadress: Rosenlundsgatan 40

Produktion: Odelius New Media #2940, 08-445 87 80.

Tryck: Normalmstryckeriet

Adressändringar: Åsa Anderberg, 08-762 74 72, asa.anderberg@eio.se

Medfinansiering av sjukpenningen

Riksdagen har bifallit regeringens proposition 2004/05:21 ”Drivkraft för minskad sjukfrånvaro” om arbetsgivarnas medfinansiering (särskild sjukförsäkringsavgift) av sjukpenningkostnaderna. De nya bestämmelserna träder i kraft den 1 januari 2005 och innebär i kortet följande:

- Arbetsgivaren ska betala 15 procent av sjukpenningkostnaden för anställda som uppbär hel sjukpenning.
- Sjukförsäkringsavgiften sänks med 0,24 procentenheter.

- Sjuklöneperioden återställs till 14 dagar.
- Sjukpenningnivån höjs till 80 procent av sjukpenningsgrundande inkomst.

Cirkulär om medfinansiering av sjukpenningkostnaderna finns som EIO-Cirkulär nr 29 flik 04 på medlemssidan www.eio.se.

För ytterligare information:
Lennart Månsson, 040-35 25 91,
lennart.mansson@eio.se
www.forsakringskassan.se

Widings Elektriska årets företagare i Älmhult

Priset som Årets företagare 2003 i Älmhult har tilldelats Göran Widing, som driver Widings Elektriska.

Enligt motiveringen är Göran Widing en utomordentlig representant för modernt entreprenörskap, som med framsynthet och nyfikenhet utvecklat sitt familjeföretag till ett modernt energiföretag.

Widings Elektriska har IKEA som största kund. Priset delas ut av Älmhults kommun och Företagarna.

SR Kronoberg 2004-12-10

Välkommen till EIO! Nya medlemmar november 2004

Östgöta-Sörmlands distriktsförening

Elektromontage Installation i
Söderköping AB filial, Norrköping

Skånes distriktsförening

Oppmanna Elservice, Arkelstorp

Göteborgs distriktsförening

Elcab AB, Göteborg

Uppsala-Västerås distriktsförening

Ellux Consult, Österbybruk

Mellersta Norrlands distriktsförening

Kraftteknik Strömberg AB,
Sundsvall

Jämtlands Linjebyggare & Re-
publikens El AB, Hammarstrand

Övre Norrlands distriktsförening

Berit Tängmans Processauto-
mation AB, Umeå

Stockholms distriktsförening

Tailor Network AB, Sundbyberg

Watt o Volt Patrik Persson,
Upplands Väsby

Bauer Elektriska, Skogås

Robert Bauer, Bauer Elektriska, Skogås

— Jag gick med därför att jag har användning av EIO i alla typer av frågor, och framför allt när det gäller kurser. De frågor som är viktigast är allt från att göra allt rätt mot de anställda till försäkringar. Framför allt är det skönt att ha en organisation i ryggen som vet vad jag håller på med. Det är den största grejen. När man ringer dit och pratar med dem så är det inga tveksamheter utan man får klara direktiv. Medlemskapet gör att det blir enklare för mig.



Välmående, frisk personal ökar konkurrenskraften för företagen

5 000 företag runt om i Sverige ska få chansen att bli mer attraktiva arbetsgivare. Det är ambitionen när Installatörerna lanserar Korpen Häsodiplomeringsprogram bland sina medlemsföretag i vår.

— Att förebygga hälsoproblem på arbetsplatsen är nog den bästa investering man kan göra, säger Per Ove Pettersson, ordförande i EIO:s distriktsförening i Stockholm

J&P Elmontage AB i Visby har väntat länge på hälsodiplomeringsprogrammet. Redan för två år sedan blev ägaren Per Ove Pettersson intresserad. Som ordförande i EIO:s Stockholmsdistrikt tog han inte itu med arbetet på hemmaplan direkt, utan förde idén vidare in i EIO:s organisation. Planerna för det egna företaget la han på hyllan.

— Jag tänkte att detta var något för EIO. Många medlemsföretag har arbetat mycket med frågor som rör kvalitet, miljö och arbetsmiljö. Det som verkligen kostar pengar är att ha personal som är borta. Särskilt aktuellt är ju detta just nu med tanke på de nya reglerna om sjukpenning som träder i kraft vid årsskiftet.

— Med hjälp av ett planerat hälsoarbete får man upp kontrollen över företagets hälsoproblem, fortsätter han. Korpen kan säkert anpassa programmet för

vår bransch, och ge coachning på olika nivåer.

Idén grodde inom EIO och kom snart att sträcka sig även till VVS-Installatörerna, Svensk Ventilation och Kylentreprenörernas Förening – alltså alla fyra branschorganisationerna inom Installatörerna.

STÖTTAR MEDLEMMARNA

— De flesta av medlemmarna har små företag, då är det inte så lätt att komma igång med ett hälsoarbete, säger Lennart Månsson, arbetsmiljöansvarig inom EIO. Genom att flera branschorganisationer går ihop tar vi ett helhetsgrepp och kan tillhandahålla de verktyg och den stöttning som våra medlemmar behöver.

Det var under Fysiska aktivitetsåret 2001, initierat av regeringen, som Korpen startade projektet Häsodiplomeringsprogram. I dag har Korpen mer än 30 utbildade hälsodiplomeringscoacher i Sverige. Kent Thureson är konceptansvarig för Häsodiplomeringsprogram, som nu är ett registrerat varumärke:

— Ett lönsamt hälsoarbete kräver struktur, förankring på ledningsnivå och anpassning till arbetsplatsen. Därför måste ett företag genomföra sitt arbete på både organisations- och individnivå. De krav som ska uppfyllas för att bli hälsodiplomerad handlar om allt från att ha handlingsplan och budget för hälsoarbetet, till att varje medarbetare får någon eller några fysiska aktiviteter subventionerade av företaget.

FÅ EGEN HÄLSOCOACH

Varje arbetsplats som beslutar sig för att satsa på Häsodiplomeringsprogram får en egen coach. Tillsammans ar-



5 000 svenska företag med 50 000 anställda får i vår chansen att satsa på Häsodiplomeringsprogram och få en egen coach som hjälper personalen till en mer välmående livsstil.

betar företaget och coachen fram en hälsostrategi. För att bli hälsodiplomerad krävs att arbetsplatsen uppfyller vissa krav.

— Det unika i vårt upplägg är att vi utgår från varje bransch specifika problem. Vi styr inte arbetet mot Korpens lokala utbud. När det gäller Installatörerna diskuterar vi fortfarande inriktning och innehåll, men jag vet att förslitnings- och belastningsskador är vanliga och att mycket kommer att göras för att förebygga just sådana skador.

MYCKET MER ÄN MOTION

Ett hälsofrämjande arbete innebär inte bara att bli mer fysiskt aktiv. Kent Thureson räknar upp en rad möjligheter utöver motion, till exempel nyckelhålsmärkt mat i matsalen, seminarier om friskvård och hälsa, utbildning för chefer och arbetsmiljöarbete. För arbetsplatsen är detta ett åtagande, och naturligtvis även en kostnad.

— Jag hoppas att våra medlemsföretag ser detta som en god investering, säger Lennart Månsson. Ett hälsofrämjande arbetssätt gör att företaget blir mer konkurrenskraftigt.

Per Ove Pettersson bestämde sig, som nämnts, redan för flera år sedan att hälsodiplomera J&P Elmontage AB. Han menar inte att det är direkt dålig hälsa i företa-



— Ett hälsofrämjande arbetssätt gör att företaget blir mer konkurrenskraftigt, säger Lennart Månsson på EIO.

get nu, men vill kunna förebygga hälsoproblem.

— Vi har väntat länge på detta. Jag hoppas att det ska ge resultat med en personal som mår bättre.

För ytterligare information:
Lennart Månsson, 040-35 25 91,
lennart.mansson@eio.se



— Jag tänkte att detta var något för EIO, säger Per Ove Pettersson. Det som verkligen kostar pengar är att ha personal som är borta, särskilt nu med tanke på de nya reglerna om sjukpenning som träder i kraft vid årsskiftet.

”Elektrikern bidrar utan tvekan till ökad försäljning i butiken”

Belysningsbranschen är inte vad den varit, i alla fall inte om man har samma perspektiv som Evert Löfgren, 75 år och still going strong. I Everts kunskapsbank finns det mesta som är värt att veta och litet till. I mer än femtio år har han varit aktiv inom elbranschen och jobbat sig upp från lagret i källaren till butiksägare. Tillsammans med sin kompanjon Bo Olsson driver han butiken Elektro Söder med fem anställda på Folkungagatan i Stockholm.

Elektrikern Leif Gotling och Bo Olsson, butiksägare går igenom tillbehör ute i butiken.



— När jag började på lagret 1951 hos Hjalmar Löfqvist, med sikten inställt på att så småningom få arbeta som säljare i butiken, kom chefen ibland ned till mig med orden: 'Evert, ta på dig kavajen och gå upp i butiken!'. Då kände jag att jag var på rätt väg och i papas fotspår. Han var montör på Böhlmarks, som var en mycket stor fabrik på den tiden, berättar Evert Löfgren.



— Det är väl det som är god service, att se till kundens bästa, i alla lägen, säger Evert Löfgren. I dag har vi bara en elektriker anställd, men han bidrar till ökad försäljning, utan tvekan.

— Men kostymen, den vita skjortan och slipsen har jag lagt av mig, säger han och pekar på sin mjuka kofta. De behövs inte längre och skönt är väl det.

Radiatorer, kristallmottagare, första TV:n, första termostatsstrykjärnet, His Masters Voice, byte från likström till växelström, första, an-

dra, tredje och fjärde säljjobbet ... Hos Evert finns hur mycket erfarenhet som helst att hämta, vilket även den nuvarande butikens kunder får erfara.

— Jag är först och främst säljare, säger Evert, även om jag också arbetar på kontoret. Och för en säljare lönar det sig att vara ärlig. Den tiden är för länge sedan förbi när det gällde att sälja till varje pris.

I dag skickar Evert både iväg kunder till konkurrenter och avråder dem från köp när han tycker att det är befogat.

— Det är väl det som är god service, att se till kundens bästa, i alla lägen, menar han. Men visst är tiderna annorlunda mot förr. I dag har vi bara en enda elektriker anställd och han har inte alltid varit fullbokad det senaste året. Däremot bidrar han till ökad försäljning, utan tvekan.

Förr kunde Elektro Söder ha 20–30 montörer igång. Nu har fastighetsbolagen tagit över det mesta av jobben. Men även om montörernas skara minskat, hänger medlemskapet i EIO kvar.

— Något särskilt skäl har vi väl inte haft egentligen, säger Evert. Vi har varit medlemmar så länge att det väl tillhör dagordningen att vara med. Och EIO-Aktuellt försöker jag läsa varje nummer av.

FRÅN 95 TILL 69

Innan Elektro Söder öppnade på Folkungagatan 69 låg butiken i 95:an.

— Men det var en sliten lokal med fuktskador och dåligt lager.

Här i 69:an låg Hemtex innan de flyttade till gamla skatteskrapan, och i februari 2001 fick vi ta över lokalen. Fast det blev en del obehagliga överraskningar, berättar han, bland saknades ström i många av eluttagen.

Avklippta elledningar som försvann någonstans i väggen stötte de nya ägarna på överallt, och fortfarande saknas ström i uttaget vid bordet i personalköket. Här slingrar sig i stället sladdar och grenuttag längs golv och väggar till mikrougn, kaffebryggare och belysning.

— Och här som det till och med har funnits en elaffär!

OLIKA ÖNSKEMÅL

I övrigt kan Evert berätta att kunderna kommer med de mest skilda önskemål till butiken. En kund kom in med tre golvlampor, som enligt Evert hade passat bättre på skroten.

— Rena skojet att sälja dem, menar han, med trasiga lampskärmar och el som inte fungerade.

Men kunden var av en annan åsikt. Han hade betalat tusen kronor styck för sina dyrgripar och bad vänligt men bestämt om byte av elen i de tre lamporna.

— Och det fick han förstås, så nu är de i alla fall säkra.

Annars har Evert en nagel i ögat till Ikea, detta svenskaras bulklager för heminredning.

— Inget ont om Ikea egentligen, säger han, de har lyckats så bra med sina affärer, men ibland funderar man.

Det Evert mest funderar över är Ikeas koncept för billiga stapelbelysningar. Ett exempel kan illustreras av den takkrona som en desperat kund mer eller mindre hällde ut på disken hos Elektro Söder.

— Jag köpte den här på Ikea, men jag får inte ihop den!

Förundrad, och så småningom förargad, tyckte Evert att nu var måttet rågat:

— Komma hit och få hjälp med monteringen är ju snurrt! Det är klart att vi hjälpte till, men vi hade inte mage att ta betalt för all tid som gick åt, innan takkronan var färdigmonterad, berättar han.

EN TV PER KVÄLL

Annars har arbetstiden betalat sig bra, menar han och berättar om när tv:n kom till Sverige.

— Kunderna fick betala per tum, 100 kronor var det visst om jag inte minns fel, säger han. 14-tummaren kostade 1 400 kronor och 21-tummaren 2 100. En månadslön låg väl på runt 800 kronor, så det var en stor investering.

Den första tv-försäljningen gjorde Evert som butiksanställd på mycket gynnsam provisionsbasis. Flera kvällar i veckan ryckte han ut på stan med chefens Opel Kapitän och den beställda tv:n, en rulle kabel och en fönsterantenn i bilen.

— Sedan var det rena spexet medan man försökte få in en bra bild uppe hos tv-köparen. Ingen visste ju var den bästa signalen fanns, så det var bara att prova

Tjänstedirektivet – hot eller möjlighet?

I januari 2004 presenterade EU-kommissionen det nya förslaget till direktiv om friare rörelser för tjänster och arbetskraft mellan EU-länderna, tjänstedirektivet. Det är ett förslag som kan komma att förändra konkurrensförutsättningarna i Sverige radikalt, inte minst inom elinstallationsbranschen.

— Hittills har utvecklingen gått snabbare inom andra yrkesområden och konkurrensen inom elinstallationsbranschen har inte ökat i lika stor utsträckning. Men vi kommer att få vänja oss vid att fler utländska företag kommer att etablera sig i Sverige på samma sätt som fler svenska företag kommer att verka i andra EU-länder framöver, säger Hans Enström, vd för EIO.

Från svensk facklig horisont har man hittills tolkat unionstanken som att marknaden i Sverige även i fortsättningen kommer att regleras med svenska kollektivavtal och med svenska löner.

Men det nya direktivet bygger på grundtanken att tjänsteföretagen bara ska behöva följa de regler för utövande av tjänster som gäller i det land där de är registrerade, ursprungslandet.

Det nya tjänstedirektivet är ännu så länge bara ett förslag som kan ta år att driva igenom. Exakt hur förslaget slutligen utformas – och hur många länder som lyckas driva igenom undantag – återstår att se. Men unionens grundprincip om en fri europeisk marknad

och fria rörelser över gränserna, inte bara för varor och kapital utan också för arbetskraft och tjänster, är solklar.

De svenska fackliga centralorganisationerna LO, TCO och SACO har gått samman i en gemensam kampanj för att få kommissionen att genomdriva en rad förändringar i det föreslagna di-

rektivet. Framförallt värnar man om rätten bestämma över villkoren på arbetsmarknaden genom kollektivavtal.

EIO betonar vikten av att klara ut hur lagstiftning och regelverk ska tolkas, i dag finns det delade meningar om detta.

— Vi ser gärna att utländska företag söker medlemskap i EIO. Ett beviljat medlemskap innebär med automatik att de blir bundna av kollektivavtal och får fredsplikt och då behöver vi inte fundera över om olika avtal är till för- eller nackdel ur konkurrenssynpunkt, säger Hans Enström, som dock menar att det är viktigt

att inte ensidigt se utvecklingen som ett hot.

— Vi har gått med i EU och sagt ja till en avreglerad marknad. Då måste vi också se de möjligheter det innebär. Men konkurrensen kommer inte bara att ske med löner och arvoden utan kanske mer med kompetens och effektivitet. Det kommer att startas många nya byggprojekt också i de nya medlemsstaterna där svenska företag har en god chans att ta hem uppdragen.

*För ytterligare information:
Hans Enström, 08-762 75 77,
hans.enstrom@eio.se*

Beslut först 2006?

I dag utgörs 70 procent av EU:s samlade BNP av handel med tjänster – ett område som avser allt från bankverksamhet till frisörer, skådespelare och elinstallatörer.

Medan marknaden för varor har avreglerats och öppnats, är tjänstehandeln fortfarande krånglig och eftersatt i EU:s lagstiftning.

De olika EU-ländernas regler och krav på utländska företag skiljer stort, något som försvårar och i vissa fall diskriminerar företag som vill etablera sig eller utföra tjänster i ett annat land. Det strider mot EU:s intentioner om fri konkurrens och fria rörelser av varor och tjänster över gränserna.

Den stora tvisten om tjänstedirektivet handlar om vilket lands lagar, regler och avtal som ska

gälla när ett företag utför tjänster i ett annat EU-land.

Sedan Sverige gick med i EU har principen varit att utländska företag som verkar i Sverige får anpassa sig efter svenska regler.

Utgångspunkten i det nya tjänstedirektivet är att det i stället kan bli reglerna i företagets hemland som ska gälla, något som fått facket att resa ragg.

Det kommer förmodligen att dröja till 2006 innan Europaparlamentet och ministerrådet tar ställning till direktivet. Innan dess ska det bollas mellan de olika EU-institutionerna för att omformuleras, förtydligas och skrivas om.

Än så länge har förslaget inte lämnat tjänstemannanivån så hur det i slutändan kommer att se ut är omöjligt att säga.

sig fram. Men för det mesta gick det bra med fönsterantennen. Men tungt och slitsamt var det, minns jag, att känka de tunga apparaterna uppför trapporna.

APPARATKLAPPAR

Nu i jultider köper många av kunderna apparatklappar till släkt och vänner, men belysningar köper man fortfarande mest till sig själv. Ny för i år är den lysande smyckegranen "Pearl and Diamond". Med sina glittrande plastprismor och minilampor är den en kitschig konkurrent till den mörkgröna gran i träfaner med välsvavade, tomteröda ljushållare, som fortfarande är en storsäljare hos Hemslöjden.

— Men det ligger väl i tiden, det också, säger Evert lakoniskt.

Den utveckling som Evert inte riktigt tagit till sig ännu, är den omfattande datoriseringen och handelen på internet. Däremot drabbas han och Elektro Söder kontinuer-

ligt av effektiva ny-teknik-användare, när telefaxen börjar knattra fram en lång lista med diverse produkter: "Kan vi få pris på dessa produkter, tack!". Något personligt besök handlar det inte om här, inte.

— Men där går gränsen, säger Evert. Någon måtta får det vara!

EIO har 273 "butiksmédlemmar" över hela Sverige. Dessa har tillsammans ungefär 5 100 anställda. Butikspersonalen omfattas av EIO:s detaljhandelsavtal, i dagligt tal kallat butiksavtalet. Butiksavtalet är ett så kallat hängavtal, där EIO träffar överenskommelse med Handelsanställdas förbund om att tillämpa avtalsvillkor motsvarande Detaljhandelsavtalet – med tillämpliga justeringar – träffat mellan Sveriges Handelsarbetsgivare (SH) och HAF. Överenskommelsen gäller medlemmar i HAF, men kan även tillämpas för övrig butikspersonal.

Julskyltningen är en höjdpunkt för belysningsaffären. Ny för i år är den kitschiga smyckegranen "Pearl and Diamond", som tronar längst fram i fönstret.



Inbjudan till kurs i ställverksteknik

Elektriska Nämnden (EN) och Föreningen Industriell Elteknik (FIE) ska hålla kurs om projektering, utvärdering och besiktning av nya och gamla lågspänningsställverk.

Problemet är ett lågt kunskande om lågspänningsställverk, vilket leder till:

- feldimensioneringar det vill säga utrustningar som inte håller måttet eller blir onödigt dyra
- osäkerhet om risker med äldre ställverk.

Därför arrangerar EN och FIE denna kurs till självkostnadspris, med stöd av Svenska Elektriska Kommissionen (SEK) och Skogsin-
dustriernas Teknik AB (SSG).

VEM HAR NYTTA AV DETTA:

- Projektörer, dvs konsulter, elansvariga, installatörer m.fl.
- De som tekniskt utvärderar anbud

- Besiktningsmän som utför entreprenad- och revisionsbesiktningar
- Nyttjare inom industri, fastighet och offentlig verksamhet

Kontaktpersoner: Bo-Göran Ahl
EN, tel: 08-588 474 81
och Sven-Åke Polfjärd, FIE,
tel: 011-24 53 32

Kursavgift: 3 000 kr/person
I priset ingår lunch och fm/em-
kaffe samt dokumentation på
CD-skiva.

Kursdokumentationen omfat-
tar en CD-skiva med standarden
SS-EN 60439-1, SSG tekniska
specifikation för ställverk högst
1 000 V SSG 4151, checklistor
vid utvärdering av offerter,
slutbesiktning och för riskanalys
av äldre ställverk samt kursens
presentationsmaterial.

Anmälan: På fax 08-662 79 07
eller via e-post en@svbf.se



Tid och plats 2005

11 januari Stockholm
13 januari Malmö
18 januari Luleå
20 januari Göteborg
1 februari Malmö
3 februari Stockholm
8 februari Göteborg
10 februari Sundsvall

Kurserna startar med registre-
ring kl 08:30 och slutar 16:00.

För ytterligare information:
Tord Martinsen 08-762 74 71,
tord.martinsen@eio.se

Tryckt Installations- avtal klart

Installationsavtalet för perioden
1 juni 2004 till och med 31 mars
2007 har nu tryckts och sänds
med månadsutskicket i december
till alla medlemsföretag.

EIO:s medlemmar kan be-
ställa ytterligare exemplar på
www.eio.se, webbshopen, eller
från EIO:s förlagsservice, 811 88
Sandviken, fax nr 026-24 90 10.

Artikelnumret är 05 2096.



BRANSCHSTATISTIK 2003

Branschstatistiken för 2003 är klar. Statistiken omfattar
3 138 företag och representerar alla storlekar, från enmans-
företag till stora koncerner.

Omsättningen redovisas till 25,6 mil-
jarder kronor med 24 319 anställda
(montörer och tjänstemän). Det inne-
bär att varje anställd omsätter cirka
1 miljon kronor. Rörelseöverskottet
är 4,5 procent för alla dessa bolag.
Resultatet efter räntor, avskrivningar
men exkl. skatt är 3,3 procent.

Kassalikviditeten är 190 pro-
cent; alla värden över 100 procent
är bra. Riksgenomsnittet för alla
aktiebolag, oavsett bransch, är
133 procent.

Soliditeten – det egna kapitalet
– uppgår till drygt 40 procent av
balansräkningen. Riksgenomsnit-

tet aktiebolag, oavsett bransch,
är 39 procent.

Avkastning på totalt kapital
(alla tillgångar) är 6 procent.
Inlåningsräntan i bank är be-
tydligt lägre.

Avkastning på eget kapital
(aktiekapital, årsvinster, reser-
ver) är cirka 14 procent. Vi har
inga riksgenomsnittsvärden för
avkastningstalen.

För ytterligare information: Lars G Andersson 08-762 75 69, lars.g.andersson@eio.se

T0-TAL

Genomsnittligt T0-tal för 2003
är 152 kronor. Men det förekom-
mer stora variationer från 91 kro-
nor till 204 kronor.

Gå in på hemsidan för med-
lemmar, www.eio.se, klicka på
"Ekonomi" och vidare "bransch-
ekonomi". Nedan i tabellen
redovisas en del av den totala
undersökningen.

Branschstatistik för verksamhetsåret 2003 (3 138 företag oavsett storlek)

Distrikt	Omsättning Kkr	Antal anställda	Omsättning per anställd Kkr	Rörelse- resultat %	Resultat före skatt %	Kassa- likviditet %	Soliditet %	Avkastning totalt kap. %	Avkastning Eget kap. %	Antal företag
Stockholm Gotland	7 704 183	6 009	1 282	4,2	3,0	294,7	42,1	2,8	11,1	935
Östgöta Sörmland	1 461 022	1 512	966	3,8	2,7	257,0	40,5	7,2	18,0	212
Sydöstra Sverige	2 698 621	2 819	957	2,2	1,4	179,8	43,6	13,1	10,0	166
Skåne	2 870 818	2 900	990	4,0	3,0	160,0	40,0	3,3	9,9	342
Göteborg	2 089 570	1 817	1 150	4,7	3,8	164,8	35,4	5,6	24,1	188
Västra Sverige	2 362 272	2 420	976	5,5	4,0	170,6	42,5	6,8	15,5	446
Örebro Värmland	1 098 575	1 218	902	5,7	4,2	153,0	38,9	5,3	19,8	158
Uppsala Västerås	1 586 284	1 544	1 027	6,5	5,1	192,9	41,2	6,1	21,3	190
Gävle Dala	1 946 453	2 256	863	2,6	1,6	170,6	38,5	4,2	13,8	208
Mellersta Norrland	666 526	741	899	5,7	4,5	173,3	42,0	6,1	8,9	149
Övre Norrland	1 199 769	1 083	1 108	5,0	3,3	179,9	42,8	6,1	7,3	144
Totaler	25 684 093	24 319	1 056	4,5	3,3	190,6	40,7	6,1	14,5	3 138

KOM IHÅG 2004



För datum för skattedeklarationer och inbetalning av skatter och moms hänvisar vi till Skatteverkets hemsida www.skatteverket.se
Klicka på "Sökord A-Ö" och därefter "S" Skattekalender allmänna datum.

Avgifter under 2005



Den 3 december 2004 beslutade EIO:s styrelse om en ändring av avgifterna för 2005.

Delservice försvinner och avgiften för Grunds service höjs till 0,45 % på total lönesumma för 2004. Övriga avgifter är oförändrade.

De medlemmar som har valt Delservice kommer att kontaktas för omval till Full- eller Grunds service.

Inträdesavgift (engångs) är 1 500 kronor. Avgiften avser tillskott till EIO:s konfliktfond och är därmed i sin helhet avdragsgill.

MEDLEMSAVGIFT TILL EIO

0,08 % på total lönesumma. Minimavgift 150 kr/medlem och år. Avsätts till konfliktfond, avdragsgill, ej momsbelagd.

SERVICEAVGIFTER TILL EMA

Fast avgift	0 anställda	700 kr per medlem
	1–3 anställda	1 600 kr per medlem
	> 3 anställda	2 300 kr per medlem

Rörlig avgift (Minimilönesumma 2004 = 221 000 kr)

Fullservice 0,77 % på total lönesumma.
Minimavgift 2 402 kr/år (700+1 702)

Delservice 0,57 % upphör fr o m 2005-01-01

Grunds service 0,45 % på total lönesumma.
Minimavgift 1 695 kr/år (700+995)

Samtliga serviceavgifter är avdragsgilla och momsbelagda.

AVGIFT TILL EIO LOKALT

Förutom ovanstående avgifter tillkommer en lokal medlemsavgift. Respektive distriktsförening meddelar sina medlemmar storleken på den lokala avgiften.

AVGIFTER TILL SVENSKT NÄRINGS LIV

Företag och koncerner med högst 249 anställda inklusive VD och ägare

0,09 % x lönesumman minskad med ett grundavdrag på 500 000 kr.

Svenskt Näringsliv 0,033 % föreningsavgift, ej moms, ej avdragsgill

Svenskt Näringsliv 0,057 % serviceavgift, momsbelagd
Service AB och avdragsgill

Företag och koncerner med > 249 anställda inklusive VD och ägare

0,07 % x summan av lönesumman och rörelseresultatet efter avskrivningar (eller motsvarande).

Svenskt Näringsliv 0,026 % föreningsavgift, ej moms, ej avdragsgill

Svenskt Näringsliv 0,044 % serviceavgift, momsbelagd
Service AB och avdragsgill

Minimavgift till Svenskt Näringsliv är 500 kr.

För ytterligare information: Lena Widman, 08-762 75 74
lena.widman@eio.se

AKTUELLA SIFFROR

Lars G Andersson, 08-762 75 69, lars.g.andersson@eio.se

2146
245
375

PRISBASBELOPP ÅR 2004/2005 39 300/39 400 kr
(används för att beräkna taket för sjukpenning, delpension och bilförmån)

FÖRHÖJT PRISBASBELOPP 2004/2005 40 100/40 300 kr
(används för beräkning av pensionsgrundande inkomst och pensionspoäng)

HELT DYGNSTRAKTAMENTE ÅR 2004/2005 200/200 kr

HALVT DYGNSTRAKTAMENTE ÅR 2004/2005 100/100 kr
(höjning från 2003: 10 kr resp. 5 kr)

RIKSBANKENS DISKONTO 3 APRIL 2002 2 %

REFERENSRÄNTA 1 JAN – 30 JUNI 2005 Ej fastställd
Referensräntan plus 8 % är nivån för dröjsmålsränta enligt räntelagen (om avtal saknas)

STATSLÅNERÄNTA 30 NOVEMBER 2003 4,71 %

STATSLÅNERÄNTA 30 NOVEMBER 2004 3,95 %

KONSUMENTPRISINDEX NOVEMBER 2004 279,4 %

KONSUMENTPRISINDEX NOVEMBER 2003 278,3 %

FÖRÄNDRING KPI (NOV 2003–NOV 2004) +0,4 %

ARBETSGIVARAVGIFTER 2005 32,46 %

EGENFÖRETAGARAVGIFTER 2005 30,65 %
(0 karensdag)

AFA-AVGIFTER ARBETARE 2005 Ej fastställd
(inkl pensionsavgift 3,50 %)

SÄRSKILT EL-TILLÄGG exkl. moms 2005 Ej fastställd

SÄRSKILD LÖNESKATT på pensionskostnader 24,26 %

Växtkraft Mål 3

År 2005 kommer sannolikt att bli starten för en massiv kompetensförstärkning av elteknikföretagen. 430 av EIO:s medlemsföretag har visat intresse av att vilja delta i branschens gemensamma kompetensutvecklingsprojekt.

Erfarenheten visar att kompetensutveckling av anställda som kombineras med en helhetsorienterad organisationsutveckling har ett direkt samband med produktivitetsförbättringar, medan insatser utan en sådan kombination inte visar något tydligt sådant samband. Det är när kompetensutveckling sker i anslutning till förändring som den ger möjligheter och mening, blir attraktiv och effektiv.

VAD HÄNDER HÄRNÄST?

- Ansökan skickas in till ESF-rådet i december
- Våren 2005 ska företagen, med hjälp av ett enkelt analysunderlag, genomföra en behovsanalys
- EIO sammanställer underlagen och gör en branschgemensam ansökan om bidrag för kompetensutveckling
- Under hösten 2005 och hela år 2006 kommer utbildning att ske i ett branschgemensamt kursutbud.

Utbildningarna bidragsfinansieras till 100 % via EU-medel, men det innebär inte att utbildningarna blir helt kostnadsfria för företaget. Ersättning för produktionsbortfall och lönekostnader ingår inte. Maxbeloppet är 8 000 kronor per anställd och 400 000 kronor per organisationsnummer.

För ytterligare information: Ulf Pettersson tel 013-25 30 40,
ulf.pettersson@eio.se

Information om

"Allmänna bestämmelser för byggnads-, anläggnings- och installationsentreprenader" (AB 04) som ersätter AB 92

Kvalitetsstyrning – Garanti – Kommunikation – viktiga hållpunkter i de nya bestämmelserna

I Byggandets Kontraktskommitté (BKK) förhandlar byggherrar, entreprenörer, installatörer och konsulter om hur de allmänna bestämmelserna för byggnads-, anläggnings- och installationsentreprenader ska se ut.

Det är viktigt för alla entreprenörer som arbetar med AB 04 som leveransvillkor att sätta sig in i de nya bestämmelserna. Organisationerna inom Installatörerna anordnar därför information och utbildning på olika sätt.

De fyra organisationer som bildar sammanslutningen Installatörerna – Elektriska Installatörsorganisationen EIO, VVS-Installatörerna, Svensk Ventilation och Kylentreprenörernas Förening – är alla medlemmar i BKK.

Arbetet med revideringen av bestämmelserna från 1992 (AB 92) har pågått i flera år. Revideringen blev klar i mitten av oktober 2004, och nu är de nya bestämmelserna (AB 04) klubbade av en enig styrelse.

Sammanfattning av viktiga nyheter i AB 04

FÖRORD

I AB 04 införs ett förord (fanns inte tidigare). I förordet som kommer att få betydelse i tvister med sina vägledande principer nämns bland annat:

- att AB 04 handlar om utförandeentreprenader
- att AB 04 ska ge en rimlig (risk)balans mellan parterna
- att ökade krav ställs på entreprenören i kvalitets- och miljöfrågor

- att bra entreprenader kräver kommunikation, samverkan och lojalitet

KAPITEL 1, OMFATTNING

Vissa redaktionella ändringar har gjorts i kapitlet, som nog får anses vara AB 04:s viktigaste.

VIKTIGA ÄNDRINGAR:

- Beställaren ska se till att kontraktshandlingarna är samordnade mellan olika fackområden.
- Beställaren är skyldig att upprätta en lista över ändringar i AB 04:s fasta bestämmelser (det vill säga inte för så kallade täckbestämmelser).
- Utelämnad mängduppgift för viss post ska betraktas som 0-mängd, om inte tydlig hänvisning skett till annat ställe i förfrågningsunderlaget.
- Entreprenörens undersökning av objektet före anbudslämnande kräver inte att entreprenören utför demontering, förstörande åtgärder eller markundersökning.

- Beställaren måste "skärpa sig", hans projektering ska bygga på en fackmässigt utförd undersökning av fastigheten.
- Entreprenören är precis som tidigare – inte skyldig att utföra arbeten som strider mot författning. Undantagsregeln för entreprenören har utvidgats genom hänvisning till Miljöbalken
- Entreprenören har fått ett bättre skydd när beställaren försöker stjäla hans idéer, tekniska lösningar etc.

KAPITEL 2, UTFÖRANDE

VIKTIGA ÄNDRINGAR:

- Entreprenören ska upprätta kvalitets- och miljöplaner som ska godkännas av beställaren (här ställs alltså ökade krav på entreprenören när det gäller det fackmässiga utförandet).
- ÄTA (Ändringsarbete, Tilläggsarbete och Avgående arbete) ska vara beställda skriftligen för att entreprenören ska få betalt. (Detta är grundregeln men undantag finns, bland annat för arbeten som värdemässigt understiger ett halvt prisbasbelopp (cirka 20 000 kr) OBS! Ska man lära sig de tyvärr komplicerade undantagsreglerna måste man gå på kurs.

KAPITEL 3, ORGANISATION

VIKTIGA ÄNDRINGAR:

En nyhet är att så kallat startmöte med olika deltagare i projektet ska hållas innan entreprenaden på-

börjas. Detta har stor betydelse för samverkan och informationsutbyte.

KAPITEL 4, TIDER

VIKTIGA ÄNDRINGAR:

Entreprenören kommer att få fler möjligheter till tidsförlängning vid hinder – och framförallt bättre möjligheter till ersättning. Det införs nämligen något som kallas kontrollansvar för beställaren. Detta innebär att beställaren jämfört med tidigare får ett väsentligt utökat ansvar (inte ett strikt ansvar – men nästan) för omständigheter som förorsakar hinder för entreprenören.

- Entreprenören får ökade möjligheter att – om än på egen risk – sätta igång med forcing av arbetet.
- Olika garantitider för materiel eller varor och för s k arbetsprestation, se kapitel 5
- Entreprenören kan "drabbas" av förlängd garantitid (max 7 år) vid brister i kvalitets- eller miljöplan eller vid seriefel. Det krävs dock starka argument, s k särskilda skäl, för att en besiktningsman ska förskriva förlängd garantitid.

forts nästa sida



KAPITEL 5, ANSVAR OCH AVHJÄLPANDE

VIKTIGA ÄNDRINGAR:

- Möjligheten för entreprenören att få vitet jämkat vid beställarens ibruktage, före slutbesiktning, har förbättrats.
- Garantiansvaret för material och varor är två år (precis som tidigare). Garantiansvaret för sk arbetsprestation är fem år (alltså en viktig förändring). Efter de olika garantitidernas utgång (2 resp 5 år) så gäller i likhet med tidigare ett ansvar upp till 10 år för väsentliga fel som beror på vårdslöshet av entreprenören.

VAD ÄR DÅ ARBETSPRESTATION?

Inte så lätt att svara på, men i vart fall enligt begreppsbestämningarna inte hjälpmedel, material eller vara, d v s det är närmast fråga om "handgreppen" men också annat handhavande såsom transport och lagring inom arbetsområdet.

- Normalt inget ansvar för entreprenören vid fel i arbe-

tet som leder till störningar i industriell produktion eller vid, exempelvis, försäljning på varuhus.

- Maximala självriskerna vid (obligatorisk) ansvars-/allriskförsäkring höjs till tre prisbasbelopp. Detta kan minska premierna men innebär också ett större risktagande. Beställaren kan även, som tidigare, bestämma en lägre självrisk.

KAPITEL 6, EKONOMI

VIKTIGA ÄNDRINGAR:

- I en omfattande kommentar i AB 04 beskrivs förutsättningarna för rubbningsersättning. Därmed inte sagt att det blir lättare för entreprenören att få ut en sådan ersättning. Här om någonsin krävs bevisning och noggrann projektuppföljning.
- Betalning efter entreprenadtiden. Beställaren får rätt att innehålla 5 procent av entreprenadsumman till dess fel avhjälpats, dock längst 2 må-

nader. Därefter, om felet inte avhjälpats, betryggande belopp (vilket kan vara långt lägre än 5 procent). Dessutom tillkommer en rätt att, som tidigare, innehålla för viten, skadestånd mm.

- Preskriptionstider för fordringar avseende kontraktssumman eller moms blir 2 år, tidigare 10 år.

KAPITEL 7, BESIKTNING

VIKTIGA ÄNDRINGAR:

- Garantibesiktning ska ske efter kortaste garantitidens utgång, d v s vanligen när garantitiden för varor och material går ut (2 år)
- Beställaren har rätt att göra gällande (synliga) fel – som beställaren skriftligen anmält till entreprenören inom sex månader efter entreprenadtidens utgång eller, om felet är väsentligt, inom 18 månader efter entreprenadtidens utgång. Den tidigare 3-månadersregeln om vid slutbesiktningen synliga fel har alltså förlängts. I vilken utsträckning detta får märkbara ekonomiska konsekvenser för entreprenören får väl framtiden utvisa.
- Entreprenörens skriftliga dokumentation kan vara tillräcklig för godkännande.

Avlämnande kan ske på annat sätt än genom slutbesiktning på plats, d v s genom överlämnande av olika intyg på, exempelvis, besiktningsmans kontor.

- Fel i intyg anses vara så kallat dolt fel.
- Om slutbesiktning inte kommer till stånd p g a beställarens underlåtenhet anses entreprenaden godkänd.

KAPITEL 8, HÄVNING

VIKTIGA ÄNDRINGAR:

- Om entreprenören har rätt att häva avtalet får han nu också ett (lindrigare) påtryckningsmedel att tillgripa, nämligen rätt att avbryta arbetena under max en månad d v s en stoppningsrätt.

KAPITEL 9, TVISTELÖSNING

VIKTIG ÄNDRING:

- Allmän domstol blir nu huvudregel vid tvister. Först när tvisten överstiger 150 prisbasbelopp (ungefär 6 milj kr) ska skiljeförfarande gälla. Anledningen till ändringen jämfört med AB 92, då skiljeförfarande var huvudregeln, är de höga kostnaderna för skiljeförfarande.

KAPITEL 10, FÖRENKLAD TVISTELÖSNING

Kapitlet är helt nytt. Om parterna vill ha en snabb lösning på en tvist, kanske under pågående entreprenad, så kan de utse en skiljeförperson som inom en begränsad tid ska meddela sitt beslut.

Vid frågor om AB 04, kontakta gärna:

Åsa Kjellberg Kahn, chefsjurist, EIO, 08-762 75 64,
asa.kjellberg-kahn@eio.se

Ulf Nordström, jurist, EIO, 08- 762 75 57,
ulf.nordstrom@eio.se

Byggandets Kontraktskommitté (BKK) är en ideell förening med olika organisationer inom byggsektorn som medlemmar. BKK arbetar framför allt med att ta fram och utge bestämmelser och publikationer med anknytning till juridiken vid entreprenad- och konsultavtal.

AKTUELLA FRÅGAN

Varför är du som butiksägare med i EIO?



— Butiken har funnits sedan 1920-talet men EIO-medlemskapet hör ihop med våra installatörer. Butik och installatörsverksamhet är en kombination som vi alltid haft, och det stödjer varannat. Butiken är en bra säljkanal som gör att vi får en bredare kundkrets med många småkunder och privatkunder som behöver installationsjobb. På samma sätt får vi folk till butiken genom installatörerna som är ute.

— I butiksverksamheten har vi ingen direkt nytta av EIO. Vi är med i inköpsorganisationen Elkedjan och det ger mycket butikstöd.

Sigbert Persson, Elbyrå i Emmaboda AB, Emmaboda, 11 anställda



Gunilla Lovén och barnbarnet Valter.

— Vi är ett gammalt elinstallationsföretag, så därifrån kommer medlemskapet i EIO. I själva butiken har vi nytta av prislister som vi läst in i vårt butiksdatasystem. Då får vi alla artiklar och vi kan koppla det till våra rabattbrev, och det är smidigt även vid faktureringen. Vi är dessutom en ELON-butik med försäljning av bland annat hushållsmaskiner.

— EIO är vår arbetsgivarorganisation också, och det är kanske den viktigaste biten. Eftersom vi inte har så många anställda är vi inte i kontakt med

EIO så ofta, men vi vet vart vi kan vända oss om det uppkommer frågor. Jag gör löner och får automatiskt avtalsinformation, men även annan information om till exempel prisutveckling. Vi får veta om det är konflikt någonstans, och information som vänder sig till elektrikerna kommer regelbundet. Av den anledningen känns EIO som vår part.

Gunilla Lovén, Nordéns EI i Tyringe AB, Tyringe, 8 anställda

— Vi har både butik och montörer och är med i EIO sedan omkring 50 år av tradition och nytta. Vi har till exempel juridisk hjälp och hjälp med lagstiftning och nyheter. I butiken har vi alltid fått hjälp av EIO med prissystemet och den samverkansprislissa som Konkurrentverket satte stopp för någon gång omkring tio år sedan. Nu får vi disketter med NTO-prislister i stället för individuell prissättning till cirkapris.

— EIO kör också en del konsumentupplysning. Nu ska de ha någon kampanj om lagstiftningen och upplysa om att det är fastighetsägaren som ansvarar för fastigheten. Ofta köper lekmän material utan att röra i det, så att säga. Där kommer vi in som yrkesmän och får hjälpa till med installationer. Men det blir allt vanligare att lekmännen även ger sig på installationerna.

— Vår erfarenhet är att butiken skapar mycket installationsjobb och tvärtom. Installationsbiten och butiken har dessutom inte alltid svackor samtidigt, så de kan hjälpa till att bära upp varandra.

Åke Ramnelius, Ramnelius Elektriska AB, Kiruna, 10 anställda

TYCKT & TRYCKT I PRESSEN

Riga drar fallet inför EU-kommissionen och bolaget anmäler Byggnads till AD

Striden om de svenska kollektivavtalens ställning i EU tog på tisdagen ny fart på två fronter. Lettlands regering beslöt klaga på Sverige hos EU-kommissionen, och byggföretaget Laval drog Byggnads inför domstol.

Fackförbundet Byggnads och det lettiska byggföretaget Laval strider om förutsättningarna för att teckna svenskt kollektivavtal för arbetarna på ett skolbygge i Vaxholm. Byggnads och Elektrikerförbundet blockerar bygget.

Dagens Nyheter 2004-12-08

Nytt lettiskt bygge i blockad

Laval un Partneri har ett tredje – tidigare okänt – bygge i Sverige. Under fredagen satte Byggnadsarbetareförbundet även detta i blockad. Laval un Partneri bygger om ett kontor åt lettiska Parex bank i Salénhuset i centrala Stockholm.

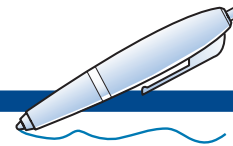
Bygginindustrin 2004-12-10

Byggkonflikt i Vaxholm trappas upp

Polis fick hjälpa de lettiska byggnadsarbetarna i Vaxholm till jobbet på måndagen. Ett 50-tal svenska byggnadsarbetare hindrade letterna från att ta sig in på det omstridda skolbygget.

Svenska Dagbladet 2004-12-13

KRÖNIKAN



Visa kunden vad du står för!

Danske Bent Rasmussen är VD på Massive Belysning Sverige och har som få kunnat jämföra belysningsbranscherna i Sverige och Danmark.

Den största skillnaden mellan svenskt och danskt är nog att de danska belysningsbutikerna också tillhandahåller installationer. Många använder sin butik som en effektiv säljkanal för sin installationsverksamhet.

Det som jag upplever som en annan stor skillnad mellan våra båda grannländer är att man i Danmark har som tradition att lägga mer pengar på sin heminredning. Det är en tradition som började redan på 1950-talet, när ekonomin började återhämta sig efter kriget och arbetslösheten minskade. Konsumenterna fick mer pengar i handen helt enkelt.

Samtidigt hade man designers i Danmark, som blev världsberömda – Poul Henningsen (PH-lampan), Arne Jacobsen, Hans Wegner och andra. De arbetade mest med möbler men inkluderade även belysningar i sina inredningar.

En annan stor skillnad är att de danska belysningshandlarna har utvecklat ett kunnande i att marknadsföra sina produkter som inredningsdetaljer. Dansk belysningshandel annonserar mycket i dags- och veckopress och gör dessutom högkvalitativa DR-utskick. De jobbar också mycket med säljande varuexponering i butiken. På det viset blir den danska konsumenten mycket mer exponerad för heminredning än den svenska och kan utan vidare satsa 10 000–20 000 på sina belysningsinköp.

Det jag uppfattar när jag kommer utifrån till Sverige är att svenskar lägger mycket mer pengar på sport, semester, kaféer, restauranger, nöjen och underhållning än sina grannar på andra sidan sundet.

Men samtidigt tycker jag att den svenska konsumenten är ganska dåligt exponerad för marknadsföring när det gäller belysning. Det har alldeles för länge varit alldeles för få reklamaktiviteter med för låg kvalitet.

I Sverige lägger butikerna mer vikt på att ha allt möjligt än inspirerande skyltning, som kan locka konsumenten. Belysningsbranschen måste konkurrera om konsumentens pengar genom bättre exponering, och en ändring verkar vara på gång. De som hittills satsat på attraktiv exponering har märkt att det gått väldigt bra. Det gäller ju att hitta sin plats på marknaden och sin affärsidé så att man har något annat att komma till konsumenten med, än de stapelbelysningar som finns på byggmarknaden och Ikea.

Några leverantörer på belysningsmarknaden har också kommit ut med ny, spännande design, och de kedjor som butikerna är anslutna till har förbättrat sin marknadsföring och lägger mer aktivitet på direktreklam. Andra kanaler än den traditionella belysningshandeln, framför allt möbelhandeln, har också blivit mycket bättre på att marknadsföra belysning.

Det man inte får glömma är att belysningar också är en inkörsport till installationer. Ju mer och fler belysningar konsumenterna vill ha, desto större blir trycket på fler installationer, inte minst vid nybyggnader, till- och ombyggnader.



Bent Rasmussen

*Bent Rasmussen,
VD för Massive Belysning Sverige AB
info@massive-belysning.se*