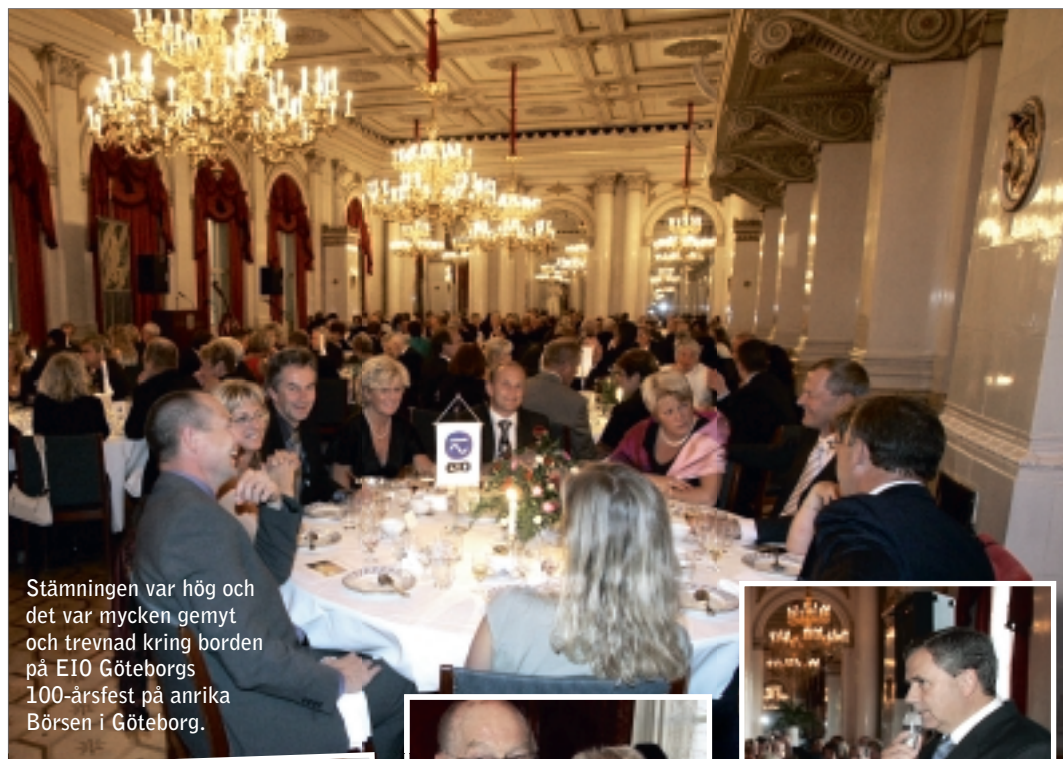


Foton: Jorma Valkonen



Stämningen var hög och det var mycken gemyt och trevnad kring borden på EIO Göteborgs 100-årsfest på anrika Börsen i Göteborg.



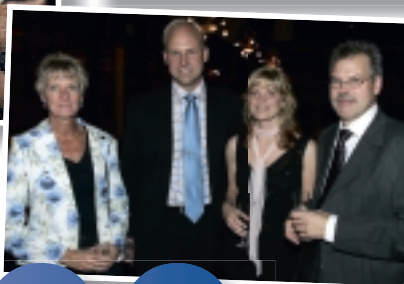
Från vänster Kjell Olauson, Lennart Lundgren, Leif Ernelind, Morgan Allansson och Karl-Erik Hassling.



Alf Ericson och Ing-Britt Lundgren.



Distriktsordförande Gunnar Nilsson hälsar gästerna välkomna.



Från vänster Britt-Marie Blomberg, Fredrik Allthin, Anna Persson och Kjell Blomberg.

EIO Göteborg firade

100 år

På en välbesökt och uppskattad jubileumsfest på Börsen i Göteborg firade nyligen EIO Göteborg 100 år.

1905 bildades Göteborgs Elektriska Arbetsgivareförening (EAF). Initiativtagare var Carl Wieselgren, ingenjör och chef för AEG. Representanter från några större installationsfirmor sammankallades för att instifta en arbetsgivareförening.

— Under de här 100 åren har vi gjort en fantastisk

resa. 1905 var Sverige fortfarande ett bondesamhälle. Det var med elektriciteten som industrialiseringen tog fart, konstaterade Hans Enström, vd för EIO, i sitt festtal.

Under kvällen fick representanterna för EIO Göteborg, distriktsordföranden Gunnar Nilsson samt företagsrådgivarna Karl-Erik Hassling och Morgan Allansson, motta en rad hyllningstal och gåvor. EIO:s ordförande Gösta Allthin överlämnade en ordförandeklubba i trä med inskriptionen "EIO Göteborg 100 år".

Hur är det med lönsamheten?

I det här numret får du extra läsning om ekonomi. EIO-Aktuellt belyser bland annat lönsamhetsutveckling. Vi tar också upp och analyserar den alldeles färska konjunkturrapporten för elteknikbranschen. Du får även en kort rapport från det nordiska ekonomimötet på Gotland.

Läs mer på sidorna 3-5

EIO fyller 100 år – det ska vi fira!

Reservera den 19 och 20 maj 2006. Då fyller Elektriska Installatörsorganisationen EIO 100 år, och de gångna åren ska vi fira med festligheter i Stockholms Stadshus.

På förmiddagen den 19 maj hålls årsmöte på Chinatern och lunch i Berns Salonger. Därefter blir det två seminarier och sightseeing för de som inte deltar på seminarier.

På kvällen börjar det stora jubileumsfirandet i Stadshuset i Blå Hallen – där Nobelmidagarna arrangeras. Därefter dans i Gyllene salen.

Lördagen den 20 maj stiger vi ombord på MS Teaterskeppet och styr mot Vaxholm med lunch och underhållning ombord.

Blanketter för anmälningar om deltagande kommer att skickas ut i god tid.

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



1906 – 2006

EIO:s arbetsgivar dagar i höst sid 11
och www.eio.se

Fler vita jobb med hjälp av rot-avdraget

”Det finska hushållsavdraget är inget trollspö, men det är en fungerande modell för att komma tillrätta med svart-jobsproblematiken. Utan hushållsavdraget skulle den svarta marknaden i Finland vara 2.000 årsarbeten större än idag. I augusti tar vi nästa steg och dubblar avdraget för hushållen i Finland.”

Det sa Ulla-Maj Wideroos, vice finansminister i Finland, på ett av våra seminarier i Almedalen i somras.

I Sverige har rot-avdraget - alltså det skatteavdrag som mest överensstämmer med det finska hushållsavdraget - fram till maj 2004 kostat staten 600 miljoner kronor. En undersökning utförd av analysföretaget Industrifakta visar att staten har en intäkt på 3,2 miljarder kronor för moms, arbetsgivaravgifter och löneskatter.

Detta är alltså en lönsam affär för staten. Svarta jobb har blivit vita, och statskassan har fått in minst en miljard som annars skulle ha gått till olaglig verksamhet.

Undersökningen visar att nära fyra av tio hushåll idag kan tänka sig att köpa hantverkstjänster svart. Med ett rot-avdrag kan nio av tio tänka sig att köpa vita tjänster i framtiden. Denna typ av skatteavdrag bidrar alltså sannolikt även till en attitydförändring i samhället.

Mer arbete, mer pengar till statskassan och en attitydförändring till att köpa svarta tjänster; har Sverige verkligen råd att säga nej till ROT-avdraget?

Peter Olofsson,
informationschef,
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:

Henrik Junzell, 021-12 29 00, henrik.junzell@eio.se

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

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

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

Besöksadress: Rosenlundsgatan 40

Produktion: Odelius New Media #3233, 08-445 87 80.

Tryck: Norrmalmstryckeriet

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

Stort intresse från hushållen att utnyttja ROT-avdrag



Byggbranschen i samverkan (Elektriska Installatörsorganisationen EIO, Glasbranschföreningen, Maskinentreprenörerna, Målarmästarna, Plåtslageriernas Riksförbund, Sveriges Byggindustrier och VVS-Installatörerna) bjöd nyligen in till ett gemensamt pressmöte om hur svartjobb inom byggbranschen kan motverkas.

Rolf Persson, vd för analysföretaget Industrifakta, presenterade en ny undersökning som producerats under september angående effekterna av ROT-avdraget. Han redogjorde för hur många vita jobb som har tillkommit i byggsektorn, och en jämförelse gjordes mellan det nyligen avslutade ROT-avdraget och de två ROT-avdrag som fanns på 1990-talet.

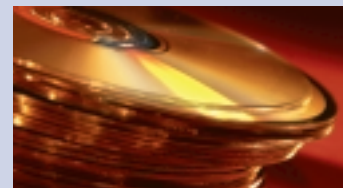
Några slutsatser i samband med undersökningen om ROT-avdrag:

- Störst effekt hade ROT-avdraget under 2004. Det genomsnittliga

inköpet av tjänster per år var 4,1 miljarder kronor 93–94, 3,9 under 96–99 och 5,5 under 2004.

- Statens intäkter genom ROT-avdrag är i genomsnitt 3,5 gånger större än kostnaden för skatte-reduktionen
- Ökning av sysselsättningen ger ytterligare positiv effekt
- 20–30 procent av inköpta tjänster har gått från svarta till vita tjänster
- Starkt intresse från hushållen att utnyttja avdrag
- Möjligheter till ROT-avdrag ökar volymen totalt inköpta tjänster
- Längre period ökar intresset och möjligheten att utnyttja avdraget
- Konsumentsektorn står för cirka 30 procent av det totala utnyttjandet.

Branschfinansiering av CD-rom avd-C upphör



I samband med att Elsäkerhetsverket reviderade skötsel-föreskrifterna, avd-C, gjordes en överenskommelse mellan EUU och EIO om branschfinansiering. Överenskommelsen omfattade såväl grundutbildning som repetitionsutbildning på CD-rom.

Målet var att 12 000 elektriker skulle utbildas under perioden juni 2001 till juni 2004. Ett mål som glädjande nog uppfyllades med råge. Avtalet har sedan dess förlängts med 1 år i taget.

De fortbildningsmedel som står till förfogande för branschfinansiering är som bekant begränsade. Våren 2005 utfördes totalt mer branschfinansierad utbildning än kalkylerat vilket gör att vi

tvingas se över finansieringsgraden inför hösten 2005.

Konkret innebär detta att branschfinansieringen av avd-C repetition på CD-rom upphör fr o m 2005-08-01.

Innevarande ej levererade beställningar påverkas ej av detta beslut.

För att övergången inte ska bli för kännbar för branschens företag väljer EUU att fortsätta subventionera priset. Ordinarie pris subventioneras med 300 kr för prisgrupp 1 (montörer). Nytt pris blir 225 kr.

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



Fakta om EIO Göteborgs verksamhet

finns att läsa i boken "EIO Göteborg 100 år 1905–2005", skriven av Lennart Lundgren och Kjell Olason. Boken kan beställas från Inga Ribbing hos EIO Göteborg, telefon 031-62 94 27.

Lönsamhet nyckelfråga på framtida elteknikmarknad

Hur ska elinstallatörerna lyckas uppnå en lönsamhet som gör det möjligt att möta kraven från en framtida marknad? Om de senaste årens utveckling fortsätter finns det en uppenbar risk för att många företag inte kommer att klara den anpassningen.

Marginalerna i elteknikbranschen har minskat. Från 4 procent 2002 till 1,6 procent 2003. Preliminära siffror från 2004 visar på en marginal på ca 3,9 procent. Som jämförelse kan nämnas att bransch mark- och grundarbeten ligger på 4,5 procent och 3,5 procent för husbyggnadsentreprenörer. Dessa lönsamhetsnivåer är inte tillräckliga för att klara en långsiktig utveckling av företagen. I elteknikbranschen är det redan svårt att klara kompetensförsörjningen. Samtidigt kommer det in ny lågpriskonkurrens från östra Europa, beställarna blir mer kostnadsmedvetna och förändrar sina upphandlingsstrategier mot egen materielimport och nya prefabricerade byggnadskoncept. En majoritet av de stora beställarna inom byggsektorn kan i dag enligt en aktuell undersökning tänka sig att utnyttja utländska entreprenörer och detta gäller sannolikt även många industriföretag. Det krävs krafttag för att möta den här utvecklingen och den kritiska frågan blir

då vad elteknikföretagen kan göra för att stärka sin konkurrensförmåga och uppnå en bättre lönsamhet.

FÖRÄNDRA OCH UTVECKLA VERKSAMHETEN

Undvik svåra marknadssituationer som vissa typer av underentreprenader och försök rikta in verksamheten mot mer krävande och lönsamma marknadsområden som till exempel energiförsörjning, säkerhet/trygghet och automation inom fastigheter och industriprocesser. Det är dock osäkert om en specialisering eller höjning av den tekniska kompetensen räcker. Att kombinera denna med problemlösning, projektering och serviceåtaganden kan vara attraktivt för vissa typer av beställare. Andra typer av kompetens, som kan bli avgörande för lönsamhet och konkurrensförmåga, är upphandling, projektledning och inte minst projektsamordning. Med ökade krav från beställarna på totallösningar och svårigheter att rekrytera viss

kompetens blir det allt viktigare att klara bredare åtaganden och att kunna handla upp kapacitet och kompetens både inom närliggande områden och den egna branschen. Att t ex utländska lågprisaktörer skulle klara större totalåtaganden med krav på hög teknisk kompetens är mindre troligt.

KOPPLA PRIS TILL KOMPETENS

Andra vägar till ökad lönsamhet kan vara att tydligare koppla pris-sättningen till kompetens. Detta behöver inte handla om att skaffa ytterligare eller högre kompetens, utan snarare att utnyttja den som redan finns på ett tydligare sätt gentemot beställarna. Om detta kan kombineras med ökat funktions- eller helhetstänkande i anbudsgivningen är det ingen nackdel. När delad upphandling av arbete och materiel blir vanligare, kan det bli allt svårare att konkurrera med traditionellt tänkande. Det finns en del att lära från byggentreprenörernas anbudsgivning vid totalentreprenader, där specifikationer av materiel- och tidsåtgång inte tillhör de normala rutinerna.

ÖKA LÖNSAMHETEN

Det krävs flera olika åtgärder för att höja lönsamheten i branschen.



Fördjupade och mer kontinuerliga relationer med prioriterade beställare genom samarbetsformer, som innehåller tydliga ekonomiska och kvalitetsrelaterade incitament.

- Att arbeta mot högre förädlingsgrad och kompetensnivå, som kan motivera en högre prisnivå.
- Att utveckla bredare koncept som omfattar både planering, tekniska funktioner, kvalitets-säkring och underhåll/service, kanske i samarbete med närliggande branscher.
- Att bidra till kostnadseffektivisering hos beställaren genom bättre problemlösning eller mer flexibla funktioner, som underlättar anpassning till nya förutsättningar vad gäller t ex energipriser och miljökrav.

För ytterligare information
Rolf Persson, Industrifakta,
info@industrifakta.se

Bakgrund

För att belysa lönsamheten inom elteknikbranschen i relation till ett antal andra byggrelaterade branscher har analysföretaget Industrifakta sammanställt vissa nyckeltal för följande sex branscher för perioden 2001–2004.

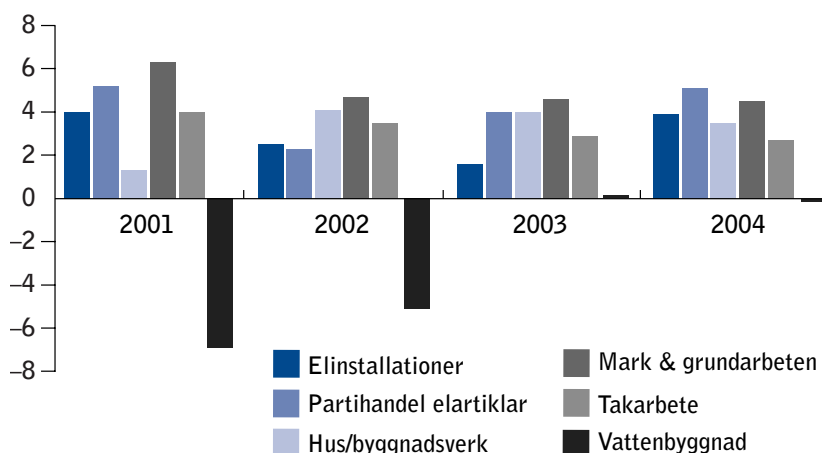
Källa för redovisade data är årsredovisningar, som fanns tillgängliga i augusti 2005. Underlaget för 2004 utgörs av i genomsnitt 89 procent av företagen i de aktuella branscherna. Som mått på lönsamhet har Industrifakta valt resultat efter finansiella kostnader som andel av årsomsättning.

Bransch	Antal företag	Omsättning, 2004, Mkr
Mark- och grundarbeten	3 287	18 673
Uppförande av hus/byggnadsverk	5 534	116 337
Elinstallationer	3 743	32 507
Vattenbyggnad	53	621
Takarbeten	1 180	5 123
Partihandel med elartiklar	401	23 367

Utveckling av lönsamhet 2001–2004

enligt en rapport från Industrifakta

Totalt sett är det svårt att dra generella slutsatser om skillnaden i de olika branscherna. Men man kan konstatera att elinstallatörerna har haft dålig lönsamhetsutveckling och att överskotten knappast räcker till för att klara kompetensutvecklingen. Man måste hitta andra strategier än tidigare genom att verkligen se till att alla verksamheter är lönsamma. Rätt pris på timdebitering och materielleveranser – inga subventioner på någon av verksamheterna.



Ny konjunkturrapport förutspår god tillväxt

På uppdrag av EIO har Industrifakta tagit fram en konjunkturrapport för årets två första kvartal. Det är klart positiva signaler för samtliga installationsbranscher. Liksom tidigare är de regionala variationerna stora och det finns tecken på att dessa ökar. Detta betyder i praktiken att hög- och lågkonjunkturer pågår samtidigt i olika delar av landet. Hela undersökningen finns på www.eio.se

Utvecklingen på elteknikmarknaden verkar nu ha tagit ordentlig fart och för många företag kan det bli en het höst, när påbörjade byggprojekt kommer in i installationsfasen. Marknadsvolymen ökade under första halvåret 2005 med närmare 10 procent omräknat till årstakt, men tillväxten är delvis mycket ojämnt fördelad. Den mest dramatiska utvecklingen gällde påbörjad ny- och ombyggnad inom kontor, handel med mera, där ökningen i årstakt var cirka 70 procent. Troligen är det dock till stor del fråga om investeringar inom detaljhandel med tyngdpunkt på köpcentra, som ännu inte slagit igenom helt hos installationsföretagen.

MÅNGA NYA BOSTÄDER

Kraftig tillväxt uppvisar även bostadsbyggandet med cirka 17 procent och något förvånande ligger årstakten för offentligt byggande på nästan samma nivå. Branschens tunga sektorer industriinstallationer och svagström ökade båda med närmare 10 procent och samtidigt visar en kraftig minskning av industrins byggande att det är maskininvesteringar som prioriteras. Den här utvecklingen betyder att hel-

årsprognosen för branschen 2005 har justerats upp till +6 procent och även denna kan komma att överträffas. Den positiva utvecklingen väntas fortsätta nästa år med en total volymtillväxt på minst 4 procent. Volymmässigt är det industriinstallationer och svagström, som svarar för en stor del av denna med en ökningstakt omkring 5 procent. Industrin väntas till exempel öka sina investeringar med nästan 10 procent 2006 och tjänstebanscher med cirka 7 procent. Det senare gynnar data- och teleinstallationer och inom svagström förutses även fortsatt uppgång för larm-/säkerhet och styr-/reglerinstallationer.

REGIONALA SKILLNADER

Även industrins byggande väntas återhämta sig med omkring 5 procent uppgång och ökningen av bostadsbyggandet ser ut att fortsätta, men i något måttligare takt omkring 7 procent. För privata och offentliga lokaler är förväntningarna mer dämpade med nolltillväxt inom offentligt byggande och en negativ rekyl med omkring 5 procent för kontor, handel och andra privata lokaler. Regionalt verkar skillnaderna öka under perioden 2005-2006 med bland annat stark

tillväxt i Stockholms och Skåne län, men svagare utveckling i Västra Götaland. För både Stockholm och Skåne kan marknaden redan mot slutet av 2005 närma sig en överhettning, som delvis kan vara en rekyl på de senaste årens nedgång inom vissa delar av byggsektorn.

UPPÅT PÅ FASTIGHETSMARKNADEN

De flesta delar av fastighetsmarknaden ser ut att fortsätta uppåt både i år och 2006 med stark efterfrågan på både bostäder och kommersiella fastigheter, åtminstone i storstäderna och på många större orter. Viktiga faktorer bakom utvecklingen för bostäder är låga räntor och fort-

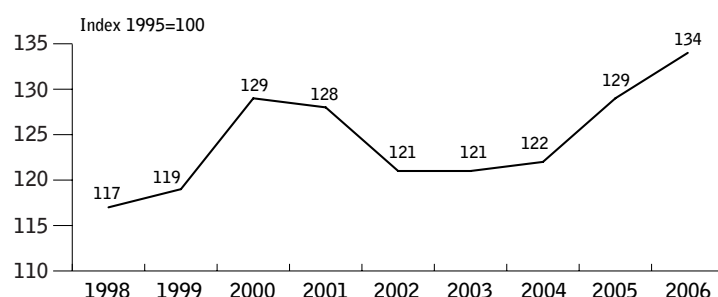
satt bostadsbrist, som driver upp priserna och troligen även ökar incitamenten för ombyggnad och renovering. Risken för en ekonomisk bubbla för småhus och bostadsrätter påpekas regelbundet av flera debattörer, men så länge räntorna ligger kvar på en låg nivå är det troligen svårt att få gehör för varningssignaler.

STORA BYGGNADSTEKNISKA BEHOV

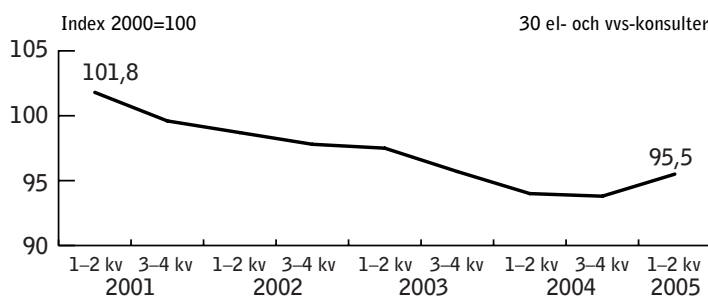
Det finns även tecken på att ombyggnad och renovering av flerbostadshus nu ökar och kanske ser vi början på den sedan länge väntade upprustningen av miljonprogram och andra äldre bostäder. Här finns bland annat mycket stora bygg-



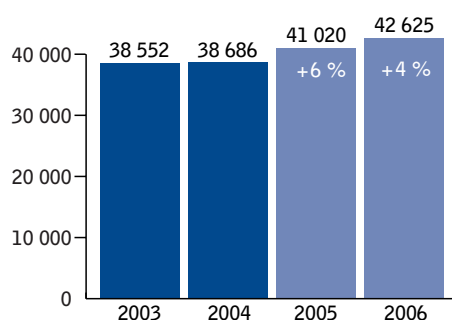
Volymutveckling, elinstallationer, hela riket



Orderstock, konsulter



Elinstallationer, mkr



Sektor	Miljoner kronor			Årlig förändring	
	Påbörjade objekt			Procent	
	2003	2004	kv 1-2 2005	2005	2006
Bostäder, ny- och ombyggnad	3 034	3 422	2 07	+10	+7
Industri och lager	952	1 011	422	-12	+5
Kontor, handel m m	1 297	1 424	1 218	+35	-5
Offentlig sektor	3 124	2 598	1 493	0	0
Byggnadsunderhåll	3 462	3 531	1 818	+3	+3
Industri-installationer ¹⁾	13 901	14 200	7 668	+8	+5
Svagström, totalt	12 782	12 500	6 438	+3	+4
Totalt	38 552	38 686	21 064	+6	+4

1) Avser produktionsprocesser, löpande investeringar. Genomsnittlig prisökning 2004 har beräknats till 8,6 procent enligt SCB E84. OBS! att det dröjer två kvartal innan påbörjat byggande får genomslag på installationsmarknaden.

nadstekniska behov av att byta ut olika installationer, minska energianvändningen och inte minst förstärka säkerhet och upplevd trygghet. Liknande behov finns i småhusbeståndet, men här har man troligen redan genomfört delar av renoveringen.

STIGANDE PRISER PÅ KOMMERSIELLA FASTIGHETER

Även för kommersiella fastigheter, speciellt i storstäderna, finns tecken

på stigande priser, vilket är mer förvånande med hänsyn till marknadens förutsättningar. Omkring 15 procent av kontoren i Stockholm är fortfarande vakanta och motsvarande siffra för Göteborg och Malmö är cirka 10 procent. Samtidigt minskar kontorsanvändarna sina ytor per anställd och produktiviteten ökar med några procent per år inom tjänstesektorn. Att lokalfastigheter fortfarande är attraktiva investeringsobjekt förklaras troligen

av att andra alternativ som obligationer ger låg avkastning och att fastigheter historiskt har visat god värdeutveckling.

BEHOV AV YTEFFEKTIVITET

Samtidigt finns ett stort internationellt kapitalöverskott från pensionsfonder med mera som behöver placeras. Detta framgår av att många av fastighetsköparna i Sverige fortfarande har utländsk bakgrund, men andelen tycks vara

på väg att minska. Även om det sannolikt inte är någon ny fastighetskris i sikte, är det inte otänkbart att en och annan fastighetsinvestering inom något år blir sittande med Svarte Petter, när priserna vänder nedåt. För installationsföretagen kan det dock vara en positiv utveckling, genom att det är nya yteffektiva lokaler som efterfrågas av användarna, vilket tvingar fram upprustning av det äldre kontorsbeståndet.

INFORMATION FRÅN DISTRIKTEN

ÖSTGÖTA-SÖRMLANDS DISTRIKTSFÖRENING

Branschmöten hösten 2005

Välkommen till höstens branschmöten. Som vanligt startar vi med mat kl 18.00.

På våra möten i Sörmland deltar: Hans Eriksson och Jan Kristensson, Länsförsäkringar i Sörmland. (Riskingenjörer inom el.)

Ämnen: Brandförsök som gjorts med plastmaterial, elhandboken för Lantbruk, åskskydd.

Övrigt: Exempel på differentierade timdebiteringar, rapport om EIO:s pågående projekt, utbildningar, nya skötselföreskrifter Avd-C (ute på remiss), aktuella standarder, handböcker, blanketter för branschen.

Datum	Plats	Ort
Onsdag 5 oktober	Ulfhalls herrgård	Strängnäs
Tisdag 18 oktober	Hotell Smeden	Eskilstuna
Torsdag 20 oktober	Stadshotellet	Katrineholm
Tisdag 25 oktober	Blommenhofs Hotell	Nyköping
Måndag 31 oktober	Scandic Nord	Norrköping
Tisdag 8 november	Hotell De Geer	Finspång
Torsdag 10 november	Granskogens hotell	Söderköping
Tisdag 15 november	EIO:s distriktskontor	Linköping
Tisdag 22 november	Åtvidabergs Hotell & Restaurang	Åtvidaberg
Tisdag 29 november	Stadshotellet	Skänninge

Anmälan görs till fax: 013-25 30 45, e-post: hans.tedesjo@eio.se eller EIO Östgöta-Sörmland, Box 388, 581 04 Linköping

Separat inbjudan sänds till distriktsföreningarnas medlemmar på sedvanligt sätt.

Nordiskt ekonomimöte med Danmark – Finland – Norge – Sverige

Som tradition sedan 35 år tillbaka har branschekonomen inom varje lands elteknikorganisationer träffats för redovisning av branschens nyckeltal. I år var EIO värd för denna träff.

Tabellen t h åskådliggör branschens nyckeltal för bland annat varuinköp, montörslöner, omkostnadsnivå och driftsresultat. Dessa siffror gäller verksamhetsåret 2003.

Här kan man kort konstatera att både Finland och Norge har ett bättre överskott än vad Sverige och framförallt Danmark har.

NYCKELTAL 2003	DANMARK	FINLAND	NORGE	SVERIGE
Genomsnittlig oms	24 422 000 Dkr	846 000 Euro	19 111 000 Nkr	8 184 861 Sek
Kurs Euro genomsnitt 2004	7,60 Dkr	-	8,05 Nkr	9,10 Sek
Gen. Oms. Euro	3 213 472 Euro	846 000 Euro	2 375 000 Euro	899 435 Euro
Antal företag i undersökningen, st	337	186	743	3138
Omsättning, %	100	100	100	100
Varuinköp m m, %	46,80	40,00	36,70	41,30
Total lön montörer, %	32,10	30,00	34,70	33,50
Täckningsbidrag Br.v, %	21,10	30,00	28,70	25,20
Indirekta kostnader, %	18,60	20,40	21,20	20,70
Resultat före ränta, %	2,50	9,60	7,50	4,50
Ränta (finansnetto), %	0	0	0	0
Resultat före skatt, %	2,50	9,60	7,50	4,50
Avkastningsgrad, %	6,40	30,70	18,40	6,10

Elteknikdagen – ett avstamp

Fredagen den 2 september samlade företaget Elteknik sina medarbetare för en spännande workshop i Vara konserthus. Deltagarna fick chansen att se presentationer från samarbetspartners, mingla bland utställningsmontrar och lyssna på föredrag om branschens framtida utveckling. Det var med andra ord ett ypperligt tillfälle att skaffa sig information och knyta nya kontakter.

Elteknik bildades 1992 och vd Thomas Carlsson är den enda av de ursprungliga grundarna som fortfarande är kvar på företaget.

— Det var precis när det gick som sämst i branschen. Vi som startade företaget sa till varandra att om vi klarar det här då klarar vi vad som helst, berättar han.

13 år senare finns företaget representerat på nio orter i Västsverige och antalet anställda har ökat till drygt 200 personer, bland annat genom förvärv av andra bolag.

— Vi ska alltid behålla en lokal framtoning, men kan också utnyttja vår storlek när det behövs, till exempel för större entreprenadjobb och vid beställningar från materielleverantörer, säger Thomas Carlsson.

OMFATTANDE FÖRÄNDRINGAR

Men den snabba tillväxten har också skapat problem. Eftersom man arbetar på olika orter blir det aldrig av att alla hinner träffas, vilket medfört att samarbetet blivit lidande.

— Därför kontaktade vi en konsultfirma och bad dem hjälpa oss att stärka vår identitet och ta fram riktlinjer för hur vi ska agera i våra relationer med kunder och leverantörer, berättar Thomas Carlsson.

Tillsammans med konsultfirman har man tagit fram en ny logotyp, en ny hemsida och nytt presentationsmaterial. Konsultfir-

man har också genomfört undersökningar och intervjuer med ett 50-tal medarbetare på Elteknik som visade att:

- Företaget har ett krångligt namn, Elteknik EEA. Därför kallar man sig i fortsättningen bara Elteknik.
- Företaget är för anonymt på vissa orter.
- Medarbetarna på olika orter känner inte varandra.
- Kunskapen om vad företaget kan och sysslar med är för låg.

På Elteknikdagen fick samtliga anställda chansen att träffas och lära sig mer om vilken kompetens företaget besitter. Nästa steg är en utbildning i kundrelationer (se separat artikel) som EUU, Elbranschens Utvecklings- och Utbildningscenter, har skräddarsytt för Eltekniks personal.

— Det är väldigt spännande. Om ett halvår är vi förhoppningsvis 200 säljare här på företaget, säger Thomas Carlsson. Visst är det en stor investering just nu, men jag är övertygad om att det kommer löna sig på sikt.

EIO närvarade på Elteknikdagen och representerades bland annat av Thomas Lansing som är företagsrådgivare på EIO Västra Sverige.

— Det här är ett klokt sätt att stärka samhörigheten och motverka en spretig organisation. Det är också kul att Elteknik satsar på utbildning för sina anställda, säger

han. Men man ska inte glömma bort att sådana här satsningar görs på flera mindre företag runt om i landet som oftast inte får samma uppmärksamhet.

ÖKAT SAMARBETE

Ett genomgående tema på Elteknikdagen var samarbete, såväl internt som externt. Därför hade Eltekniks samarbetspartners bjudits in för att berätta om sin verksamhet. En av dessa är Nexans som tillverkar kabel och kabelsystem.

— Det är ett fint initiativ både för de anställda och för branschen och ett intressant forum för nya samarbeten, säger Fredrik Thorn som är försäljningschef för fastighets- och stadsnät på Nexans.

— I dag har vi fått en bättre och mer djupgående bild av Elteknik. Förhoppningsvis kan vi intensifiera vårt samarbete när det gäller stadsnät och teleinstallationer de kommande åren.

GODA FRAMTIDSUTSIKTER

Alla som var på Elteknikdagen fick snabbt klart för sig att det händer mycket i branschen. Bland annat presenterades nya tekniska arbetsredskap som mail i mobiltelefonen, handdatorer och mobilt internet.

EIO:s vd Hans Enström och Håkan Pettersson från SEF var också på plats och berättade om en gemensam framtidsstudie (se separat artikel). Studien handlar bland



annat om framtida arbetsmöjligheter i de nya EU-länderna.

— Vi kommer inte att kunna konkurrera med priset men däremot med vår kompetens, tror Thomas Carlsson. Jag kan tänka mig ett scenario där svenska företag konstruerar smarta tekniklösningar gällande exempelvis programvara och drifttagningar, medan de lokala bolagen utför grovjobbet på plats.

Eltekniks materielleverantörer fick också chansen att presentera sig. Kjell Svensson, vd på elgrossisten Solar, sammanfattade sin syn på framtiden i en rad möjligheter för nya arbetstillfällen:

- Kina-effekten: Ökade krav på automation inom industrins tillverkningsprocess.
- Gudrun-effekten: Stora investeringar i el- och telenätet.
- Bredbandsutbyggnad: Stora investeringar i fastighetsnäten, exempelvis fiber.
- 11 september-effekten: Stora investeringar i övervakning och passagekontroll.

Foto: Ulf Fabiansson



▲ Johanna Andersson och Fredrik Thorn på Nexans ser fram emot fortsatt samarbete med Elteknik.

◀ Eltekniks vd Thomas Carlsson var nöjd med dagen men betonade att mycket arbete återstår.



Thomas Lansing (tv) och Johan Lysholm från EIO.



Eltekniks samarbetspartners presenterade sin verksamhet i montrar.

för framtiden



ELTEKNIK

Bildades: 1992 i Lidköping

Ägare: Vd Thomas Carlsson, ledande befattningshavare och Götene Elförening

Antal anställda: drygt 200 personer

Arbetsområden: elinstallationer, kalkylering, projekteringar, automation (fastigheter och industri), power quality, tele/data, brandlarm, säkerhet, låsservice, kraftentreprenad och strömförsörjning.

Omsättning: Cirka 180 miljoner kronor

Kontor: 8 lokalkontor i Västsverige och huvudkontor i Lidköping

■ **Energipriset:** Ökade krav på energibesparing medför stora investeringar i styr- och reglerteknik samt belysning.

■ **Växthuseffekten:** Stora investeringar i ventilation och kyla.

En något tröttkörd Thomas Carlsson kunde vid dagens slut konstatera att arrangemanget med en gemensam workshop för anställda och samarbetspartners blev lyckat.

Samtidigt betonade han att förändringsarbetet bara börjat.

— Jag är nöjd med dagen men vi är inte klara än utan måste fortsätta arbeta hårt med att stärka vår identitet och förbättra vår marknadsföring, säger han. Utbildningen ska vara klar till årsskiftet och därefter är vi förhoppningsvis redo att gå ut och marknadsföra oss mot våra kunder.

Utbildning i kundrelationer



Jan Siezing, vd på EUU.

kunder? Vad kan varje enskild individ göra? Jan Siezing som varit i branschen i många år menar att just relationen till kunderna blir allt viktigare.

— Tyvärr är det många bolag som inte funderar på hur de uppfattas av kunden utan begränsar sin kompetensutveckling till lagstadgade utbildningar i till exempel elsäkerhet och arbetsmiljö, säger han. Men om man bara fokuserar på tekniken finns risken att man glömmer bort relationen med kunderna.

Med början i oktober kommer Eltekniks personal att utbildas i grupper, 20 personer åt gången, under en heldag. Målet är att vara klara till årsskiftet och därefter göra en uppföljning för att mäta resultatet.

— Skärpt konkurrens, inte minst från utländsk arbetskraft, tvingar svenska elinstallatörer att bry sig om kunderna och visa att man har något mer att erbjuda, nämligen service, lyhördhet och tillgänglighet. Jag är övertygad om att det betalar sig mångdubbelt tillbaka att investera i en sådan här utbildning för sina anställda, slutar Jan Siezing.

Besök EUU:s hemsida, www.euu.se

Hot och möjligheter kartläggs i Framtidsstudie

EIO:s vd Hans Enström och Håkan Pettersson, andre vice ordförande på SEF, deltog på Elteknikdagen för att berätta om en gemensam framtidsstudie för de kommande fem åren.

— Det är den första studien av den här omfattningen. Målsättningen är att påverka branschens framtid och anpassa oss till kommande förändringar, säger Hans Enström som förutspår en tillväxt på omkring 25 procent fram till år 2010. Starkast tillväxtpotential finns inom områdena tele/data, larm/säkerhet, automation och eldistribution.

Framtidsstudien fokuserar på teknikutvecklingen och utvecklingen inom EU. Man kommer att göra djupgående intervjuer med alla som har något att säga om branschen, till exempel elinstallatörer, kunder, leverantörer och politiker. Arbetet beräknas vara klart i mars nästa år och resultaten kommer att diskuteras under ett särskilt seminarium vid EIO:s 100-årsjubileum den 19–20 maj.



Fr v: Per-Arne Andersson och Håkan Pettersson från SEF tillsammans med EIO:s vd Hans Enström.

RÖSTER I VIMLET

ROGER DANIELSEN, TELE/DATA

Vad gör du på Elteknik?

— Min avdelning arbetar med installationer, projektering och registrering inom tele, data och larm. Jag har varit i den här branschen i 25 år, varav de tre senaste på Elteknik, och lär mig fortfarande något nytt varje dag.

Vad tycker du om den här dagen?

— Nu blir det lättare att skapa sig en helhetsbild av företaget och vilken kompetens finns. Det känns som en nytändning som säkert kommer att ge resultat på sikt.

Vad har varit roligast i dag?

— Som tekniker är det lätt att prata för mycket teknik. Därför var det intressant att höra om utbildningen i marknadsföring och kundrelationer som alla anställda ska gå.

BIRGITTA JOHANSSON, ADMINISTRATION

Vad gör du på Elteknik?

— Jag sköter vårt ekonomisystem, gör bokslut och ansvarar för personalfrågor som anställningar med mera. Det är mycket självständigt arbete eftersom vi har korta beslutsvägar i företaget.

Vad tycker du om den här dagen?

— Eftersom vi har vuxit väldigt fort är det viktigt att folk får chansen att träffa varandra, både på ett privat och yrkesmässigt plan.

Vad har varit roligast i dag?

— Det är verkligen häftigt att se alla 200 medarbetarna samlade på samma ställe. Sedan var ju Jonas Birgerssons föreläsning mycket underhållande.



Ständigt framåt för Rivervalley Electric

I Älvdalen, långt uppe i nordvästra Dalarnas glesbygd, hittar man Jan Eriksson och hans företag Rivervalley Electric. Jan Eriksson är en äkta entreprenör där orden "Det går inte" är bannlysta. I stället kämpar Jan Eriksson och Rivervalley Electric optimistiskt vidare, mot alla odds, för att fortsätta sin framgångsrika etablering i den glesbygd som andra företag överger.

— Vi som har lyckats etablera en verksamhet i glesbygd, har alltid tvingats att kämpa i motvind, säger Jan Eriksson, som i grunden är elektriker och utifrån det läste in starkströmsbehörighet med drömmen om att få ett eget företag så småningom.

I dag är det egna företaget verklighet men vägen dit har varit långtifrån rak.

— Jag började på ett företag som jobbade i fjällen med snökansonsystem, berättar Jan Eriksson. Vi byggde också ställverk och kraftverk, drog fram kraftledningar och jobbade med belysning på fjällanläggningar.

Efter några år erbjöd företaget Jan arbete på kontoret.

— Det var något helt nytt, säger Jan, men jag tvekade inte att acceptera anbudet. Här fick jag jobba med utredningar kring placering av master, skriva arrendavtal med markägare, söka bygglov och hålla kontakt med länsstyrelser, Luftfartsverket och flera andra myndigheter, bland andra Riksanstikvarieämbetet som grävde provgropar inför olika arbeten.

— Arbetet var inspirerande och spännande och hur kul som helst, säger Jan. Men det var också många nya utmaningar som det gällde att klara av och jag fick hjälp av många kunniga människor genom åren.

— Den största behållningen jag haft är att jag har konstaterat att alla de människor jag mött i Skåne, Stockholm och Norrland

har både goda och dåliga sidor, men ungefär samma värderingar, säger Jan. Det kan låta självklart, men är inte alltid det.

OMFATTANDE MERITLISTA

År 1996 blev det dags att ta det stora steget för Jan, som startade en enskild firma med siktet inställt på elinstallationer. Men i samma veva blev det fart på mastupdrag från Europoliten/Vodafone.

— Så det var bara att hoppa på det tåget utan att tveka, säger han, och jag anställde en elektriker på direkten.

Året därpå anställde han ytterligare montörer och 1999 hade han 12 anställda. Då var det dags att bilda aktiebolag.

ENTREPRENADER I NORGE

Till en början hade Rivervalley Electric AB inga större elentreprenader, mer än i norska Fulufjället. Dit blev det veckopendling, 12 mil, företrädesvis under lågsäsongen sommar och höst.

— Parallellt började vi sedan bygga basstationer för GSM på hustaken. Hälften av våra uppdrag var då elentreprenader och den andra hälften telekomentreprenader.

2001 gick den största lokala elfirman i Älvdalen i konkurs. Det var den 11 september – samma dag som terrordådet mot World Trade Center i New York.

— Men jag tvekade inte utan tog över både den verksamheten och personalen, så över en natt blev

— Man måste vara modig, måste visa upp sig och visa att man kan, säger Jan Eriksson. Jag kör mitt eget race och bjuder på mig själv. Skryt gillar jag inte, vill hellre vara ödmjuk.

vi 22 anställda, berättar Jan. Det bästa var att vi egentligen inte var konkurrenter. Min lokala verksamhet var väldigt liten. I dag är de tidigare ägarna anställda i mitt företag och nöjda med situationen.

— Har jag haft pengar så har jag kört så det ryker! säger han. Man måste vara modig, måste visa upp sig och visa att man kan. Man blir aldrig profet i sitt eget land, och jag har inga sådana ambitioner heller, fortsätter han. Jag kör mitt eget race och bjuder på mig själv. Skryt gillar jag inte, vill hellre vara ödmjuk.

— Men rik blir man inte på det här, säger han självironiskt. Skulle jag vilja vara rik på pengar så skulle jag ha fortsatt med min enskilda firma som konsult.

Tittar jag i backspegeln så kan jag ångra vissa beslut, mindre händelser, detaljer.

BORT MED STELBENTHETEN

— För att lyckas som entreprenör måste man våga satsa; samtidigt är

det på något sätt alltid osäkert hur det ska gå. Jag har visserligen inte någon större lokal konkurrens; den är mycket mindre än i en storstad. Men på stora jobb måste vi räkna efter samma premisser som andra företag.

Jan har försökt satsa på en bra arbetsmiljö och utbildning för de anställda, och han tror att de flesta trivs på jobbet. Rivervalley Electric har kollektivavtal med SEKO. Montörerna har lika lön men olika tillägg – höghöjdstillägg, arbetsledartillägg osv.

— Vi som företagare måste vara flexibla mot kunderna och för att lyckas med det måste vi ha den flexibiliteten internt. Ibland tryter jobben och eftersom det handlar om allas överlevnad, tvingas kanske många gå hem under en period.

Det allra senaste i Jan Erikssons värld är en plattform i Sälen, där han just tagit över en elfirma med tre anställda som jobbar med installationer. Planerna i Sälen in-



Foto: Maria Ottosson

Hållbart företagande för EIO:s medlemmar

EIO:s informationsdag för nya medlemmar har sedan i våras fått ett ökat inslag av frågor kring kvalitet, miljö, hälsa och säkerhet. Allt detta är förutsättningar för ett hållbart företagande. Det är dessutom mycket viktigt att ha kunskaper i ämnet med tanke på vad som gäller i olika leveransbestämmelser, till exempel AB 04.

Den som inte har full kontroll över företagets arbete med kvalitet och miljö, behöver inte göra sig besvär med att räkna på entreprenader som måste utföras enligt ett antal bestämmelser, menar Pär Lanner, EIO:s kvalitetschef.

— På ren svenska handlar det om att man i företaget har "ordning och reda" på allt man företar sig, både praktiskt och administrativt, säger Pär.

Med EIO-Q Ledningssystem tillhandahåller EIO ett specialframtaget "arbetsverktyg" för hur man på ett systematiskt sätt skapar denna "ordning och reda". EIO-Q Ledningssystem är anpassat till elteknikbranschen och baserat på ISO 9001 när det gäller kvalitet, ISO 14001 när det gäller miljöarbete och AFS 2001:1 när det gäller arbetsmiljö. I alla tre systemen finns det många regler som måste följas till punkt och pricka.

VAR STÅR FÖRETAGET I DAG?

Installationsprocessen består av många olika verksamheter. Service, löpande arbeten och entreprenad-

arbeten är kända verksamheter. Alla typer av arbeten fordrar uppföljning med snabba avslut och återrapportering för att kunna fånga upp avvikelser.

— När det gäller lagar, förordningar, kvalitet, miljö och miljöplaner gäller det att ha beredskap om reglerna när kunderna frågar, säger Pär. Han har själv varit med i utvecklingen av det nyligen reviderade

arbetsmaterialet för EIO-Q Ledningssystem.

— När det gäller anbudshandling, kompetens och inköpsrutiner ska företaget ha rutiner som fungerar, menar Pär. Finns elsäkerhetspolicy, mål för verksamheten och organisationsplan?

— Framgångsrika företag har gott ledarskap, engagerade medarbetare, goda relationer till kunder och leverantörer samt strävar efter bättre och mer effektiva arbetsmetoder.

MILJÖMÅL – ELINSTALLATÖRER

De vanligaste miljömålen inom elteknikföretagen är att ha:

- minskad miljöpåverkan av egna transporter
- produktval med miljöinformation
- avfallshantering – minskad mängd avfall och sortering på rätt sätt
- minskad kemikalieförbrukning
- minskad energiförbrukning i verksamheten och i lokalerna.
- leverantörskrav på miljöledningssystem.

Kom också ihåg att det finns krav på anmälan/tillstånd för att hantera lysrörsavfall och annat elavfall.

EIO-Q-MODELLEN

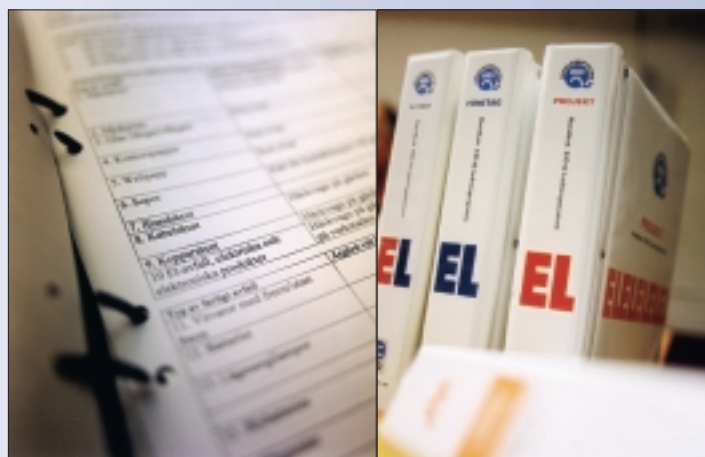
Arbetet med kvalitets- och miljöfrågor kan ske i flera steg. I EIO-Q Ledningssystem föreslås följande modell:

- att använda checklistor
- kvalitets- och miljöplan
- ledningssystem för kvalitet, miljö och arbetsmiljö
- certifierbart ledningssystem.

— Dokumentation finns framtagen för att det ska vara så enkelt som möjligt att påbörja dessa arbeten, slutar Pär.

Kontakta gärna Pär Lanner som också är lärare i EIO-Q.

För ytterligare information
Pär Lanner 08-762 74 93
par.lanner@eio.se



I EIO-Q Ledningssystem finns ett specialframtaget "arbetsverktyg" för hur man på ett systematiskt sätt skapar denna "ordning och reda" i företaget.

kluderar också en butik för radio och TV som öppnar i oktober. I Älvdalen ligger motsvarande butik på bästa affärsläge, mitt emot hotellet.

— Nu är vi också inne i en annan fas på fiber, bredband. Jag har räknat med två heltidsanställda på det och satsar för att bredda verksamheten och få bättre stabilitet.

Rivervalley Electric har fördubblat omsättningen varje år fram till 2003. Omsättningen 2005 beräknas till 29–30 mkr och på den nivån hoppas Jan Eriksson kunna stabilisera verksamheten i år.

Uppdragen fördelar sig på 30 procent elentreprenader, 30 procent telekom, 30 procent bredband och liknande. Resterande 10 procent står butiksverksamheten för.

STÖD FRÅN FAMILJEN

Många faktorer har samverkat till framgången, både Jans personliga egenskaper, men också den hjälp

han fått från sin familj – från fru, barn, föräldrar och en svärmor som ställt upp i vått och torrt.

— Frugan jobbar i företaget och det har varit en förutsättning eftersom hon förstår vad det handlar om, säger han. Men visst har det varit många tunga stunder för henne, då hon fått dra hela lasset med de tre söner som är 6 år, 14 år och 15 år.

— Jag måste väl också bli elektriker, säger äldsta grabben i dag, berättar Jan inte utan stolthet. Jag har försökt påverka dem alla att läsa ekonomi för det är jätteviktigt. Min fru har fått kämpa sig in i företagsekonomin från att ha arbetat som undersköterska från början.

— Jag fyllde 40 i vintras och försöker också vara glad av och till! slutar denne glesbygdsentreprenör med ett stort skratt.

För ytterligare information
jan.eriksson@rvel.se
www.rvel.se

På den snålt tilltagna fritiden tar Jan med sig sin älgghund ut i skogen och får på så sätt motion och frisk luft.



Foto: Maria Ottosson

Har du tänkt på att bredda din verksamhet mot nya marknader, till exempel datanät, tele och larm?

— Vi har arbetat med larmtjänster i sex år och är godkänd SBSC-installatör sedan 2003. Det ligger helt i linje med vår verksamhet eftersom vi arbetar mycket med el och kyla i datorhallar åt telecom-branschen där larm- och passagesystem är ett naturligt inslag tillsammans med våra övervakningssystem.

— Kunderna tycker att det är skönt att få en heltäckande service och vi satsar på att utöka verksamheten mot befintliga kunder genom bättre information om vad vi kan. Vi har till exempel specialkompetens inom kyl- och värmepumpsanläggningar och där ser jag en växande marknad de kommande åren.

Peter Eriks-son, ToP's El Värme Kylteknik AB, Hud-dinge. Fö-re-taget har 15 anställda.



— Vi erbjuder tjänster inom tele, datanät och larm sedan flera år tillbaka men arbetar ständigt för att utveckla oss och bli ännu bättre på det vi redan gör. Det är väldigt viktigt att lyssna på kunden för att hitta den bästa lösningen. För privatpersoner är priset oftast det viktiga medan företag har benägenhet att tänka mer långsiktigt.

— På senare har vi märkt en ökad efterfrågan på användarvänliga

produkter och tjänster. Det ska finnas möjlighet att utvidga produkten/tjänsten vid behov och kunderna uppskattar också om de kan sköta den löpande servicen på egen hand.

Anders Lindgren, vd på Vatthammars Elektriska AB, Borlänge. Företaget har 20 anställda.

— Jag är redan verksam på dessa områden så det handlar nog mer om en kontinuerlig kompetensutveckling. Jag säljer kunskap så ju större kunskap jag har desto mer kan jag ta betalt. Något som jag har märkt av är att företagskunder kräver mer dokumentation i dag än tidigare vilket innebär ökade förtjänstmöjligheter.

— En annan trend är att allt fler mindre företag investerar i egna nätverk. När jag arbetar med nätverkslösningar för mindre företag vill de oftast ha en helhetslösning medan större företag även vänder sig till databranschen.

Magnus Adholm, Snöstorps El AB, Halmstad. Enmansföretag.

— Vi har den bredden i dag men däremot satsar vi mycket på andra områden. Bland annat utvecklar vi installationslösningar för flerbostadshus inför konverteringen till digital-tv. Vi satsar också mycket på installationer av bredband och fibernät. Den här typen av tjänster höjer företagets kunskapsnivå och gör att vi får en bättre ekonomi i våra affärer.

— En av våra viktigaste uppgifter framöver är att öka



samarbetet med våra kunder och skapa långsiktiga relationer. Till exempel samarbetar vi med våra industrikunder vid energiutredningar och förebyggande underhållsverksamhet för att hjälpa dem att få en bättre totalekonomi. Vi är generellt dåliga på att sälja den breda kunskap vi har i branschen. Just den breda kunskapen är nyckeln till att kunna gå in i nya segment och hitta den utvecklingspotential som vi så väl behöver.

Matz Ståby, Elektra i Hälsingland AB, Hudiksvall. Företaget har 60 anställda.

— Vår verksamhet är ganska heltäckande och innefattar samtliga dessa områden. Vi satsar inte speciellt på enskilda segment utan försöker hålla bredden och skapa förutsättningar för nya affärer genom att vidmakthålla en bra relation med våra befintliga kunder.

— Kundernas krav ökar hela tiden vilket medför att vi måste bli effektivare. Samtidigt har konkurrensen blivit tuffare och pressat priserna i flera led. För att hindra den här utvecklingen måste vi få fler kunder att värdera kvalitet och kompetens. Det lyckas vi med genom att alltid vara engagerade och fortsätta göra bra jobb. Vi försöker också gå in i nya projekt i ett tidigt skede för att lättare hitta smarta lösningar.

Christer Antbro, Elcabföretagen, Göteborg. Tre bolag med sammanlagt 65 anställda.

— Vi arbetar hela tiden med att utveckla oss och att möta nya behov från våra kunder. Bland annat kommer vi att satsa mycket på passage- och säkerhetssystem till företag och kommuner. Vi är i dag certifierad Bewator 2010 installatör och har nyligen tecknat ett servicepartneravtal med Securitas gällande försäljning av inbrottslarmsystem.

— I dagsläget har vi bara ett fåtal personer inom företaget som utför dessa arbeten, men vi kommer att anställa mer personal för att öka vår kompetens. Vi



ska också öka samarbetet med våra leverantörer och utbilda oss för att kunna marknadsföra nya produkter och tjänster. Vi kommer även att se över möjligheterna att själva utföra arbeten inom svagströmsområdet till större del än vi gör i dag.

Petra Waltersson, Holje El AB, Olofström. Företaget har 42 anställda.

— Det senaste året har vi märkt hur efterfrågan på de här tjänsterna, framförallt tele, har ökat. I dag har vi inte tillräcklig kunskap men vi deltar i Mål 3-projektet och hoppas att det ska komma nya utbildningar på dessa områden inom kort. Genom att hänga med i utvecklingen och bredda vår kompetens får vi förhoppningsvis fler jobb av både befintliga och nya kunder.

Anki Olsson, Bärke Elservice, Söderbärke. Ägare och två anställda.



— För vår del handlar det mer om en ständig fördjupning på de områden som vi redan sysslar med, till exempel lantbrukssektorn, kyrkor och tekniska hjälpmedel för handikappade. Vi saknar resurser för att klara av större satsningar på helt nya områden. Något som jag har märkt är att praktiskt användbara och tillämpade ledningssystem för kvalitet, arbetsmiljö och elsäkerhet värderas allt högre av kunniga beställare.

— Som ordförande i EIO Örebro-Värmland ser jag att allt fler medlemmar föredrar att arbeta direkt mot slutanvändaren istället för via en byggtreprenör. Det medför ökade kunskapskrav på entreprenad-juridik och projektledning. Vidare är det många storföretag som väljer att dela upp verksamheten eller sälja ut vissa delar. Det startas många nischade småföretag som i allt högre grad samverkar med andra småföretag. Till sist vill jag säga att det är viktigt att EIO och SEF försöker dra mer åt samma håll för att svensk industri inte ska söka sig till leverantörer som arbetar inom andra avtalsområden.

Göran Nordin, Elgruppen AB, Örebro. Företaget har 8 anställda. Göran Nordin är också ordförande i EIO Örebro-Värmland.

Välkommen till EIO! Nya medlemmar i augusti 2005

EIO Stockholm

Kretspunkten HB, Rosersberg

EIO Göteborg

El-Gruppen i Gråbo AB, Gråbo

Jan-Erik Buckard, Kretspunkten HB, Rosersberg. Enmansföretag.

— Jag startade det här företaget 1996 men behovet av att gå med i EIO har kommit först nu eftersom jag ska anställa en eller två personer inom en femårsperiod. EIO kan hjälpa mig med juridiska frågor som rör personal och fackliga konflikter.

— Tidigare har jag varit verksam som serviceelektriker under många år. På mitt förra arbete ansvarade jag för behörigheten och hade därför ofta kontakt med EIO. Det känns tryggt att ha någon att vända sig till för att få tips och råd och jag hoppas kunna få mycket nytta av medlemskapet i framtiden.



EIO Övre Norrland

KM Optoteknik AB, Gällivare

Välkommen till EIO:s Arbetsgivardagar – boka en dag redan nu!

I höst är det dags. På fyra orter i Sverige kommer EIO att informera om aktuella och intressanta ämnen för dig som arbetsgivare.

Föreläsare från EIO är bland andra löneansvarige Johan Gillberg och förhandlingschefen Åsa Kjellberg Kahn.



Foto: Lena Nordlund

En eftermiddag tillsammans med EIO:s förhandlare och jurister ger dig det mesta av det nya inom arbetsrätt och kollektivavtal.

Boka redan nu in en av arbetsgivar dagarna i kalendern.

De fyra informationsdagarna riktas framför allt till chefer, projektledare, arbetsledare och administrativ personal.

Det vill säga dagarna är till för alla som arbetar med personalfrågor.

Föreläsare från EIO är förhandlingschefen Åsa Kjellberg Kahn, juristen Ulf Nordström och löneansvarige Johan Gillberg.

URINNEHÅLLET:

- Nyheter inom arbetsrätt och kollektivavtal i elteknikbranschen
- De besvärliga uppsägningsfallen
- Fast anställning eller tidsbegränsad?
- Individuella löner och lönerevision 2006

EIO Kompetens är en stabsfunktion inom EIO. Inom EIO Kompetens samlas alla utbildningsfrågor inom elteknikbranschen. Högprioriterat område är kompetensförsörjning och kompetensutveckling i elföretagen, till exempel utbildning av chefer och tjänstemän. Arbetsgivar dagarna är en viktig del i den utbildningen.

EIO fakturerar 500 kronor exkl. moms. Lunch och kaffe ingår.

Postutskick kommer att ske direkt till EIO:s medlemmar.

Anmälan kan ske på www.eio.se under rubriken "EIO-Kompetens" och "Arbetsgivar dagarna".

Välkommen!

För ytterligare information
Johan Gillberg 08-762 74 92, johan.gillberg@eio.se

KOM IHÅG 2005

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" Skattekalendar allmänna datum.



AKTUELLA SIFFROR

216
245
375

PRISBASBELOPP 2005*	39 400 kr
(används för att beräkna taket för sjukpenning, delpension och bilförmån)	
FÖRHÖJT PRISBASBELOPP 2005	40 300 kr
(används för beräkning av pensionsgrundande inkomst och pensionspoäng)	
HELT DYGNSTRAKTAMENTE 2005	(200 kr år 2006) 200 kr
HALVT DYGNSTRAKTAMENTE 2005	(100 kr 2006) 100 kr
REFERENSRÄNTA 1 JULI – 31 DECEMBER 2005	1,5 %
Referensräntan plus 8 % är nivån för dröjsmålsränta enligt räntelagen (om avtal saknas 9,5 %)	
STATSLÅNERÄNTA 30 NOVEMBER 2004	3,95 %
STATSLÅNERÄNTA 8 SEPTEMBER 2005	2,90 %
KONSUMENTPRISINDEX AUG 2005	279,9 %
KONSUMENTPRISINDEX AUG 2004	278,2 %
FÖRÄNDRING KPI (AUG 2004–AUG 2005)	+0,6 %
ARBETSGIVARAVGIFTER 2005	32,46 %
EGENFÖRETAGARAVGIFTER 2005	30,89 %
(0 karensdag)	
AFA-AVGIFTER ARBETARE 2005	5,91 %
(inkl pensionsavgift 3,75 %)	
SÄRSKILT EL-TILLÄGG exkl. moms 2005	0,63 %
SÄRSKILD LÖNESKATT på pensionskostnader	24,26 %
(Anställd född 1938 eller 1939 betalar 26,37 %)	

*Prisbasbeloppet som bl a styr värdet av skattefria traktamenten har höjts med 300 kronor till 39 700 kr vilket innebär att dessa traktamenten fortsättningsvis är oförändrade för 2006.

Uträkning: 0,5 % x 39 700 kronor = 198,50 plus utjämning 1:50 = 200 kronor (helt dygnstraktamente)

Alkolås är extrautrustning

Företaget erbjuder anställda förmånsbilar. Vi avser att i fortsättningen installera alkolås i bilarna. Kommer detta att öka förmånsvärdet för de anställda?

Svar: Ja. Förmånsvärdet bygger på ett nybilspris för grundmodellen för bilen. Detta listpris fastställs av Skatteverket. Eftersom detta alkolås räknas som extrautrustning läggs beloppet till på grundpriset. Alkolåsutredningen har i ett delbetänkande ansett att de nuvarande reglerna utgör hinder för att installera alkolås i förmånsbilar. Utredningen föreslår därför att nya förmånsbilar från och med 2007/2008 måste vara utrustade med alkolås.

Vinst i säljtävling

Anders har vunnit en säljtävling som hans arbetsgivare arrangerade för anställda. Priset var en cykel. Ska Anders beskattas för priset?

Svar: Ja. Priset utgör ersättning för utfört arbete. Företaget ska därför betala sociala avgifter och innehålla preliminärskatt på värdet av cykeln samt redovisa värdet på kontrolluppgift. Företaget har dessutom inte rätt till avdrag för ingående moms på utgiften för cykeln.



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

EIO söker en teleexpert till SM Skills – och fler tävlanden



Telecommunication Distribution Technology fanns med som uppvisningsgren för första gången i World Skills i Helsingfors våren 2005. Från Sverige deltog då Christofer Lundberg från Telekontakt i Partille som tog hem en silvermedalj.

EIO söker nu flera tävlanden till grenen Telecommunication Distribution Technology till SM Skills 2006 i Göteborg. Vinnaren får sedan delta i World Skills i Japan 2007.

EIO söker också en rutinerad person som kan delta som expert och domare till SM Skills 2006 i Göteborg och World Skills i Japan 2007.

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

En mässa du inte får missa!

easyFairs ETB-mässa

Sollentuna 16–17 november

EIO och easyFair inbjuder till ett frukostmöte du inte har råd att missa!

Den 17 november kl. 08.30–10.00.

- Färsch konjunkturrapport för hösten 2005
- Branschstatistik 2004, bokslut med nyckeltal
- Nordisk ekonomi 2004, bokslut med nyckeltal
- Kontanthandeln i hushållen, rapport från Industrifakta

Föreläsare: Lars G Andersson, EIO:s ekonomiexpert med mångårig företagsekonomisk erfarenhet.

Anmälan: sänd din anmälan senast den 10/11 med e-post till: lars.g.andersson@eio.se. Märk meddelandet: frukostmöte 17 november. Kom ihåg att ange namn, företag, adress och telefonnummer.

Pris: Gratis. OBS! endast medlemmar i EIO kan delta.

För ytterligare information
Lars G Andersson 08-786 75 69, lars.g.andersson@eio.se



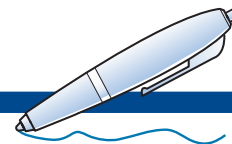
Ansvarig Installatör finns inte längre – och Certifierad Projektledare läggs ner

De fyra branschorganisationerna Elektriska Installatörsorganisationen EIO, VVS-Installatörerna, Svensk Ventilation och Kylentreprenörernas Förening har gemensamt beslutat att lägga ner Ansvarig Installatör (AI) med omedelbar verkan.

Konkret innebär det att kravspecifikationen för det integrerade kvalitets- och miljöledningssystemet AIQ upphör att gälla 2005-12-31. Också kravspecifikationen för certifierad projektledare upphör.

De elva installationsföretag som är godkända AI får behålla sina godkännandebevis. Giltiga certifikat för de 90 certifierade projektledarna löper tiden ut med fortsatt giltighet, förutsatt att innehavarna gör vad som årligen krävs av certifieringsorganen Incert och Sitac.

KRÖNIKAN



EIO har lett strömmen i 100 år – nu ska vi leda utvecklingen!

Elteknikbranschen går en ljus framtid till mötes, det vill säga om branschen tar sitt ansvar och leder utvecklingen. I synnerhet är det alla små- och medelstora medlemsföretag – den största delen av våra 2 600 medlemmar – som jag vill uppmana till vidareutveckling för att få ökad konkurrenskraft.

Vi inom elteknikbranschen måste se framåt. Teknikutvecklingen, standardiseringen, kompetensbehoven och marknadskraven, som industrin länge levt med, kommer nu snabbt också inom andra marknadssegment.

Integration kommer att bli en allt vanligare funktion inom byggprojekt när man vill uppnå synergieffekter genom att knyta samman olika funktioner till helhetslösningar. Den här utvecklingen ökar behovet av företag och tekniker som kan ta sig an uppgifterna. Ett exempel: Jag tycker faktiskt att vi kunde varit mer framsynta och erbjudit våra kunskaper före övergången till digital-tv. Nu är vi mitt uppe i förändringen från analoga till digitala sändningar, och då är det så dags!

Ytterligare ett exempel: CCTV (Closed Circuit Television) ökar i omfattning; det handlar alltså om kameraövervakning. Här kan EIO:s medlemsföretag mycket väl vara med om att ta beställningar. Övervakningskameror blir allt vanligare och tekniken kommer att växa och utvecklas.

Hos Solar AB, landets enda elgrossist som har fortlöpande utbildningar om övervakningsteknik med kamera och tillståndsregler, menar man att det endast är nischföretag på svagströmsidan som är intresserade av att utvecklas inom området. Det är en marknad som räcker till många fler aktörer, men den kräver tekniker med de rätta kunskaperna.

Visst har vi svårt att få betalt för vår kompetens och visst sätter turordningsreglerna i många fall käppar i hjulen. Men det genuina intresset för framväxande marknader måste definitivt bli större.

Elteknikbranschen står inför stora förändringar. Den snabba teknikutvecklingen och utvecklingen inom EU ställer stora krav på branschen. Fram till 2010 tror jag på en omsättningsökning med ungefär 25 procent. Den största delen av den ökningen kommer i kronor att vara traditionella elinstallationer, men procentuellt blir ökningen störst inom de så kallade svagströmsområdena.

Den expansiva marknaden är tele/data, larm/säkerhet, styr och starkström, och vi måste ligga i hårdare för att ta fler beställningar på de områden som expanderar mest.

Marknaden ligger öppen för EIO:s elinstallatörer, och vidareutbildningen finns bland annat inom Elbranschens Utvecklings- och Utbildningscenter (EUC). Varför inte analysera marknaden och satsa på en vidareutveckling av företaget?

EIO fyller 100 år nästa år – låt jubileumsåret bli starten för en vidareutveckling av elteknikbranschen!



Hans Enström, vd EIO,
telefon 08-762 75 77
hans.enstrom@eio.se



Hans Enström