



Idékatalog til lokale foreningsaktiviteter

TEKNIQ ARBEJDSGIVERNE





Forord

Kære lokalforeningsbestyrelser,

I har påtaget jer den vigtige rolle at drive det lokale foreningsarbejde, der formidler kontakten fra TEKNIQ Arbejdsgiverne til de enkelte medlemmer, gennemfører medlemsrettede aktiviteter, og varetager lokalforeningens medlemmers interesser.

Som inspiration til medlemsrettede aktiviteter, har TEKNIQ Arbejdsgiverne udarbejdet dette idékatalog med tilbud om faglige indlæg, der med fordel kan indgå i forbindelse med f.eks. lokalforeningens generalforsamling, eller gennemføres som morgen- eller fyraftensmøder.

Indlæggene dækker en bred vifte af emner indenfor områder som virksomhedsledelse og -drift, salg, eksport, teknologi-udvikling, erhvervsjura, ansættelse og overenskomster, grøn omstilling, klimapolitik, elektrificering, brug af TEKNIQ Arbejdsgivernes el-app, og meget mere.

De fleste indlæg leveres af medarbejdere fra TEKNIQ Arbejdsgiverne. I kan derfor rekvirere dem uden omkostninger for lokalforeningen. Et par indlæg leveres dog i samarbejde med eksterne konsulenter, og er betalingsarrangementer, hvor lokalforeningen afholder alle udgifter til konsulentens honorar, transport, mv.

Hvis I selv har idéer til emner eller eksterne indlægsholdere, som ikke findes i kataloget, bistår vi naturligvis gerne med det praktiske i forhold til aftale om pris, mv.

Vi glæder os til samarbejdet, og ser frem til at hjælpe jer med at styrke og udvikle det lokale foreningsarbejde.

*Med venlig hilsen
Berit Vinther
Chef for Foreningssekretariatet*

1

Få inspiration og hjælp til lokale arrangementer og møder side 6

2

Inspirationsindlæg side 5



Branche- og markedsforhold

8

Er der penge i installation eller metalindustri?

Få styr på el-sikkerheden, og lær at dimensionere med El-app'en



Arbejdsmarked

9

Har din virksomhed ondt i arbejdsmiljøet?

Vind kampen om de bedste medarbejdere

Det er dyrt at ansætte den forkerte - tips & tricks til bedre rekruttering

Sådan ansætter og afskediger I medarbejdere – uden at ende i byretten!

Sådan skaffer I kvalificeret arbejdskraft – muligheder og faldgruber ved indlejet arbejdskraft

10 gode råd, når I ansætter lærlinge

Bruger I efter- og videreuddannelse som element i karriereudviklingen af jeres medarbejdere?



Ledelse og forretningsudvikling

13

Fra "tantebestyrelse" til professionel forretnings-sparring

Bliv lederen, der sætter mål – og når dem!

Få ja, når du forhandler – styrk din personlige gennemslagskraft og forhandlingsteknik

Gør MUS-samtalen til en gevinst for både medarbejder og virksomhed



Økonomi og virksomhedsdrift

15

Forstå virksomhedens økonomiske mekanismer – og styrk indtjeningen

Får du nok ud af din virksomhed? Tips & tricks til øget produktivitet med LEAN og 5 S

Den produktive installationsvirksomhed – få viden og inspiration fra produktivtetsinitiativer i branchen

Kvalitetsledelse – fra administrativ byrde til et effektivt ledelsesredskab



Salg og kommunikation

17

Vi sælger værdi

Jeres kunder sætter pris på værdi – gør I?

Eksportens DNA – opskriften på succesfuld eksport

Ser jeres virksomheder godt ud på hjemmesiden?

Sådan overlever virksomheden en "shitstorm" – og får positiv medieomtale



Energi og teknologi

20

Digitaliseringen driver udviklingen – og fremtiden er nu!

Ny teknologi giver nye forretningsmuligheder

Få et forspring på energi-markedet – bliv en del af VE-godkendelsesordningen



Lovgivning, regler og rammer

22

AB Forenklet eller AB92?

AB Forbruger – gode råd om aftaler med forbrugere

Hvad betyder BR18 for din forretning?

Sådan får du virksomhedens maskiner CE mærket



Sådan skaber TEKNIQ Arbejdsgiverne værdi for dig og din virksomhed

25

Få et overblik over TEKNIQ Arbejdsgivernes medlems-tilbud – og hør hvordan du bruger os bedst

Spillet om overenskomsterne – sådan foregår overenskomstforhandlinger i virkeligheden

Hør hvordan TEKNIQ Arbejdsgiverne sætter installations- og metalindustrivirksomhederne på den politiske dagsorden



Få inspiration og hjælp til lokale arrangementer og møder

I kan frit vælge at benytte Idékatalogets mange faglige eller tekniske indlæg på arrangementer eller medlemsmøder som f.eks. generalforsamling, morgen- eller fyraftensmøder, mv.

Der er ingen øvre grænse for, hvor mange indlæg I kan booke. Et højt aktivitetsniveau i lokalforeningen er som udgangspunkt altid positivt, forudsat – naturligvis – at aktiviteterne efterspørges i medlemskredsen, og kan tiltrække et tilstrækkeligt deltagerantal.

Hvis lokalforeningen selv har idéer til indlæg om emner, der ikke er omtalt i Idékataloget, eller som leveres af eksterne foredragsholdere, er Foreningssekretariatet også behjælpelig med planlægningen af dette.

Indlæg, der leveres af medarbejdere fra TEKNIQ Arbejdsgiverne, er gratis for lokalforeningen. Hvis lokalforeningen ønsker en ekstern foredragsholder, kræves der typisk betaling. Prisen for et foredrag af ca. én times varighed med en ekstern indlægsholder ligger typisk på 10-20.000 kr. + moms. I nogle tilfælde mere, afhængig af hvem indlægsholderen er.

Lokalforeningen står i alle tilfælde selv for booking af mødelokaler, forplejning, AV-udstyr, mv. og afholder alle udgifter hertil. Ved betalingsarrangementer håndterer lokalforeningen desuden opkrævning af eventuel betaling fra medlemmerne, samt afregning med den eksterne foredragsholder.

Når I har fastlagt program, indhold og forslag til dato for jeres arran-

gement eller møde, går I ind på lokalforeningernes hjemmeside på www.tekniq.dk, og udfylder blanketten "Møde- og arrangements information". Blanketten kan findes **HER**.

Hjælp til opsætning af møde

Blanketten mailes - sammen med program og tekst til hjemmeside/direct mail - til medlemsservice@tekniq.dk. Så sørger Foreningssekretariatet for, at mødet bliver annonceret på hjemmesiden og via direct mail.

Vær opmærksom på, at Foreningssekretariatet skal bruge min. fem arbejdsdage fra blanketten modtages og til mødet/arrangementet kan udbydes, og invitation kan sendes til medlemmerne.

Husk også, at afholdelsesdatoen altid bør ligge mindst et par måneder fremme i tiden, så deltagerne har mulighed for at planlægge efter det, og så der er tid til forarbejdet.

Når I fastlægger mødedatoen, er det en god idé at tjekke arrangementskalenderen på www.tekniq.dk og sikre jer, at arrangementet eller mødet ikke falder sammen med andre, planlagte medlemsrettede aktiviteter i området på den samme dato.

Har I spørgsmål, eller vil vide mere om, hvordan TEKNIQ Arbejdsgiverne kan hjælpe med at få jeres arrangement "i luften", er I meget velkomne til at kontakte jeres kontaktperson i Foreningssekretariatet:

Kontaktperson	Vvs-lokalforeninger	EI-lokalforeninger	TEKNIQ lokalforeninger (fælles EI og vvs)	Arbejdsgiverne lokalforeninger
Anne Mette Højler amh@tekniq.dk 2949 4662	Østsjælland, Sydsjælland og Lolland/Falster	Storstrøm Roskilde Østsjælland		Midt- og sydsjælland Storstrømmen Syd
Charlotte T. Frandsen ctf@tekniq.dk 2162 6890	Fyn Vestsjælland	Fyn Vestsjælland		Fyn Vestsjælland
Flemming Nielsen fni@tekniq.dk 2014 1630	Aalborg-Himmerland	Aalborg-Himmerland Horsens-Hedensted	Midtjylland Kronjylland Trekantområdet	Midtjylland Himmerland
Bjørn Hove bho@tekniq.dk 2053 7682	Aarhus Vestjyden	Aarhus Sydvestjylland		Østjylland Vest Nord og vest for Vejle
Jens Thiel jth@tekniq.dk 2988 2424	Nordvestjylland, Nordsjælland, Sønderjylland, NØRD, København	Sønderjylland, København, Nordsjælland, Vendsyssel, Nordvestjylland, Thy, Mors og Salling	Bornholm	Hovedstaden Sønderjylland NØRD Midt-vest Nordvestjylland



2

Inspirationsindlæg

I det følgende finder I beskrivelser af de mange indlæg som TEKNIQ Arbejdsgiverne tilbyder. For overskuelighedens skyld har vi inddelt dem efter emner, der afspejler aktuelle og relevante interesseområder for ledere og virksomheder indenfor både installation og metalindustri.

Branche- og markedsforhold	8
Arbejdsmarked	9
Ledelse og forretningsudvikling	13
Økonomi og virksomhedsdrift	15
Salg og kommunikation	17
Energi og teknologi	20
Lovgivning, regler og rammer	22
Sådan skaber TEKNIQ Arbejdsgiverne værdi for dig og din virksomhed	25



Branche- og markedsforhold



Er der penge i installation eller metalindustri?

Bliv opdateret med den nyeste viden om erhvervsklimaet og rammebetingelserne for installations- og metalindustrivirksomheder bl.a. fra brancheundersøgelser og medlemsanalyser, som TEKNIQ Arbejdsgiverne gennemfører.

Indlægget giver en grundig orientering om de politiske og samfundsøkonomiske forhold, der påvirker markedet for installations- og metalindustrivirksomheder, og dermed aktivitetsniveauet i brancherne.

I hører om løn- og prisudviklingen, som har betydning for virksomhedernes indtjening og omkostningsniveau, og bliver opdateret på de nyeste resultater fra Markedsanalysen, der giver overblik over branchens udvikling og forventninger til omsætning, forretningsområder, beskæftigelse og ledighed i de kommende år. I bliver også præsenteret for resultater og konklusioner fra Industri- og Installatøranalyserne, der med afsæt i virksomhedernes årsrapporter viser, hvordan installations- og metalindustrivirksomhederne klarer sig økonomisk.



Indlægget tilpasses til målgruppen, dvs. el-, vvs- og metalindustrivirksomheder. Med tilhørende dialog og debat varer det ca. 1½ time, og gennemføres af konsulenterne Bjørn Hove eller Edward Lorentzen.



Få styr på el-sikkerheden, og lær at dimensionere med EI-app'en

Bliv opdateret på de seneste ændringer af elsikkerhedsreglerne, som trådte i kraft den 1. juli 2019, og som bl.a. indeholder nye krav til verifikation og transientbeskyttelse samt nye regler for bl.a. L-AUS.

Desuden bliver I introduceret til den nyeste version af TEKNIQ Arbejdsgivernes populære el-app. Her lærer I, hvordan I via app'en let og hurtigt beregner og dimensionerer elanlæg, og får online adgang til det bibliotek af hjælpevideoer om el-sikkerhed, som TEKNIQ Arbejdsgiverne og Sikkerhedsstyrelsen har udarbejdet.



Indlægget er målrettet elinstallatører. Det varer ca. 2½ time, inklusive dialog og spørgsmål, og leveres af chefkonsulent Jesper Sandberg eller konsulent Egon Hansen.



Arbejdsmarked

Har din virksomhed ondt i arbejdsmiljøet?

Som arbejdsgivere er det jeres ansvar at sikre, at medarbejdernes arbejde ikke udsætter dem for sikkerheds- og sundhedsmæssige risici. Det betyder bl.a., at medarbejderne skal instrueres og oplæres i sikker adfærd, når arbejdsopgaver udføres, samt hvordan de håndterer farlige stoffer og materialer f.eks. asbest og svejserøg.

Ligeledes er det arbejdsgiverens ansvar, at der samarbejdes om arbejdsmiljø med medarbejderne, og at der tages en årlig drøftelse om arbejdsmiljø, samt at der - hvis virksomheden har mere end 10 ansatte - bliver oprettet en arbejdsmiljøorganisation.

I hører om, hvordan arbejdsmiljø kan integreres i virksomhedens dagligdag og opgaver med udgangspunkt i reglerne og med konkrete, praktiske eksempler. Derudover får I et overblik over eventuelle kommende regler og krav samt ny viden på området.

- 🕒 Indlægget henvender sig til både installations- og metalindustrivirksomheder. Det gennemføres af arbejdsmiljøkonsulent Lone Alstrup, og varer ca. 1½ time inkl. diskussion og debat. Indlægget kan efter aftale fokusere på specifikke arbejdsmiljøemner.

Vind kampen om de bedste medarbejdere

Generationerne bliver mindre. Der er fuld beskæftigelse og mangel på kvalificeret arbejdskraft. Derfor er kampen om de dygtigste medarbejdere hårdere end nogensinde, og mange virksomheder kæmper indædt, for at fastholde gode medarbejdere og tiltrække nye.

Fastholdelse og tiltrækning af kvalificeret arbejdskraft er en ledelsesmæssig opgave, som kræver, at man forstår at gøre sin virksomhed synlig og - ikke mindst – attraktiv. Fænomenet kaldes på nudansk for "employer branding".

Dette indlæg gør jer klogere på, hvad employer branding er, og I får konkrete idéer, tips og tricks til, hvordan I markedsfører jeres virksomhed som en attraktiv arbejdsplads og vinder kampen om de gode medarbejdere.

- 🕒 Indlægget henvender sig til både installations- og metalindustrivirksomheder. Det varer ca. 1½ time, inklusive spørgsmål og debat, og gennemføres af chefkonsulent Flemming Nielsen og konsulenterne Edward Lorentzen eller Bjørn Hove.



Arbejdsmarked

Det er dyrt at ansætte den forkerte - tips & tricks til bedre rekruttering

Det er dyrt at ansætte den forkerte medarbejder. Undersøgelser viser, at alene de direkte omkostninger ved fejlansættelse af en elektriker, vvs-montør eller industritekniker nemt løber op i 50-100.000 kr. Hertil kommer de indirekte omkostninger ved at have en spiller på holdet, som ikke kan spille sammen, eller score mål.

Indlægget handler om, hvordan I gennemfører den gode rekrutteringsproces fra A til Z og får ansat den rigtige medarbejder. I hører om, hvordan rekrutteringsprocessen begynder med det gode stillingsopslag. Hvordan I forbereder og gennemfører ansættelsessamtalen, og får stillet de rigtige spørgsmål til kandidatens motivation og kompetencer. I hører også om, hvordan I skaber en klar forventningsafstemning mellem virksomhed og den kommende medarbejder. Endeligt sætter indlægget fokus på de mange faldgruber, der kan være i rekrutteringsprocessen og giver konkrete råd, tips og tricks til at undgå dem.



Indlægget er relevant for både installations- og metalindustrivirksomheder. Det varer ca. 2 timer, inklusive spørgsmål og debat, og gennemføres af chefkonsulent Jesper Sandberg, der har en baggrund som bl.a. rekrutteringskonsulent.

Sådan ansætter og afskediger I medarbejdere – uden at ende i byretten!

Som arbejdsgivere er der en række overenskomstmæssige og arbejdsretlige forhold, som I bør kende og være opmærksom på i forbindelse med ansættelse og afskedigelse af medarbejdere. Blandt andet de særlige forhold, der gælder for lærlinge. F.eks. kan det blive en dyr fornøjelse, hvis virksomheden "glemmer" at få den nye medarbejder til at underskrive et korrekt ansættelsesbevis, og som virksomhedsejere risikerer I at snyde jer selv, hvis I ikke er tilstrækkeligt bekendt med reglerne for refusion ved sygefravær.

Vi har samlet en vifte med de ti områder, som Arbejdsmarkedsafdelingen i TEKNIQ Arbejdsgiverne får flest spørgsmål fra medlemmerne om. Områderne bliver detaljeret gennemgået ét for ét, og I får klar og konkret viden om, hvordan I forebygger de fleste ansættelsesretlige problemstillinger og faldgruber. Desuden får I syn for nye muligheder i forbindelse med ansættelse og afskedigelse, som I ikke vidste, at I havde.



Indlægget er relevant for både installations- og metalindustrivirksomheder. Det varer ca. 2 timer, inklusive spørgsmål og debat, og gennemføres af underdirektør Thorkild Bang eller overenskomstchef Bjørn Baltzer Carlsen.


Sådan skaffer I kvalificeret arbejdskraft – muligheder og faldgruber ved indlejet arbejdskraft

Mange installations- og metalindustrivirksomheder oplever, at det er svært at skaffe kvalificeret arbejdskraft. Derfor indlejer mange virksomheder arbejdskraft, både dansk og udenlandsk, gennem vikar- og rekrutteringsbureauer, eller benytter sig af underleverandører.

I de fleste tilfælde går det godt, men der er mange praktiske og juridiske faldgruber ved at benytte indlejet og/eller fremmed arbejdskraft, som I bør kende.

Er det f.eks. rekrutterings-/vikarfirmaets eller virksomhedens ansvar, at udenlandske medarbejdere bliver registreret korrekt i de offentlige systemer? Hvor er medarbejderen skattepligtig, og hvordan sikrer I jer, at skattebetalingen foregår korrekt? Kender I reglerne for arbejdsmiljø og sikkerhed for de indlejede medarbejdere? Hvem har erstatningspligt i tilfælde af evt. arbejdsskader, og hvilke regler gælder, når "lejeperioden" ophører, og medarbejderen skal ud af virksomheden igen?

Disse - og en række andre vigtige forhold i forbindelse med brug af fremmed, indlejet arbejdskraft - får I konkrete og brugbare svar på.


 Indlægget henvender sig til både installations- og metalindustrivirksomheder. Det varer ca. 2 timer, inklusive spørgsmål og debat, og gennemføres af underdirektør Thorkild Bang eller overenskomstchef Bjørn Baltzer Carlsen.

10 gode råd, når I ansætter lærlinge

Mangel på kvalificeret arbejdskraft og udvikling af fremtidens talenter kan kun sikres, hvis installations- og metalindustrivirksomhederne går forrest, og selv uddanner et tilstrækkeligt antal dygtige unge. Og faktisk oplever mange virksomheder, at lærlinge ikke blot er en omkostning, men bidrager positivt til virksomhedens økonomi.

Indlægget kommer rundt om de vigtigste områder i processen med at ansætte og uddanne en lærling, f.eks. hvilke faglige specialer/moduler, der passer bedst til virksomhedens nuværende og fremtidige forretningsområder? Hvordan virksomheden tiltrækker og udvælger de rigtige lærlinge? Hvordan I sikrer den bedst mulige kvalitet i uddannelsen og giver jer en række praktiske redskaber til at planlægge og styre uddannelsen.

I får også overblik over indholdet i de forskellige lærlinguddannelser og moduler, ligesom I hører om reglerne om fordelsbonus, praktikbonus, samt strafbetaling for virksomheder, der uddanner for få lærlinge m.v.

 Vi målretter indlægget, så det passer til den eller de uddannelser/specialer/moduler, der er relevante for netop jeres medlemskreds, dvs. elektrikeruddannelsen, vvs-energiuddannelsen, industriteknikeruddannelsen, smedeuddannelsen, skibsmontøruddannelsen, mv. Det varer ca. 2 timer, inklusive spørgsmål og debat, og gennemføres af underdirektør Tina Voldby, eller konsulenterne Kelvin Strømsholt, Michael Andersen eller Finn Kyed.



Arbejdsmarked

Bruger I efter- og videreuddannelse som element i karriereudviklingen af jeres medarbejdere?

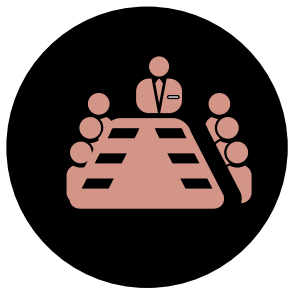
Når en dygtig medarbejder forlader en virksomhed, så er det ofte, fordi medarbejderen mangler udfordringer, eller at der ikke er fokus på karriereudvikling i virksomheden. Nogle stopper også, fordi de ønsker at videreudanne sig til f.eks. installatør eller maskinmester.

Vi fortæller om den vifte af efter- og videreuddannelser, som I kan vælge imellem for at styrke medarbejdernes faglige og tekniske kompetencer, til gavn både for den enkelte medarbejder og for virksomheden. I hører om mulighederne for at tage f.eks. installatøruddannelserne på el og vvs som deltidsuddannelser, der gør det muligt at kombinere arbejde og uddannelse. Medarbejderne bliver dygtige og kan umiddelbart anvende de nye kompetencer og derved umiddelbart skabe værdi for virksomheden, og udvikle nye faglige kompetencer på samme tid.

Indlægget giver jer et overblik over de mange muligheder for faglig efter- og videreuddannelse, og I får inspiration til, hvordan uddannelse kan indtænkes i medarbejdernes karriereplan som en fastholdelses- og motivationsfaktor.



Indlægget målrettes, så det passer til det/de fag, der er relevante for netop jeres medlemskreds. Det varer ca. 2 timer, inklusive spørgsmål og debat, og gennemføres af underdirektør Tina Voldby, eller konsulenterne Kelvin Strømsholt, Michael Andersen eller Finn Kyed.



Ledelse og forretningsudvikling

Fra "tantebestyrelse" til professionel forretningssparring

For mange ejerledere er ægtefælle eller revisor de nærmeste rådgivere. Det fungerer fint for mange, men i takt med at virksomheden vokser, og/eller forretningsvilkårene forandres, øges behovet for professionel, forretningsstrategisk og ledelsesmæssig sparring.

Indlægget sætter fokus på de forskellige muligheder, der findes for at tilføre professionel rådgivning og sparring til virksomhedsledelsen, f.eks. ved at etablere en professionel bestyrelse, eller ved at knytte kompetencepersoner til virksomheden i et rådgivningspanel.

I hører bl.a. om fordele og ulemper ved at etablere en professionel bestyrelse frem for et Advisory Board. I får detaljeret indsigt i bestyrelsens formål, ansvar og pligter, og hvordan samspillet og samarbejdet mellem bestyrelse og direktion fungerer. Vi belyser også, hvilke faglige kompetencer og personlige ressourcer, der bør være repræsenteret i den professionelle bestyrelse, hvordan I evaluerer bestyrelsens indsats og værdiskabelse, samt erfaringer og faldgruber ved bestyrelsessammensætninger.

🕒 Indlægget henvender sig til både installations- og metalindustrivirksomheder. Det varer ca. 2 timer, inklusive spørgsmål og debat, og gennemføres af chefkonsulent Flemming Nielsen eller konsulenterne Bjørn Hove og Edward Lorentzen.

Bliv lederen der sætter mål – og når dem!

Gode intentioner, vidtrækkende idéer og store ambitioner er ingen garanti for, at I som virksomhedsejere når jeres mål og skaber en succesfuld forretning. Det kræver struktur, bl.a. i form af en velbeskrevet forretningsplan eller strategi, hvor I tager stilling til virksomhedens styrker og svagheder, muligheder og trusler i markedet og opstiller konkrete og målbare mål, som viser hvor virksomheden skal hen og hvordan.

Det kræver økonomisk planlægning og styring, bl.a. i form af budgetter, hvor I omsætter de forretningsmæssige mål til økonomiske mål. Og det kræver eksekvering i form af tydelig ledelse, som får tingene til at ske og motiverer hele organisationen til at trække i den rigtige retning.

Vi giver jer konkret og praktisk inspiration til, hvordan man gennem effektiv planlægning og styring samt tydelig, personlig ledelse sætter en klar kurs for virksomheden og når de fastlagte mål og resultater.

🕒 Indlægget er relevant for både installations- og metalindustrivirksomheder. Det varer ca. 2 timer, inklusive spørgsmål og debat, og gennemføres af chefkonsulent Flemming Nielsen, eller konsulenterne Bjørn Hove og Edward Lorentzen.



Ledelse og forretningsudvikling

Få ja, når du forhandler – styrk din personlige gennemslagskraft og forhandlingsteknik

Kender I situationen, hvor man har været til møde med en kunde, en medarbejder, grossist, banken eller andre vigtige aktører og interessenter i virksomheden, og først bagefter kommer i tanker om alle de gode svar og argumenter, som man burde have brugt, men ikke fik sagt?

God forhandlingsteknik handler om omhyggelig forberedelse, menneskekundskab, og nogle effektive redskaber og teknikker til at tænke strategisk og regulere jeres adfærd og kommunikation i forhold til plan og mål med mødet eller samtalen.

Indlægget giver jer en grundlæggende indsigt i forskellige typer af forhandlingssituationer og viser ved hjælp af praktiske eksempler, hvad I kan gøre for at styrke jeres personlige gennemslagskraft og få "ja", når I forhandler.



Indlægget henvender sig til både installations- og metalindustrivirksomheder. Det varer ca. 1½ time, inklusive spørgsmål og debat og gennemføres af chefkonsulent Flemming Nielsen eller konsulent Bjørn Hove.

Gør MUS-samtalen til en gevinst for både medarbejder og virksomhed

Mange oplever, at medarbejderudviklingssamtaler (MUS) er en administrationstung og tidskrævende opgave, hvor udbyttet ofte ikke står mål med indsatsen. Vores erfaring er, at MUS-samtalen - med den rigtige tilgang - kan være et effektivt og vigtigt redskab til at afstemme forventninger og skabe sammenhæng mellem virksomhedens mål og den enkelte medarbejderens personlige mål og resultater.

Vi introducerer jer til MUS, og I får gode tips og tricks til, hvordan man som leder forbereder sig selv og sine medarbejdere bedst muligt til samtalen. Hvordan man under samtalen får stillet de rigtige spørgsmål, giver konstruktiv feedback til medarbejderen, og italesætter forbedringsområder og udviklingsbehov på en positiv og motiverende måde, så MUS bliver en energigivende og værdiskabende oplevelse og skaber værdi for både virksomhed og medarbejder.



Indlægget henvender sig til både installations- og metalindustrivirksomheder. Det varer ca. 1½ time, inklusive spørgsmål og debat, og gennemføres af konsulent Bjørn Hove.



Økonomi og virksomhedsdrift

Forstå virksomhedens økonomiske mekanismer – og styrk indtjeningen

Vidste I, at virksomheden, der giver en kunde 10% rabat på en opgave eller et produkt, skal øge omsætningen med 67% for at fastholde en dækningsgrad på 25%? Omvendt kan samme virksomhed, hvis den hæver priserne med 10%, tåle at miste hele 28% af omsætningen, uden at dækningsgraden falder.

Som virksomhedsejer er det nødvendigt med et godt overblik over økonomien i virksomheden og en forståelse af de mekanismer, der påvirker virksomhedens resultater og nøgletal. Det er forudsætningen for at træffe de rigtige, økonomiske beslutninger og drive en rentabel virksomhed.

Indlægget giver jer en forståelse af de grundlæggende virksomhedsøkonomiske og regnskabsmæssige principper og mekanismer samt viden om, hvordan I læser og tolker et regnskab og kender sammenhængene mellem tallene, så I ved hvor, og hvordan I kan handle på udviklingen i tallene.

🕒 Indlægget henvender sig til både installations- og metalindustrivirksomheder. Det varer ca. 2 timer, inklusive spørgsmål og debat, og gennemføres af chefkonsulent Flemming Nielsen eller konsulenterne Edward Lorentzen og Bjørn Hove. Vi tilpasser indlægget, hvis der er specifikke emner indenfor virksomhedsøkonomi og regnskab, som I ønsker belyst.

Får du nok ud af din virksomhed? Tips & tricks til øget produktivitet med LEAN og 5 S

Du har formentligt hørt om LEAN og kender måske allerede til det. LEAN er en produktivitetssudviklingsmetode, der er opfundet i Japan efter 2. verdenskrig. LEAN går kort fortalt ud på at fokusere på det, der skaber værdi for kunden, og fjerne alt unødvendigt spild. LEAN baserer sig på nogle meget enkle og simple principper og rutiner, som til gengæld har stor effekt på virksomhedens produktivitet og indtjening.

Indlægget giver dig indsigt i, hvad LEAN er, og du lærer at bruge nogle af værktøjerne i LEAN-værktøjskassen, bl.a. 5S, som er en systematik til at skabe både kvalitet og effektivitet gennem optimering af produktionssystem og arbejdsplads.

🕒 Indlægget er relevant for både metalindustri- og installationsvirksomheder, og tilpasses til de typer af virksomheder, som findes i jeres medlemskreds. Det varer ca. 2½ time og gennemføres af konsulent Edward Lorentzen i samarbejde med konsulentvirksomheden Flexcom.

Bemærk at dette er et betalingsarrangement. Honorar til Flexcom udgør ca. 12.000,- kr. + moms pr. indlæg. Honoraret betales og afregnes af lokalforeningen.



Økonomi og virksomhedsdrift



Den produktive installationsvirksomhed – få viden og inspiration fra produktivetsinitiativer i branchen

TEKNIQ Arbejdsgiverne har alene og i samarbejde med bl.a. Dansk EI-Forbund gennemført en række produktivetsprojekter i installationsbranchen. Det er der kommet en masse spændende resultater og anbefalinger ud af, som vi meget gerne vil dele.

Vi præsenterer jer for den nyeste viden og resultater fra projektet "Fremtidens byggeplads", der indeholder scenarier for, hvordan installationsvirksomhederne kommer til at arbejde i fremtiden.

I hører om "Produktivitet i entreprisen", som giver konkrete forslag og idéer til, hvordan installationsvirksomhederne kan øge produktiviteten i entrepriseopgaver, bl.a. gennem fælles mål, bedre koordinering og samarbejde med andre fag, tydelig ledelse og klar kommunikation.

Endeligt er der Værdibyg, som er et sæt fælles vejledninger for alle aktører i byggeriet. Værdibyg indeholder erfaringer og gode, praktiske råd til værdiskabelse i alle byggeriets faser.

Sidst, men ikke mindst, bliver I introduceret til Produktivetsmåleren® som er et konkret værktøj, udviklet af TEKNIQ Arbejdsgiverne, til virksomheder, der vil måle og udvikle deres produktivitet.



Indlægget er særligt relevant for installationsvirksomheder, og i særdeleshed virksomheder, der arbejder indenfor bygge-/entrepriseområdet. Det varer ca. 2 timer, inklusive spørgsmål og debat, og gennemføres af chefkonsulent Flemming Nielsen eller konsulent Bjørn Hove.



Kvalitetsledelse – fra administrativ byrde til et effektivt ledelsesredskab

Mange installations- og metalindustrivirksomheder ser kvalitetsledelsessystemet - hvad enten der er tale om et lovpligtigt KS/KLS, eller et ISO 9000-certificeret kvalitetsledelsessystem – som en administrativ byrde og en tung klods om benet.

Sandheden er, at kvalitetsledelsessystemet ikke behøver at være tungere end virksomheden selv vælger at gøre det. Og et smidigt og effektivt kvalitetsledelsessystem tilpasset virksomheden, som er til at forstå, og som alle i virksomheden benytter, er et vigtigt ledelsesredskab til at styrke kvaliteten af virksomhedens kundeleverancer, få idéer til forbedring af processer og arbejdsgange, samt til at reducere fejl og spild og dermed øge produktiviteten.

Indlægget giver jer indsigt i de formelle krav, der stilles til et kvalitetsledelsessystem. I hører om de specifikke regler, som Sikkerhedsstyrelsen stiller til installationsvirksomhedernes KS/KLS, og I får konkrete idéer, tips og tricks til, hvordan man "top-tuner" virksomhedens kvalitetsledelsessystem, så det bliver overskueligt, forståeligt og brugbart som et vigtigt ledelsesredskab i dagligdagen. Indlægget henvender sig til både installations- og metalindustrivirksomheder og tilpasses til medlemskredsen i jeres lokalforening.



Det varer ca. 2 timer, inklusive spørgsmål og debat, og gennemføres af chefkonsulent Jesper Sandberg (el og vvs), konsulent Mads Risgaard Knudsen (el), konsulent Birger T. Christiansen (vvs), eller konsulent Edward Lorentzen (industri).



Salg og kommunikation

Vi sælger værdi

Oplever I, at der i jeres virksomheder til tider mangler sammenhæng mellem salg og leverance/produktion? At I nogle gange kommer til at love kunderne mere, end I kan holde? Eller at medarbejderne, som har den daglige kundekontakt, ikke er motiveret eller tager ansvar for at skabe mersalg?

Salg er en tilbagevendende udfordring, også for installations- og metalindustrivirksomheder. Og mange virksomheder har stadig plads til forbedring af salg og kunderelationer.

Succesfuldt salgsarbejde udspringer af virksomhedens kultur, men mange virksomheder mangler en salgskultur, hvor både ledere og medarbejdere er fokuseret på kundeoplevelsen, forstår kundernes behov, og præcist ved, hvordan de gør en forskel - set med kundernes øjne.

Hvis I tror på, at salgsarbejdet i jeres virksomheder kan forbedres, og ønsker konkrete idéer og inspiration til, hvordan I forbedrer salgsindsats og kunderelationer, så bør I booke dette indlæg.

🕒 Indlægget henvender sig til både installations- og metalindustrivirksomheder. Det varer ca. 2 timer, inklusive spørgsmål og debat, og gennemføres af chefkonsulent Flemming Nielsen og konsulenterne Bjørn Hove og Edward Lorentzen.

Jeres kunder sætter pris på værdi – gør I?

Indlægget sætter fokus på værdibaseret forretningsudvikling, ledelse og salg. I bliver introduceret til fremtidens forretningsformater på en både inspirerende, udfordrende og en smule provokerende måde, som flytter jer ud af komfort-zonen og inspirerer til at tænke værdi og forretning på en ny måde, som tager udgangspunkt i virksomhedens kundekultur og konkurrencefordele.

🕒 Indlægget retter sig mod både metalindustri- og installationsvirksomheder, og indholdet tilpasses til målgruppen. Det varer ca. 2½ time og gennemføres af konsulent Edward Lorentzen i samarbejde med Michael Raahauge fra konsulentvirksomheden LIVA Consult.

Bemærk at dette er et betalingsarrangement. Honorar til LIVA Consult udgør ca. 5.500,- kr. + moms pr. indlæg. Honoraret betales og afregnes af lokalforeningen.



Salg og kommunikation



Eksportens DNA – opskriften på succesfuld eksport

Dette indlæg er et "must" for virksomheder, der allerede har eksport, men som ønsker mere volumen og bedre indtjening på de udenlandske markeder, eller for virksomheder, som overvejer at udvide markedet udenfor landets grænser.

I hører om "eksportens DNA", dvs. hvad de mest succesfulde eksportvirksomheder gør for at lykkes, og indlægget giver en række konkrete og praktiske anvisninger og redskaber til, hvordan I gør jeres virksomheder til succesfulde eksportvirksomheder.



Indlægget retter sig især mod metalindustrivirksomheder, der enten har eller overvejer eksport til udlandet. Indholdet kan tilpasses målgruppens ønsker og behov, f.eks. eksport af specifikke produkter, eller til specifikke lande. Indlægget varer ca. 2 timer, inklusive spørgsmål og dialog, og gennemføres af en konsulent fra Dansk Eksportforening/Danish Export Association og udviklingschef Lise Daldorph, TEKNIQ Arbejdsgiverne. Dansk Eksportforening kræver ikke honorar.



Ser jeres virksomheder godt ud på hjemmesiden?

Hjemmesiden er efterhånden virksomhedens vigtigste udstillingsvindue og markedsføringskanal. Det er ofte via hjemmesiden, at kunderne får det førstehåndsindtryk af virksomheden, som afgør, om de bliver kunder hos jer, eller vælger konkurrenten.

Kast et blik på jeres virksomheder og virksomhedernes hjemmesider og stil følgende spørgsmål: Præsenterer hjemmesiden virksomheden seriøst og professionelt? Sender den de rigtige signaler til kunderne? Er tekst, historier eller billeder på hjemmesiden ajourført? Er der overensstemmelse mellem det indtryk kunderne får af virksomheden på hjemmesiden, og det I rent faktisk leverer?

Vi giver jer indsigt og konkrete idéer, tips og tricks til, hvordan I optimerer virksomhedens hjemmeside, så den sender tydelige og entydige signaler til kunderne, som understøtter virksomhedens værdier og præsenterer virksomheden og jeres kompetencer på bedste vis.



Indlægget henvender sig både til installations- og metalindustrivirksomheder. Det varer ca. 1½ time, inklusive spørgsmål og debat, og gennemføres af en kommunikationskonsulent.




Salg og kommunikation

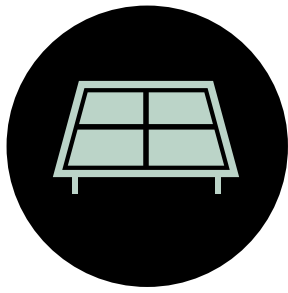
Sådan overlever virksomheden en "shitstorm" – og får positiv medieomtale

I dag skal aviser, TV og internettet fodres med nyheder 24 timer i døgnet, og både gode historier og "fake news", spredes bl.a. via de sociale medier til rigtigt mange mennesker og på meget kort tid. Derfor kan alle virksomheder havne i medierne med en negativ historie, eller risikere en decideret "shitstorm".

Indlægget handler om, hvordan I kan bruge medierne positivt ved at fortælle gode historier om dagligdagen, spændende opgaver eller udviklingsprojekter i jeres virksomheder, om jeres udfordringer og succeser, eller om de mange lærlinge, I ansætter. Udbyttet er et godt image for virksomheden, og det smitter af på bundlinjen.

I hører om fordelene ved at bruge pressen aktivt, og hvad I selv kan gøre for at skabe positiv medieomtale af virksomheden. I hører også om, hvordan I reagerer på en kritisk historie om virksomheden, eller håndterer en decideret shitstorm. Samtidig giver indlægget et indblik i, hvordan journalister og medier tænker og arbejder. Hele indlægget tager udgangspunkt i konkrete mediehistorier fra branchen.

 Indlægget henvender sig til både installations- og metalindustrivirksomheder. Det varer ca. 1½ time, inklusive spørgsmål og debat, og gennemføres af en kommunikationskonsulent.



Energi og teknologi

Digitaliseringen driver udviklingen – og fremtiden er nu!

Den teknologiske udvikling går ufatteligt stærkt i disse år og ændrer forretningsvilkårene i mange brancher radikalt.

I har givetvis hørt om teknologiske nyskabelser som bl.a. Internet of Things, virtual- og augmented reality, 3d-print og robotteknologi, som automatisk udfører ensartede og rutineprægede opgaver som f.eks. rillefræsning, kabeltrækning, rørlægning eller produktionsopgaver i industrien.

Kun fantasien sætter grænserne for udviklingen og mulighederne i de nye teknologier, og indlægget handler om, hvordan den teknologiske udvikling og digitaliseringen påvirker virksomhederne og fører til forandringer i branchestruktur, forretningsmodeller, arbejdsprocesser, materialer og komponenter, mv.

Det stiller helt nye krav til kompetencer og kvalifikationer hos både virksomhedsledere og medarbejdere, for at udnytte mulighederne og håndtere de udfordringer som teknologiudviklingen skaber. Vi skal med andre ord se verden, markedet, virksomheden og kunderne i et nyt perspektiv – det, der med et nyt begreb kaldes ”industri 4.0” eller ”installation 4.0”.



Indlægget med tilhørende spørgsmål og debat henvender sig til både installations- og metalindustrivirksomheder. Det varer ca. 1½ time og leveres af konsulent Bjørn Hove.

Ny teknologi giver nye forretningsmuligheder

Teknologien i installationsløsningerne udvikler sig hele tiden. Nye teknologier og produktionsmetoder gør f.eks. at varmepumper og solceller nu er blandt de mest omkostningseffektive energikilder, og LED-teknologien gør det muligt at udvikle lyskilder, som giver markante reduktioner i energiforbruget.

Vi sætter fokus på de mange teknologiske landvindinger, der sker i installationsbranchen i øjeblikket. Du hører om, hvilke teknologier, der er i fremmarch, hvor ”modne” teknologierne er, samt hvilke kommercielle muligheder de forskellige teknologier rummer, og som installatørerne bør tænke ind i både forretningsmodel, kompetenceovervejelser og i rådgivningen af kunderne.



Indlægget er målrettet installationsvirksomheder, og tilpasses til målgruppen af el- og/eller vvs-virksomheder. Det gennemføres af konsulenterne Mads Risgaard Knudsen (el) eller Birger T. Christiansen (vvs), og varer ca. 1½ time, inklusive spørgsmål og debat.



Få et forspring på energimarkedet – bliv en del af VE-godkendelsesordningen

Et af de største vækstmarkeder lige nu er markedet for energieffektivisering og vedvarende energi. Det er samtidig ét af de markeder, hvor der er størst konkurrence og flest lykkeriddere uden de rette kompetencer.

Indlægget giver jer de nyeste indsigter om energispareaftaler, og I bliver opdateret på regler og rammer for området, hører om installatørens rolle og opgaver i forbindelse med energispareaftaler, herunder hvordan tilskudsordningerne fungerer, samt hvordan midlerne i tilskudspuljerne udmøntes.

VE-godkendelsesordningen er et kvalitetsstempel, som tydeligt over for kunden synliggør virksomhedens kompetenceniveau, og som derved gør det lettere for kunden at vælge den rigtige virksomhed som rådgiver og leverandør af energiløsningerne. Skal jeres virksomheder have fodfæste og være foran på markedet for energieffektivisering og vedvarende energi, bør de blive VE-godkendt.

Vi gennemgår indholdet i VE-ordningen, godkendelseskravene og mulighederne for at lette godkendelsesprocessen, hvis virksomheden allerede har relevante kvalifikationer. I hører også om de gældende standarder for installation af varmepumper, DS1150, ligesom der sættes fokus på at blive en del af sektionen VE-installatøren.



Indlægget henvender sig til installationsvirksomheder. Det varer ca. 2½ time, inklusive spørgsmål og debat, og gennemføres af konsulenterne Troels Hartung og Carsten Helmer i samarbejde med konsulentvirksomheden Energy Solution og evt. Videnscenter for energibesparelser i bygninger.

Bemærk at arrangementet kræver minimum 25 deltagere. Hverken Energy Solution eller Videnscenter for energibesparelser i bygninger kræver honorar.



Lovgivning, regler og rammer



Digitaliseringen driver udviklingen – og fremtiden er nu!

Den teknologiske udvikling går ufatteligt stærkt i disse år og ændrer forretningsvilkårene i mange brancher radikalt. I har givetvis hørt om teknologiske nyskabelser som bl.a. Internet of Things, virtual- og augmented reality, 3d-print og robotteknologi, som automatisk udfører ensartede og rutineprægede opgaver som f.eks. rillefræsning, kabeltrækning, rørlægning eller produktionsopgaver i industrien.

Kun fantasien sætter grænserne for udviklingen og mulighederne i de nye teknologier, og indlægget handler om, hvordan den teknologiske udvikling og digitaliseringen påvirker virksomhederne og fører til forandringer i branchestruktur, forretningsmodeller, arbejdsprocesser, materialer og komponenter, mv.

Det stiller helt nye krav til kompetencer og kvalifikationer hos både virksomhedsledere og medarbejdere, for at udnytte mulighederne og håndtere de udfordringer som teknologiudviklingen skaber. Vi skal med andre ord se verden, markedet, virksomheden og kunderne i et nyt perspektiv – det, der med et nyt begreb kaldes ”industri 4.0” eller ”installation 4.0”.



Indlægget med tilhørende spørgsmål og debat henvender sig til både installations- og metalindustrivirksomheder. Det varer ca. 1½ time og leveres af konsulent Bjørn Hove.



Ny teknologi giver nye forretningsmuligheder

Teknologien i installationsløsningerne udvikler sig hele tiden. Nye teknologier og produktionsmetoder gør f.eks. at varmepumper og solceller nu er blandt de mest omkostningseffektive energikilder, og LED-teknologien gør det muligt at udvikle lyskilder, som giver markante reduktioner i energiforbruget.

Vi sætter fokus på de mange teknologiske landvindinger, der sker i installationsbranchen i øjeblikket. Du hører om, hvilke teknologier, der er i fremmarch, hvor ”modne” teknologierne er, samt hvilke kommercielle muligheder de forskellige teknologier rummer, og som installatørerne bør tænke ind i både forretningsmodel, kompetenceovervejelser og i rådgivningen af kunderne.



Indlægget er målrettet installationsvirksomheder, og tilpasses til målgruppen af el- og/eller vvs-virksomheder. Det gennemføres af konsulenterne Mads Risgaard Knudsen (el) eller Birger T. Christiansen (vvs), og varer ca. 1½ time, inklusive spørgsmål og debat.

AB Forenklet eller AB92?

Ved indførelsen af det nye sæt "Almindelige betingelser for arbejder og leverancer i bygge- og anlægsvirksomhed" (AB 18) i sommeren 2018 blev der samtidigt udarbejdet et forenklet regelsæt - kaldet "Forenklete almindelige betingelser for arbejder og leverancer i bygge- og anlægsvirksomhed" (AB Forenklet).

Installationsvirksomheder, der arbejder indenfor entrepriseområdet, kan derfor nu vælge mellem hele tre regelsæt, når den indgår aftaler om bygningsinstallation i forbindelse med entrepriseopgaver: AB18, AB92 og AB Forenklet.

Vi guider jer igennem forskelle og ligheder i de tre regelsæt og sætter fokus på, hvor og hvornår der er fordele ved at bruge de nye regler i AB18 og AB Forenklet, fremfor det velkendte AB92. I hører også om hvor I skal være særligt opmærksomme ved valg mellem de forskellige sæt af almindelige betingelser.



Indlægget er målrettet installationsvirksomheder, der arbejder med entrepriseopgaver. Det varer ca. 1½ time, inklusive spørgsmål og debat, og gennemføres af advokat Stig Høding eller advokat Preben Meinecke-Søes.

AB Forbruger – gode råd om aftaler med forbrugere

Hvilke regler gælder, når I udfører opgaver for private kunder? Kender I de juridiske forskelle på et tilbud og et overslag? Ved I, hvordan virksomheden er stillet, hvis den samlede pris for opgaven overstiger den pris, der er givet i overslaget? Og kan det være en god idé også at indgå en kontrakt med kunden som supplement til tilbuddet?

I dette indlæg får I viden om, hvordan virksomheden indgår aftaler om opgaver med private kunder, dvs. forbrugere, uden at komme galt afsted.

I hører bl.a. om de forskellige aftalegrundlag, f.eks. tilbud og overslag, og vi fortæller om de mange opmærksomhedspunkter og faldgruber, som I skal have for øje, når I indgår aftaler med private - og I får konkrete råd om, hvordan I undgår dem.



Indlægget henvender sig til installationsvirksomheder. Det varer ca. 1½ time, inklusive spørgsmål og debat, og gennemføres af advokat Stig Høding eller advokat Preben Meinecke-Søes.



Lovgivning, regler og rammer



Hvad betyder BR18 for din forretning?

Bygningsreglementet, BR18, er trådt i kraft og revideres løbende. Retningen er sat mod BR20, der vil skærpe krav til bygningers klimaskærm og energieffektivitet samt øget brug af internationale standarder på f.eks. brandtekniske installationer. Hvad kræver BR18 af dig som el- eller vvs-installatør, og hvad kan vi forvente af ændrede regler og rammer i det kommende BR20? Indeholder regelsættet kun krav og pligter for installationsvirksomhederne, eller åbner det også for nye rådgivnings- og forretningsmuligheder, som kan gavne din virksomhed?



Foredraget henvender sig til installationsvirksomheder, og indholdet tilpasses målgruppen, el- og/eller vvs-virksomheder. Det varer ca. 1½ time, inklusive spørgsmål og debat, og gennemføres af konsulenterne Birger T. Christiansen, eller Mads Risgaard Knudsen og Egon Hansen.



Sådan får du virksomhedens maskiner CE mærket

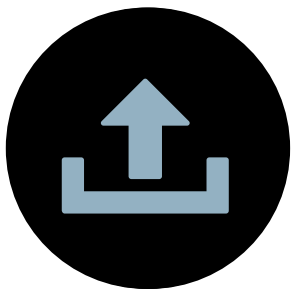
Hvis du bygger, køber eller sælger maskiner, skal du sikre dig at Maskindirektivets krav er overholdt. Mange er i tvivl om, hvad der kræves, for at CE-mærket kan sættes på maskinen. Og med god grund. Reglerne er komplekse og langt fra klare eller entydige. Med en struktureret tilgang bliver processen med CE-mærkning dog nemmere, både som køber og sælger af maskiner. Indlægget handler om nogle af de faldgruber som din virksomhed kan støde på i forbindelse med CE-mærkning, samt hvordan I undgår dem.

I hører om processen med CE-mærkning, og vi sætter bl.a. fokus på kritiske områder og spørgsmål som f.eks.:

- Risikovurdering af maskinen som er grundlaget for CE-mærkningen
- Maskinens brugsanvisning
- Ombygning af maskiner – skal der nyt CE-mærkning på?
- Salg af gamle maskiner – skal de CE-mærkes?



Indlægget henvender sig til både metalindustri- og installationsvirksomheder. Det varer ca. 1½ time inklusive spørgsmål, og leveres af industrikonsulent Jens Jacob Haugaard.



Sådan skaber TEKNIQ Arbejdsgiverne værdi for dig og din virksomhed

Få et overblik over TEKNIQ Arbejdsgivernes medlemstilbud – og hør hvordan du bruger os bedst

Er du helt klar over, hvad TEKNIQ Arbejdsgiverne laver, og hvad du som medlem kan bruge os til?

Vi vil gerne have, at du får det fulde udbytte af dit medlemskab og tilbyder derfor et indlæg, hvor vi fortæller om TEKNIQ Arbejdsgivernes rolle og opgaver som branche- og arbejdsgiverorganisation, og hvor vi gør det synligt hvilke kompetencer og rådgivningsydelser du kan trække på som medlem, bl.a. overenskomster, uddannelsesspørgsmål, juridisk rådgivning, samt den brede vifte af øvrige medlemstilbud som f.eks. faglige kurser, lederuddannelser, ledernetværk, mv.



Indlægget henvender sig til både installations- og metalindustrivirksomheder. Det varer ca. 1 time og gennemføres af lokalforeningens kontaktperson.

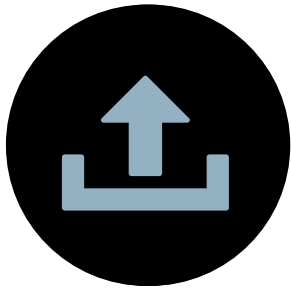
Spillet om overenskomsterne - sådan foregår overenskomstforhandlinger i virkeligheden

Er I nysgerrige på, hvordan overenskomster bliver til? Vil I vide mere om det praktiske arbejde, der ligger før, under og efter selve forhandlingsforløbet? Ved I, hvordan det politiske og taktiske spil ved forhandlingsbordet foregår? Og undrer I jer over, hvorfor det i nogle tilfælde er relativt let at forhandle en ny overenskomst igennem, mens det i andre tilfælde er vanskeligt at nå til enighed om et fælles resultat?

Vi fortæller om egne erfaringer fra overenskomstforhandlinger og giver jer på en både indsigtfuld og humoristisk måde et tydeligt billede af, hvordan overenskomster bliver til, hvilke forhindringer og udfordringer, der skal overvindes undervejs i forhandlingsprocessen, og hvordan man som forhandler gør det i praksis.



Indlægget henvender sig til både installations- og metalindustrivirksomheder. Det varer ca. 1½ time, inklusive spørgsmål og debat, og gennemføres af underdirektør Thorkild Bang eller overenskomstchef Bjørn Baltzer Carlsen.



Sådan skaber TEKNIQ Arbejdsgiverne værdi for dig og din virksomhed

Hør hvordan TEKNIQ Arbejdsgiverne sætter installations- og metalindustrivirksomhederne på den politiske dagsorden

Få besøg af administrerende direktør Niels Jørgen Hansen eller direktør Mads Graves som fortæller om, hvordan TEKNIQ Arbejdsgiverne som branche- og arbejdsgiverorganisation på daglig basis arbejder med at påvirke den politiske dagsorden og skabe optimale rammebetingelser for installations- og metalindustrivirksomhederne. I hører bl.a. om, hvordan TEKNIQ Arbejdsgiverne er synlig i energi- og klimapolitikken, hvilke politiske "kampe" der er de vigtigste for at fremme installations- og metalindustrivirksomhedernes interesser på både kort og lang sigt, samt TEKNIQ Arbejdsgivernes "ønskeliste" til politiske prioriteringer, initiativer og lovgivning.



Indlægget henvender sig til både installations- og metalindustrivirksomheder. Det varer ca. 1½ time, inklusive spørgsmål og debat, og gennemføres af administrerende direktør, Niels Jørgen Hansen eller direktør Mads Graves.



