

AVAIN

U U T I S E T | 1 . 2 0 1 4



Suomen
Turvaurakoitsijaliitto

Haastava vuosi 2014, mutta toivoa täynnä

Hyvät lukijat, te luette nyt liiton viestinnän
uusinta tuotetta eli Avainuutisia

sivu **2.**



Mistä turvallisuuksi ostat?

Nykytrendi joka asiassa on, että pitää
pystyä ostamaan tuotteet netistä,
mutta toimiiko se alallamme?

s. 3

Lukkoliike Turvaurakoitsijana **s. 4**

Muutos osinkoverotuksessa 2014

s. 5



Mikael Söderlund
Päätoimittaja

Haastava vuosi 2014, mutta toivoa täynnä

Hyvät lukijat, te luette nyt liiton viestinnän
uusinta tuotetta eli Avainuutisia

Avainuutiset on tarkoitus julkaista neljä kertaa vuodessa ja pitkällä aikavälillä tavoittaa jäsenkunnan ja yhteistoimintajäsenten lisäksi päättäjiä ja muita alasta kiinnostuneita. Lehdessä käsitellään ajankohtaisia asioita, lyhyitä uutistiedotteita ja esitellään ja edistetään alan tietoutta. Joskus on tarkoitus ottaa mukaan kevyitä kirjoituksia tai artikkeleita eri aiheista. Toivotan mukavia opettavaisia lukuhetkiä Avainuutisten parissa.

Viime vuodet ovat olleet haastavia niin Euroopassa kuin Suomessa, mutta myös alallamme. Turvaurakoinnin kehitys tilastojen valossa on parantunut liikevaihdon osalta ja alan yritysten liikevaihdon

mediaani vuonna 2012 oli jo lähes 1,235 miljoonaa euroa. Kuitenkin liikevaihdon kasvuprosentit ovat laskeneet vuodesta 2011. Myös muilla aloilla, kuten sähköasennuksessa sekä asuin- ja muun rakentamisen aloilla ovat kasvuprosentit liikevaihdon osalta laskeneet 7–8 %.

Vuodesta 2014 on odotettavissa haastava, mutta nyt, jos koskaan yritysten tulisi panostaa laatuun ja markkinoinnin osaamisen tason nostoon. Nyt kannatta panostaa, ettemme jää kehityksen jalkoihin.

Näillä sanoilla hyvää talvenjatkoa toivottaen, Mikael. ■



Jouni Vesanto

Puheenjohtaja
Lukkoseppämestari

Mistä turvallisuuksi ostat?

Nykytrendi joka asiassa on, että pitää pystyä ostamaan tuotteet netistä, mutta toimiiko se alallamme?

Suurin riski on varmasti turvallisuus, kun kyse on turvallisuustuotteesta. Jätän tällä kertaa turvallisuusriskit taka-alalle, kun siitä olette varmasti minulta kuulleet tarpeeksi. Älkää kuitenkaan unohtako kertoa siitä kuluttajille.

Teleoperaattorin tv-mainoksessa huoltomies tilaa vesipumpun Tallinnasta tabletilla. Miksei huoltomies voisi ostaa lukkoa netin kautta Virosta? Kuluttajana kannattaa tähän mainoskampanjaan osallistua siten, että hankkii tabletin ja liittymän Virosta.

Lukon ostaminen onkin toinen juttu, vai onko? On, jos toimimme oikein. Mainit-

semme turvallisuusriskistä ja suosimme kotimaisuutta. Takuuta ei kannata antaa kuin asentamilleen tuotteille, muuten autamme ilmaiseksi kilpailijaamme. Jos tuotteen on ostanut muualta, voi takuuta pyytää myös sieltä. Sama koskee elektronisia järjestelmiä, ovitehtaita ja rautakauppoja, korjauta takuuseen siellä mistä ostitkin. Vai luuletko, että ostaessasi tuotteen esim. rautakaupasta, voi sen hajonneena palauttaa toiseen liikkeeseen, ja tulevatko he vielä korjaamaan sen kotiisi? Takuu on voimassa paikanpäällä, vain jos olet sen asentanut.

Tässä kun pidämme yhteisen linjan ja kerromme niistä, voit olla varma että, tule-

vaisuuskin on meidän. Muussa tapauksessa voimme joutua tulevaisuudessa asemaan, jossa emme myy, vaan pelkästään korjaamme. Kannattaa myydessä myös muistaa, että päämiehillä on erilaisia takuukäytäntöjä, osa maksaa myös takuutyön ja osa ei. Nyt kun turvaurakointia lanseerattiin liiton Turvaurakka-seminaarissa 6.2.2014, meillä on oiva mahdollisuus päästä vielä tästä tilaus-toimitus toimintatavasta täysin toiseen uuteen suuntaan. Ollaan turvaurakoitsijoita, ei tilaus-toimitus liikkeitä tai takuukorjaamoita.

Hyvää ja menestyksellistä
alkanutta vuotta 2014

LUKKOLIIKE TURVAURAKOITSIJANA



Nykyinen Suomen Turvaurakoitsijaliitto on jo nimenmuutoksessa ottanut kantaa ennakoivasti tulevaisuuden puolesta. Todellinen muutos lukkoliiketoiminnan laajentamisesta turvaurakoinniksi vaatii paljon, ken sen tekee, on todellinen muutoksentehtävä.

Liiton Turvaurakkaryhmä on tehnyt pitkäjänteisesti työtä muutoksen eteen, jonka hedelmiä aktiiviset jäsenet pääsevät nyt nauttimaan. – ”Lukkoliikkeestä turvaurakoitsijaksi” seminaari pi-

dettiin 6.2.2014 Oy Hedengren Security Ab:n uusituissa toimitiloissa. Seminaariin osallistui 45 henkeä, jotka nauttivat laajan läpileikkauksen turvaurakoinnin mahdollisuuksista, haasteista ja toimintamalleista. Tilaisuuden aiheet koskettivat muutosprosessia ja asioita, joita tulee huomioida turvaurakointiin siirryttäessä.

Tilaisuuden avasivat Oy Hedengren Security Ab:n puolesta Harri Pöysä ja Suomen Turvaurakoitsijaliiton puolesta puheenjohtaja Jouni Ve-

santo, jotka molemmat painottivat puheessaan muutoksen tuomaa mahdollisuutta.

Itse turvaurakasta ja turvaurakkaryhmän toiminnasta kertoi alustuksessaan Jari Kröger. Turvaurakkaryhmän tavoite kiteytyy kahteen asiaan; Markkinoiden toimintatapojen kehittämiseen ja jäsenten liiketoiminnan kehittämiseen. Ensimmäisessä tavoite on muodostaa turvallisuuden osa-alueista oma turvaurakka, joka tukee asiakkaiden toimintaa ja helpottaa hankintaa.



” Mikäli haluatte olla mukana muutosprosessissa, nyt kannattaa olla aktiivinen



Samalla toimintamalli nostaa liikkeiden arvostusta toimittajana ja parantaa kilpailutuksen tasoa. Jäsenten liiketoiminnan kehittämisessä tavoitteena on helpottaa ammattitaitoista kilpailutusta ja auttaa jäsenliikkeitä parantamaan kannattavuuttaan ja liikevaihtoa.

Seminaarissa liiton toimitusjohtaja Mikael Söderlund kävi läpi ”Urakoiden uudet toimitusehdot- TYTT11”. Toimitusehdot herättivät vilkkaan keskustelun erilaisista saaduista käytännön kokemuksista. Erityisesti keskusteluissa korostui uusien toimitusehtojen liitteet, jotka ovat tarkoitettu parantamaan jäsenliikkeiden etua YSE:n alaisissa toimituksissa.

Päivän ehkä mielenkiintoisin ja varsinaiseen turvaurakantoimitukseen liittyvä osio oli Turvallisuustaito Oy:n toimitusjohtaja Anne Ruokosen pitämä alustus ”Turvaurakan toimitusprosessi laskennasta toteutukseen”. Luennon tarkoitukse-

na oli avata käytännön työvaiheet ja niiden tarkoitus ja käydä läpi pahimmat ”sudenkuopat” turvaurakkaa toimitettaessa.

Alustuksessa ”Urakkamuodot”, alustajan sijaisena toiminut Jari Kröger kävi läpi yleisesti käytössä olevat urakkamuodot ja niiden haasteet sekä riskit turvaurakoitsijan kannalta.

Seminaarin hengennostattajana toimi Jukka Kehusmaan alustus ”Turvaurakka -case”, jossa hän valotti kannustavasti ”mummolan” turvallisuusratkaisua palvelutalossa sekä nokkelasta ja edullisesta kouluturvallisuutta parantavasta ratkaisusta.

Seminaari päätettiin paneelikeskusteluun, jossa panelisteina toimivat alustajat. Paneelissa keskusteltiin kuulijoiden kysymyksiä kautta käsitellyt päivän aihealueet. Keskustelu kävi poikkeuksellisen vilkkaana, mikä oli erittäin positiivis-

ta. Paneelikeskustelun merkittävimpana tuloksena oli selkeä tarve jatkaa vastaavien seminaarien järjestämistä, jotta tietoisuus ja osaaminen asioista lisääntyvät jäsenkentässä.

Oman turvaurakamallin rakentaminen on pitkä ja haasteellinen prosessi, joka ei valmistu hetkessä vaan kyseessä on vuosien projekti. Mikäli haluatte olla mukana muutosprosessissa, nyt kannattaa olla aktiivinen. On kuitenkin hyvä muistaa, että muutos vaatii sitoutumista meiltä kaikilta ja erityisesti turvaliiketoimintaa aloittavilta jäseniltä.

Kokonaisuudessaan ensivaikutelma seminaarista oli hyvä ja antoi luottamusta turvaurakkaryhmälle jatkaa valitulla tiellä. Kiitos kaikille seminaariin osallistuneille ja isännille, teimme yhdessä hyvän seminaarin. ■

Turvaurakkaryhmä



LAKI YKSITYISISTÄ TURVAPALVELUISTA – LYTP

Laki yksityisistä turvapalveluista on loppusuoralla.

Lakiesitys on menossa Turvaurakoitsijaliiton toivomaan suuntaan, eli ministeriö on kirjannut turvasuojaustoiminnan luvanvaraiseksi. Näillä näkymin laki tulee eduskunnan käsitteilyyn alkukeväällä. Lakiesitys on käännetty ruotsiksi ja on lakitarkastuksessa parhaillaan.

Vuositilastoja

Balance Consulting on taas tehnyt tilastot lukkoliikkeiden, sähköasennusliikkeiden, asuin- ja muun rakentamisen ja yksityisten turvapalvelujen aloilla 2012 ja 2011. Selvi-

tyksestä ilmenee, että lukkoliikkeiden liikevaihdon kasvu ja käyttökate ovat laskeneet vuodesta 2011, mutta yritysten liiketulos on kuitenkin hieman parantunut.

JÄSENTYYTYVÄISYYSKYSELY

Turvaurakoitsijaliitto teetätti jäsenyytyvyyskyselyn Innolink Researchilla tammikuun loppupuolella. Vastauksia tuli 44 toimipisteestä. Liiton toimintaan tyytyväisiä tai melko tyytyväisiä oli 80% vastaajista. Kyselyn tulokset esitellään vuosikokouksessa toukokuussa.

Liiton hallitus ja toimisto saivat hyviä toiminnan eri osa-alueiden parannusehdotuksia, joita aletaan työstää kevään aikana.

	LUKKOLIIKKEET		SÄHKÖASENNUS		ASUIN- JA MUU RAK.		YKS. TURVAPALVELUT	
	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011
Liikevaihto t€	1235	1047	806	670	739	655	908	621
LV:n kasvu %	1,6	10,4	5,3	12,7	6,9	14,8	5,2	5,7
käyttökate %	7,6	8	7,2	7,5	5,9	6,4	6,3	7,3
liiketulos %	6,9	6,6	5,5	5,8	4	4,1	4	6



Työnantajan koulutusvähennys

Valtioneuvosto päätti viime vuoden lopulla, että koulutusvähennystä voivat saada vuoden 2014 alusta kaikenkokoiset yritykset, jotka ovat tehneet koulutussuunnitelman henkilöstölleen ja toteuttaneet henkilöstön ammatillista osaamista edistävää koulutusta. Koulutuskustannusten lisävähennys on 50 % koulutuspäivien keskimääräisistä palkkakustannuksista ja sitä saa enintään kolmelta koulutuspäivältä työntekijää kohden vuodessa.

Koulutuspäiväksi lasketaan vähintään kuuden tunnin pituinen koulutus, mutta sen voi antaa myös vähintään tunnin mittaisissa jaksoissa, eikä jaksojen tarvitse kuulua samaan aihepiiriin.

Vähennyksen saa vain koulutussuunnitelman mukaisesta koulutuksesta. Se voi olla sekä yrityksen sisäistä että ulkopuolelta ostettua koulutusta, joka lisää työntekijöiden ammatillista osaamista. Koulutus voi olla myös lakisääteistä koulutusta, esim. lupien saamiseksi hankittavaa koulutusta. Sen pitää kuitenkin tapahtua työaikana, ja sen ajalta on maksettava palkkaa.

Myös oppisopimusopiskelijan tietopuolinen koulutus voi oikeuttaa tähän vähennykseen, jos hänelle maksetaan palkkaa tietopuoliseen koulutukseen osallistumisen ajalta.

Koulutusvähennyksen laskukaava

Yrityksen työntekijöiden
keskimääräinen päiväpalkka

X

koulutuspäivien lukumäärä

— jaettuna —

2



MUUTOS 2014 OSINKOVEROTUKSESSA

Yksityiselle henkilölle ja kuolinpesälle nostettavasta osingosta tulee pidättää ennakonpidätys 1.1.2014 alkaen. Pidätys on 7,5 % 150 000 euroon asti.

150 000 euron ylittävästä osingosta tulee pidättää 27%. Ennakonpidätystä ei pidätetä osingosta, joka maksetaan esimerkiksi osakeyhtiölle.

OSINGON NOSTOPÄIVÄ RATKAISEE ENNAKONPIDÄTYKSEN AJANKOHDAN

Ennakonpidätys tulee pidättää, kun osinko on nostettavissa. Osingon nostopäivä kannattaa määrittää etukäteen yhtiökokouspöytäkirjaan osingonjakopäätöksiä tehtäessä. Jos yhtiökokouksen osinkoa nostavassa päätöksessä ei ole mainintaa myöhemmästä nostoajankohdasta/maksupäivästä osinko on nostettavissa HETI, jolloin ennakonpidätys tulee pidättää HETI. Ennakonpidätys tulee pidättää, vaikka nostettu osinko jätettäisiin

osingonjakovelaksi taseeseen ja sitä ei heti makseta nostettaessa konkreettisenä rahana.

ESIMERKKI OSINGON ENNAKONPIDÄTYKSESTÄ

Yhtiökokous 28.2.2014 päättää jakaa osinkoa 20 000 euroa. Osinko on nostettavissa 17.12.2014. Pöytäkirjassa määrätään osingon nosto- eli maksupäivä, jolloin ennakonpidätys pidätetään joulukuussa 2014. Ennakonpidätys osingosta on ilmoitettava ja tilitettävä verotilimenettelyssä osingon nos-

topäivää seuraavan kuukauden 12. päivään mennessä, jos ilmoitusjakso on kuukausi (esimerkin tapauksessa tämä olisi tammikuu 2015).

Osingon vuosi-ilmoituksella tulee vuoden 2014 lähtien (jätetään tammikuu 2015) ilmoittaa nostettavissa olleen osingon lisäksi osingon ennakonpidätykset. Ilmoitusten on täsmättävä kausiveroilmoituksiin, vertaa käytäntö palkoissa. ■



ABLOY ACADEMY kouluttaa



ABLOY-valtuutetun lukkoliikkeen henkilöstöllä tulee olla ABLOY-valtuuskortti vuoden 2014 loppuun mennessä.

Käytännössä tämän tarkoittaa sitä, että Lukitustekniikan peruskurssin moduli 3 -osio on oltava käytynä kuluvan vuoden puolella, jotta valtuuskorttikriteeri täydentyy.

Lukitustekniikan peruskurssi moduli 1 oikeuttaa henkilön osallistumaan joko, **Lukitustekniikan peruskurssi moduli 2:lle**, mikäli henkilö tähtää lukkosepän valtuuskorttiin tai **Lukitustekniikan peruskurssi moduli 3:lle**, mikäli henkilö tähtää myyjän valtuuskorttiin.

Jos henkilön tavoitteena on lukkosepän valtuuskortti, hänen tulee suorittaa **Lukitustekniikan peruskurssi moduli 3 -kurssi**, **Lukitustekniikan peruskurssi moduli 2:n** jälkeen.

Henkilö, jolla on myyjän valtuuskortti, voi saada lukkosepän valtuuskortin suorittamalla myöhemmin **Lukitustekniikan peruskurssin moduli 2 -kurssin**.

Kurssille pääsyn edellytyksenä on vähintään 4 kk:n työkokemus ja voimassa oleva poliisiviranomaisen myöntämä turvasuojaajakortti.

Lukitustekniikan peruskurssit on mahdollista suorittaa vuoden 2014 aikana, jolloin ABLOY-valtuutus sopimuksen kriteerit täyttyvät. Poikkeuksena ne henkilöt, joiden työsuhde ABLOY-valtuutetussa lukkoliikkeessä alkaa kesken vuoden ja työsopimuksessa määritelty koeaika ei

täyty siten, että kaikki lukitustekniikan peruskurssit on mahdollista suorittaa kuluvan vuoden aikana. Heidän koulutuksensa jatkuu seuraavan kalenterivuoden aikana.

Yli 10 vuotta alalla olleille lukkosepille ja myyjähenkilöstölle - ns. "konkarit" - on järjestetty lähtötasotestit, joiden tulokset valmistuvat viikon 7 aikana. Tuloksista ilmoitetaan lähtötasotestiin osallistuneille.

Tuloksen perusteella henkilö osallistuu joko **Konkari moduli 3 -kurssille** (myyjä) tai **Moduli 2 Pro -kurssille** (lukkoseppä) edellyttäen, että on läpäissyt lähtötasotestin.

Mikäli testiä ei ole suoritettu hyväksytysti, henkilö käy ns. perusväylän mukaisen **Lukitustekniikan peruskurssi -koulutuksen**. Kysy konkarien lähtötasotesteistä joko Abloy Oy:n projektimyynniltä tai koulutuskoordinaattorilta.

ABLOY ACADEMY -tuotekoulutukseen liittyviin asioihin vastaa koulutuskoordinaattori **Helena Toivanen**
helena.toivanen@abloy.com tai
puhelin 040 8689 815.





Abloy tuotekoulutus

Abloy Oy | Jari Perälä

Abloy Oy:n tuotekoulutusesite vuodelle 2014 on julkistettu Abloy Extranetissa viime vuoden lopussa. Esitteestä löytyy myös kalenteri, johon koulutukset on laitettu sekä kuukausittain että koulutuksittain.

Koulutuspaikkoja on määritelty niin kevät- kuin syyskaudelle siten, että tarvittavaan koulutukseen tarjoutuu mahdollisuus ABLOY-valtuutussopimuksen määrittelemissä puitteissa (valtuutussopimus kohta 7.5.2 sekä ABLOY-valtuutuksen edellytykset) >>

Ammattitaito- ja koulutusvaatimukset

Kaikkien valtuutetun liikkeen palveluksessa olevien ABLOY-valtuutusta edellyttävien tuotteiden asennus- ja huoltotoimintaan osallistuvien henkilöiden tulee suorittaa MOD I-III -koulutukset. Koulutukset suorittamalla henkilö saa ABLOY-valtuuskortin. Sarjapalvelu avataan kuitenkin vasta, kun vähintään yksi henkilö on suorittanut MOD I-III -koulutukset.

Valtuutettujen liikkeiden, jotka ovat täyttäneet aikaisemmat ammattitaito- ja koulutusvaatimukset, tulee täyttää tämän kohdan mukaiset vaatimukset siirtymäaikana, **joka päättyy vuoden 2014 lopussa.**

Tuotekoulutusesite löytyy Abloy Extranetista. Pyydämme teitä kartoittamaan koulutustarpeen ja pyydämme teitä hyödyntämään koulutustarjontamme jo alkuvuoden aikana, ettei koulutus ruuhkaudu syksyyn.

ÄLÄ MISSAA SEURAAVAA NUMEROA

AVAIN

LIITY POSTITUSLISTALLE



Jos yllä oleva linkki ei toimi lähetä sähköpostiosoitteesi meille > ona@lukkoliikkeet.fi