

De BUZZness

Gispen

Jaargang 12, nummer 1
Januari 2014

Finance

Inmiddels oliebollen al lang op maar nog even een terugblik op 2013, een bijzonder jaar. W.A.R.; “rebels” zijn we zeker geweest; geen geijkte paden maar op een eigen manier de strijd aangegaan met de concurrentie. Na een lastig eerste halfjaar leverde dat in het tweede halfjaar zijn vruchten af. Veel nieuwe klanten gewonnen, veel nieuwe producten en veel stappen door het hele bedrijf heen gemaakt om in lastige omstandigheden het maximale te presteren. De rode cijfers van het eerste halfjaar zijn door al deze inspanningen omgebogen in zwarte cijfers en hoewel de omzet daalde t.o.v. 2012 was de daling minder dan de markt. The “WAR” goes on, maar de afgelopen jaren mogen ons het zelfvertrouwen geven, dat we pieken en dalen aan kunnen. Op de afdeling Finance wordt hard gewerkt om de definitieve cijfers op te stellen en deze volgen in de volgende Buzzness.

Anne Jan Stuij

Sales

Na twee heerlijke weken kerstvakantie, stond het Salesteam op 6 januari klaar voor de nieuwe uitdaging: 2014.



Op 9 januari blikten we nog even terug op 2013 en werden de plannen voor 2014 aan de collega's van Sales, Support,

Project en Marketing in het GIC gepresenteerd.

Tijdens de beurs Facilitair in januari in Den Bosch werd onze stand erg goed bezocht en kregen we enthousiaste complimenten over de mooie producten van Gispen Zinnig Zitten.

We zullen veel activiteiten opstarten om Gispen Zinnig Zitten onder de aandacht van onze relaties te brengen. Op 11 februari staat voor de accountmanagers een beltraining gepland. Onze nieuwe Sales collega Daan Wonnink zal zich de komende maanden volledig richten op onze zitoplossingen. In januari boekten we mooie opdrachten bij UMC – Nijmegen, Gemeente Vlaardingen en last but not least: TomTom bestelde 240 Gispen Zinn bureaustoelen!! Ja, met Gispen zit je goed.

Maikel & Anja

Gispen Export

Eén van de speerpunten dit jaar bij Gispen is Export. Daar waar wij in het verleden wereldwijd veel projecten voor het Ministerie van Buza hebben gedaan, zien wij nu een sterke ontwikkeling met partners in het buitenland. Meest recent is het bedrijf Julien Armand uit Toronto, welke onder de naam Gispen Canada, een leuke start heeft doorgemaakt. Na 3 maanden zijn er nu 4 serieuze opdrachten en er zit meer in de pijplijn. In februari is er een architecten evenement gepland waarbij Gispen een introductie krijgt bij deze klantengroep. Onze Russische partner Goodmax (www.goodmax.ru) heeft in december een 5-tal vooraanstaande architecten te

gast gehad bij Gispen. Samen met hen hebben wij prestigieuze projecten van Gispen bezocht en die hebben grote indruk gemaakt. In maart van dit jaar krijgt het Salesteam van Rusland weer een training en zullen wij de Gispen Zinn en Turn stoelen gaan introduceren.

Charly Jongejans

Sales Support

Incentive Rebate...een watter? Elk kwartaal stuurt Gispen een overzicht naar Ergotron, de leverancier van monitorarmen, met het aantal verkochte items. Op basis van de verkoop krijgt Gispen een bonus uitgekeerd, in mooi Amerikaans: “Incentive Rebate”. Afgelopen jaar is dit bedrag opgelopen tot EUR 20.000,- netto. Het laatste kwartaal als uitschieter omdat Gispen in 1 kwartaal 1.300 monitorarmen verkocht heeft aan Gemeente Den Haag. In de wandelgangen spreken we al over een ‘Broodje monitorarm’ want ze gaan als warme broodjes over de toonbank☺! Een mooi voorbeeld van extra marge creëren. In eerste instantie wordt het handelsproduct met een goede marge verkocht door de verkoper. Vervolgens krijgen we via de Inkoopzijde nog een aanvullende bonus uitgekeerd!

Jasper Noorlander

Installatieteam & Expeditie

Installatie

Vanuit het Installatieteam willen we de komende tijd het proces “Installatie” toelichten. Wat we doen, hoe we het doen en wat nou precies de betekenis is van bepaalde afkortingen.

Gispen

Gispen

THE STORE

Antriol

Gispen
OUTLET

De PID toegelicht:

Waar staat PID voor? Dat staat voor **Project Informatie Dossier**.

De PID controle wordt iedere dinsdag van de week (twee weken voor de levering van een project, service of reparatie-opdracht) door een hoofdmonteur uitgevoerd. Er wordt een tijdsberekening van de gevraagde werkzaamheden en het aantal benodigde monteurs gemaakt. Ook wordt er gekeken of het dossier compleet is met verdeellijsten en tekeningen. Daarnaast is het belangrijk om de juiste gegevens van de CTP op locatie te hebben. Staat er bijvoorbeeld een naam en telefoonnummer op het dossier. Alleen een e-mailadres is niet voldoende. Er wordt ook gekeken naar wat er precies geboekt is en of daar afwijkingen ten opzichte van standaardproducten in zitten. Met de PID controle wordt het dossier zo compleet mogelijk gemaakt.

Sandy Romijn

Volgende uitgave:

“De Surveycontrole toegelicht”

Marketing

Wanneer je net een paar grote deadlines achter de rug hebt is het verleidelijk om daarop terug te kijken en nog even na te genieten.



Alleen

na alle activiteiten omtrent de introductie van Zinnig Zitten lonkt 2014!

De focuspunten die we als Gispen Nederland voor 2014 neergezet hebben, gaan het volgende vragen van Marketing:

Allereerst het doorvoeren van de positionering: 1 Gispen, 1 Brand en 1 Productassortiment.

Met onze doelgroepen Werken, Zorg, Onderwijs en Wonen zullen we intensiever communiceren en de digitale mogelijkheden zullen hierbij een belangrijke rol spelen. Zowel het gebruik van het platform (via internet, social media, etc.) als het middel (beeld, film, etc.) zullen we intensiveren.

De markt is leidend en dat vraagt om een alerte, gretige houding ten opzichte van de ontwikkelingen. Het invullen van onze kernwaarde Innovatie zal aandacht krijgen op onze werkwijze, inrichtingsfilosofie en onze productontwikkeling. Je zult hier het komende jaar doorlopend over geïnformeerd worden.

Klaas Aalbers

P&O

Vitaliteit...

is meer dan preventie, meten, testen en terugdringen van het (ziekte)verzuim. Vitaliteit is een resultaat: mentale weerbaarheid, emotionele veerkracht en fysieke belastbaarheid. Vitaliteit is bovendien een belangrijke voorwaarde voor duurzame inzetbaarheid. Naar aanleiding van de aanbevelingen van het Periodiek Medisch Onderzoek van juli 2013 staan de komende maanden in het teken van

vitaliteit, waarbij voeding, sport en ontspanning ruim aan bod zullen komen. Verdere informatie hierover volgt binnenkort.

Anne-Marie Jansen

N.B.: ter gelegenheid van het 12,5 jarig jubileum van Rob Polderman is in december 2013 een bijdrage overgeboekt naar ons goede doel het NFK; namens het Kinderfonds bedankt!

Antriol

Chinees nieuw jaar staat weer voor de deur en wij maken ons klaar om het jaar van het paard met een knal te beginnen. Onze Amerikaanse klanten zorgen voor een stabielere order intake van derden dan voorheen. Ook uit Limburg hebben we weer wat leuke winkelinrichting orders ontvangen, dus het jaar is prima begonnen. Traditioneel is Antriol met de gehele Staf uit eten geweest om het Chinese jaar mooi af te sluiten. Met menig KTV optreden en een heuse stoelendans hebben we ons goed vermaakt. Helaas was dit voor mij het laatste oudjaar-diner wat ik met Antriol heb mee kunnen maken. Vanaf februari ga ik namelijk wisselen van baan. Ik heb altijd met veel plezier met mijn collega's van Antriol en Gispen gewerkt en ga de goede sfeer ook zeker missen. Veel succes in de toekomst en hopelijk tot ziens!

Giel Franken, SCM Manager,

De BUZZness



Jaargang 12, nummer 2
Februari 2014

Finance

De eerste 2 maanden zitten er op; bij Sales-Nederland zien we dat de intake 25% hoger ligt dan vorig jaar de eerste 2 maanden. De omzet is de eerste 2 maanden wel ongeveer gelijk geweest aan vorig jaar. De orders on hand zijn 800K hoger dan vorig jaar om deze tijd; 7.000K tegen 6.200K vorig jaar. Kortom de start is beter dan vorig jaar. Qua resultaat is het nog te vroeg om wat te zeggen maar de extra opgenomen vrije dagen hebben een substantiële impact op de cijfers voor het 1^e kwartaal.

Bij Gispen SA zien we dat de intake boven budget zit. De formule met gecombineerd tenderen heeft haar impact. Vanuit België is er voor 680K aan orders binnen gekomen in de eerste 2 maanden tegen 200K vorig jaar over deze periode.

Export staat dit jaar voor 1.000K in het budget. Vanaf april gaat Jasper als Manager Export aan de slag; met specifieke focus moet de 1.000K haalbaar zijn.

De Partners hebben voor 50K intake gezorgd. Dit is minder dan budget maar ook hier zijn nieuwe stappen gezet om dit de komende tijd in te halen.

Bij de Store en www.store.gispen.nl zien we alle inspanningen langzaam maar zeker beloond worden; februari in het bijzonder was een hele mooie maand en met de acties die lopen kan 2014 weleens het jaar van de doorbraak worden; op weg naar een substantiële

omzet via internet. De afhandeling van orders loopt nu via Service Centre. Er wordt nog hard gewerkt om de orders op de meest optimale manier door de organisatie te krijgen. Doel is helder; toegevoegde waarde zit in een up-to date werkende shop/artikel assortiment en een efficiënte logistieke afhandeling en verder geen handelingen.

De Outlet; Delft ligt om schema. Volgende keer meer.

Antriol; de eerste 2 maanden worden in China altijd enorm beïnvloed door het Nieuwjaar. Tijdens het Chinese Nieuwjaar ligt bijna alles 2 weken totaal plat. Dit heeft dan ook een flinke impact op de cijfers. Momenteel wordt er hard gewerkt om twee grotere nieuwe klanten binnen te krijgen. Sven is afgelopen tijd in Taicang geweest in verband met een winkelinrichtingsproject. De gecombineerde inspanning C'borg/Taicang heeft er voor gezorgd dat de samples zijn goedgekeurd door de klant. Een essentiële stap in het verkrijgen van de uiteindelijke order. Verder blijft de kwaliteit van de leveringen hoog op de agenda staan. Hierin is het nodig dat ook dit jaar weer stappen gezet worden. Een goede samenwerking tussen C'borg/Taicang is hiervoor de basis.

Algemeen:
Het economisch klimaat blijft uitdagend. Kortom we hebben allemaal een uitdagende baan, be at your best !

Sales

In februari hebben de accountmanagers, onder begeleiding van een coach, voortvarend afspraken gemaakt met Gispen klanten om de Gispen Zinn te presenteren. De klanten reageerden erg positief op onze nieuwe zitoplossingen van Gispen.

Afdeling Tendermanagement wist gunningen van Gemeente Rotterdam en Radboud Universiteit Nijmegen te realiseren.

Onze zorgadviseurs kregen een mooie gunning voor werkplek- en werkplaats meubilair van 't Heeren Loo Zorggroep en het Catharina Ziekenhuis gaat 700 patiënten stoelen bij Gispen kopen.

Tijdens een evaluatiegesprek met Fontys Hogeschool kregen we een goede beoordeling voor het voortraject en de realisatie van diverse projecten. Dit compliment geldt voor vele afdelingen. Nogmaals hartelijk dank voor de geweldige samenwerking

Maikel & Anja

Project

IO-ers

Iedereen is lekker druk met lopende projecten. Van grote scholen zoals Fontys tot menig zorginstelling.

PL-ers

Grote drukte op het gebied van proefopstellingen, wat alleen maar kan leiden tot mooie nieuwe opdrachten! Bij Capelle aan de IJssel is de volgende verdieping alweer aan de beurt en zo ook bij de Gemeente Nijmegen.



Studio

Ook hier wordt aan veel verschillende projecten gewerkt. De productboeken en inspiratieboeken vliegen je om de oren, maar ook wordt er gedacht aan posters en nieuwe brochures. De nieuwe rendercomputer wordt binnenkort verwacht en daar kunnen wij niet op wachten!

Karianne Taminiau

R&D

Het jaar 2104 goed begonnen, veel werk en eerste resultaten binnengehaald, denk hierbij aan recentelijk de Gemeente Vlaardingen, waarin we voor het eerst een 30 tal lounge werkplekken gaan plaatsen, en een SDK kast met 3 deuren, waarbij de middelste voorloopdeur geheel gestoffeerd is uitgevoerd.

Wijzigingen van de gevraagde opstellingen geven we ons de mogelijkheid om ook weer vernieuwende zaken te kunnen initiëren, denk aan een zit-sta tafel TM zonder crossbar, goedkoper en ook aan de norm voldoen is weer een mooie prestatie van onze Engineers. Ook worden we steeds meer erkend om onze kennis, samenwerkingen met de diverse andere afdelingen gaan steeds intensiever en bij de tender-aanvragen vormen we steeds meer een onderdeel van een strategische samenwerkingsverband. Ook worden deze specialisaties erkend bij ons zusterbedrijf Anriol in China waar Sven momenteel weer 3 weken verblijft om daar een lokaal project te begeleiden en te ontwikkelen, waarbij de eerste

resultaten door de klant positief zijn beoordeeld. We kunnen daar gaan werken aan vervolg opdrachten met veel potentie.

Henk Flipse

Productie

Momenteel is het druk in de productie. We hebben natuurlijk ten opzichte van eind 2013 veel uitzendkrachten opgezegd, dus staan we met veel minder medewerkers opgesteld. Komende 3 weken zitten we wat betreft de capaciteitsvraag hoger als de capaciteit die we kunnen leveren. Mogelijk huren we enkele uitzendkrachten extra in. Er zijn 8 medewerkers gestart met een las cursus MIG/MAG. Uiteraard worden medewerkers hierdoor breder inzetbaar en kunnen we makkelijker inspelen op pieken en dalen binnen de verschillende productielijnen onderling. Ander groot voordeel: hoe meer verschillende werkzaamheden onze medewerkers beheersen en uitvoeren, des te minder worden ze eenzijdig belast. Het langer gezond inzetbaar blijven zal door een bredere inzetbaarheid toenemen.

Gelukkig beginnen we steeds beter te beseffen dat opleidingen en het daardoor beheersen van meerder werkzaamheden meer garantie geeft op werk en op langer, in gezondheid, je werk blijven uitvoeren. Er hebben nog 8 medewerkers verschillende opleidingen aangevraagd.

Karel van Zoelen

Installatieteam & Expeditie

“De Survey controle toegelicht”

Voorafgaand aan de PID controle is er, meestal 4 weken voor levering een survey controle. Bij de survey controle wordt gekeken of er afwijkende of onbekende situaties op locatie bij de klant te verwachten zijn. Wanneer vind een survey controle plaats? Bij een voor ons nog onbekend pand (hoeveel etages zijn er, is er een lift die we ook daadwerkelijk mogen gebruiken enz.) en bij afwijkend grote producten (kunnen deze op de normale wijze naar binnen/boven). Als er onvoldoende info is over genoemde zaken gaan we de locatie bekijken. Daar kan dan bijvoorbeeld uit voortkomen, dat onze verhuislift ingezet moet worden, of dat de kasten, bureaus enz. gedemonteerd geleverd moeten worden omdat er een kleine lift ter beschikking is. Misschien moeten we extra hulp in de vorm van sjouwers inplannen, omdat de materialen via de trap moeten (grote bladen, banken, sta-tafels enz..... !) Het survey formulier komt bij het dossier en wordt dus in de PID controle gezien en meegenomen. Met al deze info kunnen we een efficiënte inhuysplanning maken en komen we goed beslagen ten ijs bij de klant. Insteek is altijd dat we de klant zoveel mogelijk ontzorgen en de locatie achterlaten als een fijne werkomgeving voorzien van Gispens meubelen.

Kortom een goede voorbereiding is daadwerkelijk het halve werk!!!!

Sandy Romijn

P&O

Een drukke maand voor P&O. Opleidingen en trainingen worden volop aangevraagd, diverse vacatures, begeleiding van een interessant project m.b.t. Creatieve Innovatie wat door een groep enthousiaste studenten van de Erasmus Universiteit wordt uitgevoerd (collega's bedankt voor jullie flexibele beschikbaarheid, dit is goud waard!). Sociale werkvoorzieninginstanties weten ons te inmiddels ook te vinden met betrekking tot Social Return paragrafen vanuit tenders. Gehoortesten die in de zomer niet konden doorgaan, zijn nu afgenomen bij het Installatieteam. Komende maand in het teken van actie: we gaan sporten op de dinsdagmiddagen. Gelukkig hebben we voor de eerste bijeenkomst al een team bij elkaar! Hoe leuk is dat? Al met al: enerverend. Geen dag is saai... en

**SOMS HEB JE VAN DIE DROMEN
DIE JE WAKKER HOUDEN**

TOT JE ZE UITVOERT

Loeje

Postbus 1045
6001 BA Arnhem
www.loeje.nl

Dus: we blijven maar in de
"flow"!

Anne-Marie Jansen

Vergeet niet:

ZINNIG te BEWEGEN

4 maart Insanity

11 maart Spinning

18 maart Fitness

25 maart Buiten wandelen

De BUZZness

Gispen

Jaargang 12, nummer 3
Maart 2014

Onze directieleden en de directie van België en China zijn vanzelfsprekend bereikbaar om een reactie te geven over de actuele status van Gispen. Hoe is de actuele situatie en wat zijn de vooruitzichten? Hieronder een reactie op deze vraag van Pieter, Peter, Maurits, Anne-Jan, Patrick en Jesse.

“Gispen kampioen Achtbaan”

Al jaren weten we bij Gispen dat een van de belangrijkste succesfactoren onze interne flexibiliteit is. De afgelopen maanden hebben we ons persoonlijk record op het gebied van flexibiliteit weer aangescherpt. Nadat de achtbaan ons in de laatste maanden van 2013 tot een extreme hoogte heeft gebracht, waarin we onze opwaartse flexibiliteit hebben laten zien (uitzendkrachten, uitstel opnemen vrije dagen, overwerk, onderlinge uitleen, etc.) zijn we begin 2014 in een duizelingwekkende afdaling terecht gekomen waarin we onze neerwaartse flexibiliteit hebben kunnen tonen (afbouw uitzendkrachten, opname snipper en ADV dagen, etc.). Momenteel zitten we in de dubbele loop, we weten nauwelijks waar we zijn, maar de weg omhoog lijkt wederom te zijn ingezet! Dit doet niemand van de concurrentie ons na. Mede daarom doen wij het ook zoveel beter. Ons aanpassingsvermogen op zowel toppen als dalen is ongekend. Complimenten voor iedereen!

Pieter Noorlander

De afgelopen weken en maanden krijgen we steeds meer positieve signalen over de economie. Het gaat, in Nederland maar ook in de ons omringende landen, eindelijk weer beter. De crisis loopt daadwerkelijk op zijn eind en de toekomst ziet er steeds beter uit. Dat betekent uiteraard nog niet direct dat alle leed geleden is. Onze bedrijfstak is laat-cyclisch. Dat houdt in dat wij later dan andere bedrijven en branches profiteren van een verbeterd economisch perspectief. Gelukkig hebben we de afgelopen jaren veel contracten binnengehaald en zijn onze klanten, door de kwaliteit van onze producten en dienstverlening, trouw gebleven aan Gispen. Daarnaast hebben we zeer zorgvuldig op de kosten gelet en waar mogelijk de efficiency verbeterd. Dat heeft ons succesvol door de crisis geholpen en zorgt ervoor dat we nu extra sterk staan voor het binnenhalen van nieuwe opdrachten. De grote bulk van de opdrachten zal, net als in 2013, voor een belangrijk deel vallen in het tweede half jaar. Geholpen door verder verbeterende vooruitzichten zijn wij dan ook positief over geheel 2014. Maar, voorzichtigheid is en blijft het motto. De kosten houden we goed onder controle en we blijven scherp en alert op elke kans. Gebruik de relatieve rust van dit moment en de komende weken en maanden om wat extra vrije dagen te nemen. Vanaf juli zal dat, gezien de vooruitzichten, een stuk lastiger worden.

Peter Veer

“We gaan in een hogere versnelling!!”

Na de relatief wat rustigere eerste maanden lijken we weer in

een hogere versnelling te gaan. Op dit moment lopen er samen met België ongeveer 25 aanbestedingen en dat lijkt perspectief te bieden. De intake begint langzaam op stoom te komen. Gezien het groot aantal contracten zijn er niet meer hele slechte weken. Alles wordt in het werk gezet om de uitleveringen goed te begeleiden en er wordt de nodige creativiteit en energie gebracht om nieuwe opdrachten te scoren. Marketing is druk met nieuwe events, de kerngroepen, en het ontwikkelen van nieuwe presentatiemiddelen. Rondom het zinnig zitten is veel activiteit. Belacties, proefplaatsingen en een heuse zitting zorgen voor een hele sterke focus en ook resultaat. Er zal al meer dan 2000 stoelen verkocht. Dat smaakt naar meer!! Kan er nog iets beter? Ja! De marge! Deze blijft onder druk staan en deze zal de komende maanden moeten verbeteren. Een mooie uitdaging. Daarnaast zijn we (misschien wel ongemerkt) druk doende met alle focuspunten die het management (Sales en Marketing) zich aan het begin van het jaar ten doel heeft gesteld. Komende maand zal via de Buzz hierover worden bericht.

Maurits van Berckel

Cijfers, Cijfers en Cijfers,

Afgelopen 2 maanden is Finance druk geweest met het afronden van de jaarcijfers. Afgelopen weken heeft de accountant de controle gedaan. Er waren geen noemenswaardige opmerkingen; een compliment voor de financiële administratie, maar ook voor iedereen in de organisatie; van inkoop, magazijn tot orderverwerking; op vele plaatsen wordt een administratie bijgehouden.

Gispen

Gispen

THE STORE

Antriol

Gispen
OUTLET

De gezamenlijke cijfers van de Nederlandse werkmaatschappijen; Gispens International BV (sales/operations); Gispens Live en Gispens Partners zijn na een zeer moeizame start, positief geëindigd; onderaan de streep bleef er 1% van de omzet voor belasting over! Een enorm goede prestatie van iedereen! Ook Antriol wist na een goede eindsprint zwarte cijfers te schrijven. Helaas heeft Gispens België een moeilijk jaar gehad. De omzet liep fors terug en er werd veel tijd en energie gevraagd voor de inschrijving voor de Europese Gemeenschap; zie verder het bericht van Patrick; De nodige maatregelen zijn in 2013 genomen om in België in 2014 het tij verder te keren. Als Gispens Group BV (totaal) hebben we een klein verlies geleden.

Inmiddels is het 1^e kwartaal 2014 al weer ten einde. We zien het zelfde patroon als vorig jaar; lage omzetten in de eerste paar maanden van dit jaar; het resultaat is dan ook negatief maar dit is grotendeels ook in het budget voorzien. Wel is de marge-druk groot; groter dan ingeschat. Verdere creativiteit, inzet, slimheid en focus moeten ons in de rest van het jaar weer op het goede spoor brengen. De introductie van de Zinn gaat hierbij zeker aan bijdragen. Een ander punt is de verschuiving in de eerste maanden naar relatief veel handelsassortiment. Op Zit-Sta werkplekken is het momenteel lastig meekomen. Vorig jaar een paar goede acties voor Cubic e.d. geweest om weer in de race mee te komen; nu wordt Zit-Sta opgepakt. In budget

is er vanuit gegaan dat 40% van de omzet in de eerste 6 maanden valt en 60% in de laatste 6 maanden. Een glazen bol hebben we niet maar wel 96 jaar ervaring en Tendermanagement heeft het nu enorm druk. Ook op basis van de lopende contracten zien we de 2^e helft van het jaar al inhoud krijgen; volgende Buzzness is er wat meer te zeggen. Zoals het er nu naar uitziet moeten we de titel "Achtbaan kampioen" dit jaar weer prolongeren; en dat voor een dame van 96 jaar.....

Anne-Jan Stuij

Gispens België

Het is zomer in de lente in België! Gispens België heeft zijn start in 2014 niet gemist. De projecten Thomas Cook (500 werkplekken) en VAC Gent (1000 st) zijn de eerste projecten die dit jaar zijn opgeleverd. Een succes in verkoop en in samenwerking met het Nederlandse Tender Team en de afdeling Logistiek (vanuit Culemborg geleverd en gemonteerd). Intussen zijn we ook bezig met het uitleveren van de 8000 lockers voor Belgacom. Een zomers gevoel na het winterse jaar 2013.

Er is zelfs een hittegolf op komst: we kregen vorige week te horen dat het EU contract voor alle Kantines en social area's ter waarde van € 17 miljoen aan Gispens wordt gegund. Business voor de komende 5 jaar !!!!!

Patrick Windels

Antiol

Zoals jullie weten lopen wij in China 4-5 weken voor op Gispens in de productie cyclus omdat alle producten 4-5 weken op zee zijn. Het eerste kwartaal was bij ons dan ook heel mager, maar de

intake nu wijst op betere resultaten in het tweede kwartaal.

Vanuit Gispens hebben we het heel druk met de nieuwe IC poot (Een IC met een goedkoper spindel en buis). Verwacht wordt dat de prijsreductie die hiermee gerealiseerd is flink meer omzet met betere marges zal gaan realiseren m.b.t. IC. Verder zijn we bijna klaar met de ontwikkeling van een compleet Chinese cubby met een Chinese i.p.v. een Duitse powerbox. Dit zal Gispens ook sterken in de tenders en ruimere marges mogelijk maken.

Antriol heeft ook de eerste order binnen van onze dealer in Canada en onze dealer in Spé in Australië toont ook steeds meer interesse in Gispens producten en heeft al meerdere samples besteld.

Avarte komt met nieuwe potentiële dealers en vaak hele grote potentiële klanten. Daarnaast heeft Antriol nog zijn winkelinrichting klanten en daar gaat het ook niet slecht. Leveringen voor Uniqlo, (nummer 3 retailer v/d wereld) en Swarovski staan klaar; Hugo Boss is onder ontwikkeling.

Wij zijn erg blij dat Jasper Noorlander het Export Team komt versterken. Nu Gispens als internationaal merk hard aan de weg aan het timmeren is, merken wij bij Antriol dat we kennis en support te kort komen. In samenwerking met Charly Jongejans hebben we voor de zomer al plannen voor een ware "Gispens Academy".

Jesse Kamps

Marketing

De afgelopen en komende maanden zijn we als afdeling marketing o.a. druk bezig (geweest) met de (door)ontwikkeling van nieuwe producten. Dit zijn processen die veelal achter de schermen plaats vinden. TST serie, Judd wandstelsysteem, Dukdalf zijn enkele voorbeelden. De Gispen poefjes zijn geïntroduceerd onder de naam Gispen SO. Verder is de introductie van Zinn, Turn en MultiLounge goed ontvangen. Na input van verschillende collega's is er een flinke verbetering gemaakt op de website. De verschillende doelgroepen krijgen meer aandacht, de productcategorieën staan in de juiste volgorde en nieuwsitems krijgen meer aandacht. Verder is Marketing bezig met het opzetten van een uniek event rondom zitten. Meer nieuws volgt begin april.

Ramon van Soelen

Sales

In maart hebben we niet stilgezeten en ontvingen we grote groepen prospects in het GIC. Mooie opdrachten worden ons in het vooruitzicht gesteld door het Reinier de Graaf ziekenhuis, RTL Nederland, Gemeente Amsterdam, Rabobank Zuid Holland Midden en Woningstichting Wonen Zuid. Het eerste kwartaal 2014 hebben we de gebudgetteerde omzetdoelstelling nagenoeg geboekt alleen is de marge sterk achtergebleven ten opzichte van vorig jaar en dat baart zorgen. We zullen op deze onplezierige ontwikkeling komende maanden een sterke focus leggen.

Een verdere positieve marktontwikkeling is dat afgelopen weken de aanbestedingskalender goed vol gelopen is en we zullen er alles aan doen de nodige gunningen voor Gispen te laten zijn.

We gaan met een positief gevoel het 2^e kwartaal in want er is veel te winnen!

Maikel & Anja

Supply Chain

In een eerste kwartaal waarbij de omzet voor Supply Chain eigenlijk helemaal niet tegenviel hebben we de mogelijkheid aangegrepen om tal van nieuwe zaken op te pakken. Onder aanvoering van Patrick is er samen met René en Bernard hard gewerkt om de Supply Chain vanuit de producent van onze stoelen in te richten. Producten zijn klaar, artikelmodellen staan, noodzakelijke en XML-integratie is gerealiseerd. Dit alles biedt een solide basis om te gaan werken aan betrouwbare leveringen. Naast het nieuwe gezicht Bernard, die sinds eind vorig jaar binnen de afdeling Supply Chain fungeert, kan je nu nog een nieuw gezicht tegenkomen. Gencay is sinds een paar weken actief op de werkvoorbereiding voor DTO wat een steeds significanter aandeel van onze omzet vormt. 2014 zal een jaar worden waarbij we de focus gaan leggen op het verkorten van de doorlooptijd tussen het moment van boeken en het werkelijk kunnen starten met produceren of inkopen. Alle tijd dat een special wacht op een volgende stap betekent immers minder tijd om een goed product tegen de laagste kosten te leveren of te maken, waar dan ook. Daarnaast

hebben de eerste maanden van 2014 in het teken gestaan van de integratie van de voormalige NgispeN collectie binnen Gispen Int. waarvoor Supply Chain voor een groot deel de inkoop zal gaan verzorgen en de leveringen naar onze eindklant zal gaan coördineren, of dit nu met vrachtwagen, monteurbus of per post gaat. Het vermelden waard is ook de steeds verdergaande samenwerking met onze Belgische collega's. Grotere projecten willen we steeds meer rechtsreeks vanuit Culemborg gaan leveren. Mooie voorbeelden zijn de projecten VAC en Thomas Cook. Kortom met Zinn genoeg te doen in 2014!

Sander Birkhoff

R&D

We staan aan de vooravond van vele aanvragen voor proefopstellingen, zijn druk bezig om de vele varianten van producten weer zo goed als mogelijk te vertalen naar maakbare producten. Enkele voorbeelden: CBS met zeer speciale schermen, Hogeschool Leiden met een groot aantal vergadertafels, Provinciaal Waterleidingsnet Noord-Holland waar we zeer divers meubilair aanbieden, Gemeente Leidschendam wat in potentie een miljoen kan zijn, en zo kunnen we nog wel even door gaan. Speciale producten zijn de ombouw van tafels voor de gemeente Rotterdam, waar we ruim 1000 nieuwe werkplekken gaan leveren en de bijbehorende ombouwen met gestoffeerde tussenschermen, geheel gemaakt op specificaties van de klant.

Ook de Regionale Belastingdienst hebben we als klant, waarvoor we weer een nieuwe variant van Cubic 50 hebben weten te realiseren, een buitenzijde met een wangpoot en aan de binnen zijde een open H-poot.

Momenteel is Zana Ghaderi, de laatste binnengekomen Engineer, voor 3 maanden aan het werk in China bij ons zuster bedrijf Anriol, en nadat hij in de zomer even terug is, gaat hij daarna voor een jaar naar China toe. Hierdoor hebben we een goed opgeleide Engineer bij ons zuster bedrijf waarmee we goed kunnen schakelen.

Een Win-Win situatie waar we als bedrijf beter van kunnen worden. Mede door deze verschuiving hebben we een vacature op de afdeling R&D, zie ook op onze Website. Denk je een goede kandidaat te kennen, graag aangeven aan mij of bij P&O en graag breed denken, iedereen die de juiste papieren / insteek heeft kan gehoord worden, bij twijfel wel doen ☺.

Vorige Buzz is aangegeven dat Sven Verweij in China aan het werk was om een lokale klant binnen te hengelen waardoor meer omzet gegenereerd zou kunnen worden. Dit is een succes geweest, we hebben het vertrouwen van de klant gewonnen en de eerste (kleinere) orders zijn al vergeven en als we de kwaliteit goed doorzetten is dit weer een goede potentiële omzet stijger voor China

Gispen The Store

Het begrip Gispen the Store kan steeds uitgebreider gezien worden. Waar we voorheen enkel producten verkochten boven de Utrechtse Baan in Den

Haag, wordt er nu ook via internet veel bekendheid verworven. De combinatie van een fysieke winkel en het gemak van online bestellen zorgen voor een succes! Ook de Gispen dealers bestellen nu bijvoorbeeld in de webshop, en met klant mailings bereiken we een groot publiek. Conclusie, we zien een prettig stijgende lijn in de omzet en gaan ervoor deze opwaartse grafiek vast te houden.

Sarah Schiffer

P&O

Moeilijke tijden, maar er blijft geloof en vertrouwen. Voor dit jaar zijn er een behoorlijk aantal opleidingen en trainingen in de planning opgenomen. We moeten met elkaar steeds slimmer werken om concurrerend te blijven. Een opleiding of training kan hierbij de juiste ondersteuning bieden. Daarnaast is er meer aandacht voor het welzijn. De Lifestyle experiences zijn van start gegaan. Deel 1: Zinnig Bewegen was een succes. Menig Gispenaar heeft zich van zijn of haar sportieve kant laten zien in de georganiseerde bijeenkomsten.

De sportieve deelnemers op 4 maart bij Insanity



En een aantal deelnemers van de heerlijke wandeling van 25 maart



De deelnemers waren enthousiast. Zou dit de sportiviteit blijvend vergroten? We hopen het wel, mocht hierdoor je interesse zijn gewekt in sporten bij Gunters' Family Fit, vraag info aan bij Ben Wammes over bedrijfssporten, of neem het initiatief voor een andere sportieve activiteit. De Culemborg City Run is alvast een goed initiatief, wie volgt?

In april is het onderwerp van de Lifestyle Experience over Zinnige Voeding. 8 april is de eerste bijeenkomst. Informatie over activiteiten zal op de borden en op Intranet worden geplaatst. Ben je al erg bewust bezig met voeding, zet je gezonde recept deze week op Intranet of stuur je tip naar P&O@gispen.nl, zodat we deze met elkaar kunnen delen.

Goede voeding is de basis van een gezond leven en dat is het allerbelangrijkste voor jezelf, maar natuurlijk ook voor Gispen.

Tip: gebruik Intranet niet alleen voor het delen van deze tips, maar informeer elkaar over onderwerpen die ons allen aangaan, daar is dit medium tenslotte voor gemaakt.

De BUZZness

Gispen

Jaargang 12, nummer 4
April 2014

Van de redactie:

In de Buzzness van deze maand extra ruimte en aandacht voor Sales/Marketing, een belangrijke schakel in het succes van Gispen. Vorige Buzzness is al aangekondigd dat er een update gegeven zou worden van het Sales/Marketingplan 2014 en de Focuspunten die hierin zijn benoemd. Deze Focuspunten zijn veelal afdelingsoverschrijdend en hier wordt (wellicht ongemerkt) door veel collega's aan gewerkt. Helaas niet in 100 woorden te comprimeren, maar wel interessant voor iedereen om kennis van te nemen.

Sales/Marketing

Status Focuspunten 2014

Focuspunt 1

A. Eind 2014 is er een gebruiksklare Ipad voor Sales beschikbaar.

Tweede kwartaal: uitrol van Ipads en installatie van software waaronder een contentapp.

B. Ipad met geactualiseerde content aan het eind van 2014.

Doorlopende actie van Marketing m.b.t. de actualisatie van content.

C. Eind 2014 zijn onze presentaties zodanig dat onze renders op foto's lijken.

Brainstorm inzake onderwerpen en inhoud is gepland.

D. Eind 2014 zijn er gesproken presentaties gefilmd waarin de Gispenaar centraal staat, zodanig dat onze klanten het Gispen gevoel ervaren.

Gedachten moeten omgezet worden naar actiepunten.

E. Eind 2014 worden er geen papieren brochures meer verstuurd.

Aantal acties lopen en in het derde kwartaal zal een tussenbalans opgemaakt worden.

F. Campaigning. (het combineren en clusteren van de verschillende communicatiemogelijkheden)
Staat op de agenda van communicatie.

G. Online Presence. (paraplu voor internetactiviteiten en zichtbaarheid)
Eerste meeting is geweest. Vervolg bij marketing.

Focuspunt 2

A. Eind 2014 hebben we een nieuw afzetkanaal binnen het MKB 'definitief in beeld'.
Eerste optie is de samenwerking met Wehkamp en is lopend proces.

B. Iedere 'new business' manager heeft 5 'warme' (niet in huidige portfolio) contacten met adviseurs (passend binnen het overheidsplan)

In de maandelijkse sales gesprekken komt dit aan de orde.

C. We doen onderzoek in de Zorg/Care zodanig dat we weten wat ze gaan kopen en op basis waarvan etc. zodat we eind 2014 een go/no go kunnen geven op basis van feiten.

Staat gepland voor derde kwartaal 2014.

D. Er is eind 2014 een digitaal kanaal waarlangs nieuwe B-2-B klanten producten bij ons afnemen.

Mogelijkheden zullen onderzocht worden onder Online Presence.

E. Er is een PPS team dat de PPS markt analyseert zodat we weten wat er speelt in 2015 en die zorgt voor 2 vaste consortium partners.
Sales aangelegenheid en is onder de aandacht.

Focuspunt 3

CRM: er worden mogelijkheden bekeken door Sales en Finance.

Focuspunt 4

A. Eind 2014 zijn er 3 nieuwe productdienst combinaties markt klaar.

Staat op de agenda van Marketing.

B. Eind 2014 ligt er een visie van Gispen op het vermarkten van 'gebruik' in plaats van 'eigendom'.

Dit punt loopt met het Circulaire Economie verhaal. Januari 2015 willen we een concrete invulling hebben.

C. Eind 1^e kwartaal 2014 hebben we een productontwikkelingsbeleid; waar vraagt de markt om en wat is ons antwoord daarop, om er vervolgens naar te handelen. (Eerste in de markt/marge omhoog).

Het productontwikkeloverleg andere vorm is geweest en de eerste stappen zijn gezet.

D. Eind 2013 worden er bij ieder gegund contract afspraken gemaakt tussen Operations en Sales.

Loopt, de nodige gesprekken zijn geweest.

Focuspunt 5

WHY GISPEN: *Is een doorlopend project en in handen van P&O en Sales.*

Mocht je vragen hebben over de focuspunten dan hoort het management Sales en Marketing die natuurlijk graag!

Maurits van Berckel/Klaas Aalbers

Supply Chain

Sinds april 2011 is Gispen in het bezit van een Lean&Green certificering. In de afgelopen jaren is er hard gewerkt om ons distributie apparaat naar de klant Leaner en daarmee Greener te maken. Cijfermatig is dit te staven door onze CO2 uitstoot

Gispen

Gispen

THE STORE

Antriol

Gispen
OUTLET

van vrachtwagens en busjes af te zetten tegen onze omzet en orderregels. Stootten we in 2010 nog ca. 10 gram uit per euro omzet, in 2013 was dit ruim 7 gram. Kijk je naar orderregels was dit in 2010 15 gram per orderregels tegen 13 gram in 2013. We zijn duidelijk goed op weg om onze doelstellingen te halen wat zomaar beloofd zou kunnen gaan worden met een zogenaamde Lean&Green Star! In 2014 gaan we echter nog een stap verder. Begin dit jaar hebben we ons containertransport vanuit China breed getenderd in de markt. Met deze tender hebben we een goede lange termijnafspraken weten te maken qua tarifiering en service. Daarnaast hebben we de afspraak gemaakt dat onze containers middels "Barge" worden afgeleverd. Dit houdt in dat onze containers in Rotterdam op een binnenvaartschip richting Gorinchem worden geplaatst en dat alleen het vervoer via de weg wordt beperkt tot het stukje Gorinchem – Culemborg. Ook hier zijn we dus groener bezig en is het bijkomend voordeel dat de kosten ook nog eens lager zijn. Om leverbetrouwbaarheid naar onze klant te waarborgen, houden we vanuit Culemborg te allen tijde de regie om de containers alsnog via de weg vanuit Rotterdam naar Gispen te laten komen.

Sander Birkhoff

Productie

Afgelopen weken hebben in het teken gestaan van het produceren van diverse proefopstellingen, vaak in een heel kort tijdbestek. Tevens werd er gemiddeld een 75% aan

capaciteit gevraagd t.o.v. onze minimale bezetting. Dus zijn er diverse ATV en snipperdagen extra opgenomen. De combinatie: van veel spoed werk en de nodige collega's die extra vrije dagen hadden gepland, maakte van de afgelopen weken ook hectische weken, van "hard hollen" en dan weer "abrupt stil staan". Voor de komende weken wordt er meer capaciteit gevraagd, zullen dus in het algemeen 5 daagse werkweken zijn.

Het aantal klachten van klanten over onze producten en of diensten is helaas te hoog. Uiteraard een kwalijke zaak. Vanuit de productie worden er diverse extra controles uitgevoerd, met name de eerste mannen spelen hierin een belangrijke rol. Er worden extra steekproeven genomen op halffabricaten en bepaalde orders voor bepaalde klanten worden één op één extra gecontroleerd. Producten die als gevolg van een klacht worden vervangen komen retour naar de productie. Doel: voorkomen van herhalingfouten. Er zijn in de Assemblage en Magazijnen stappen gezet om ons te organiseren op de overslag of productiewerkzaamheden ten behoeve van het nieuwe stoelen programma. In montagehal 2 staan twee extra werkbanken met het nodige toebehoren en in het magazijn is er opslagruimte vrij gemaakt op de zolder.

Karel van Zoelen

Installatieteam

Installatieteam is de laatste tijd bezig geweest met een aantal grotere projecten. Denk aan Gemeente Vlaardingen, UMC Radboud Nijmegen en TomTom

A'dam. Projecten, die qua inhuizing in de laatste fase zitten zijn Reed Elsevier en VAC Gent. Met name de laatste is voor ons allemaal een mooie uitdaging omdat we sinds lange tijd weer een grote Belgische order mogen inhuizen. Door een goede samenwerking tussen onze hoofdmonteur Jan van Harn (en z'n mannen) en Frank Mertens verloopt dit project voorspoedig. Daarnaast zijn we achter de schermen druk aan het werk met een voor Gispen relatief nieuw fenomeen, namelijk het opzetten van een onderhoudscontract module. Klanten hebben steeds meer behoefte om een onderhoudscontract af te sluiten, om er voor te zorgen dat de aangeschafte meubels in perfecte staat blijven. Een 1^e opzet voor PVS Schiphol is al klaar. Week 18 gaan we daarmee starten. Ook voor JUBI Den Haag zijn we druk bezig. Wat ons betreft een perfecte bijdrage om onze klanten te ontzorgen en geld te verdienen.

Expeditie

Geen hele spannende zaken te melden vanuit Expeditie. Wel dat we steeds meer ervaring krijgen in het op de juiste manier verzendklaar maken van stoelen. We leveren steeds meer 'eigen' stoelen en we willen er voor zorgen dat deze stoelen zodanig transportklaar staan, dat in perfecte staat bij de klant aankomen. Daarnaast zijn we druk bezig om de afvoerroosters in de laadkuil te vervangen. Dit omdat de oude stuk waren waardoor de afwatering telkens verstopt zat. Deze roosters produceren we in onze eigen Metaalbewerking.

Cor van de Bovenkamp

Project/Studio

De zomer komt er aan en dat betekent grote drukte op de Studio. Veel nieuwe aanvragen zijn binnengekomen via tendermanagement. Snel deadlines tellen leert ons dat we na de Pasen tot en met eind mei al gauw 12 mooie aanvragen mogen beantwoorden! Een mooie uitdaging die we met elkaar weer volop aangaan. Heel fijn is dat we vanaf 1 mei weer versterking krijgen van een nieuwe collega. Ze heet Lisette van Veluw en haar zullen jullie dus gaan tegenkomen op de Studio. Natuurlijk zal ze zich zelf later voorstellen via Intranet. We zijn er dus klaar voor!

Karianne Taminiau

Export

De activiteiten worden steeds uitgebreider. Naast voorbereiding van goede Sales-hulpmiddelen, zijn er de commerciële contacten en trainingen. In maart is de salesstaff van Goodmax in Rusland getraind en hebben we bij een tweetal vooraanstaande Russische architectenbureaus presentaties mogen houden. Voldoende aanleiding voor onze Russische partner om binnenkort met een groep architecten naar Nederland te komen. In voorbereiding op een grote salestraining in China bij Avarte is Antriol collega Troy Qiao een week in Culemborg geweest voor training. Aansluitend op zijn training is er een delegatie (18 man) van het Chinese Avarte met een aantal van hun dealers en salesstaff 3 dagen onze gast geweest. Er zijn een drietal representatieve Gispen projecten

bezoekt. De Chinezen gaven aan veel geleerd te hebben over onze werkwijze en zeer geïnspireerd te zijn door de toepassing van ons meubilair. Met de aanstaande training in China in het vooruitzicht zullen de orderkansen zeer zeker vergroot worden. De prospectlijst is al zeer uitgebreid waaronder een project met meer dan 2000 werkplekken.

Antriol

Ik ben nu in China om support te bieden aan de R&D afdeling. "Mini-Gispen" zou je het bijna kunnen noemen. Het loopt wel achter in vergelijking met Gispen, maar het gaat hard met de verbeteringen zowel in kwaliteit en als in organisatie.

Meestal heb ik, inclusief weekenden, te weinig tijd om alle 'extra's' uit te voeren. Wat ik wel kan en ook graag wil doen is zorgen dat productie en R&D een hechtere band gaat krijgen met Gispen. Dat begint met veel communiceren en projecten samen uitvoeren. Een voorbeeld hiervan is Gemeente Rotterdam, wat door samenwerking tot stand aan het komen is.

Zana Ghaderi

Jaarverslag 2013 OR

Onderstaand een beknopt overzicht waar de Ondernemingsraad zich mee bezig heeft gehouden.

Organisatie Gispen

- Het resultaat van 2012 was dusdanig dat er in 2013 winstdeling is uitgekeerd. Deze uitkering is deels in geld en deels in dagen gedaan. Door de tegenvallende intake in de eerste helft van 2013 heeft de

directie verzocht de dagen van de winstdeling terug te draaien. Hiermee heeft de OR ingestemd.

- Door de tegenvallende resultaten begin 2013 was de noodzaak er om sterk kosten te besparen. Dit heeft geleid tot het ontslag van meerdere personen binnen onze organisatie. Daarnaast is er met een oudere collega een regeling getroffen. De afdeling Projectmanagement is teruggebracht in personen. Enkele personen zijn andere functies gaan uitoefenen binnen Gispen.
- Er zijn een aantal bezuinigingsmaatregelen genomen en tevens is er gevraagd aan het personeel om vrijwillig een aantal dagen in te leveren.
- De OR heeft de volgende overige advies- en/of instemmingsaanvragen in behandeling genomen:
 1. Autoregeling, met daarin een passage over hybride auto's.
 2. Aanpassing jubileum regeling, bij niet vieren mag het bedrag gedoneerd worden het nationaal fonds Kinderhulp.
 3. Overname aandelen door Stonehaven (HAL).
 4. Flexbanksysteem
 5. Inzet extra ATV dagen

Zaken welke nadrukkelijk door de OR gevolgd worden:

- * Werkkostenregeling
- * Emplaza
- * Ziekteverzuimcijfers

Initiatief

- * De OR heeft voorgesteld om ook de flexwerkers mee te laten delen in de winstdeling.

- * Omdat Kees van Zon had aangegeven geïnteresseerd te zijn in de OR heeft de OR hem uitgenodigd een overlegvergadering bij te wonen.

Algemeen

- * Jerry Baart heeft Gispen, en daarmee ook de OR verlaten. Omdat er geen reservekandidaten waren heeft de OR besloten met z'n zessen de periode af te maken omdat in mei 2014 er toch al verkiezingen op de agenda staan. Jeroen neemt de taak van 2^e secretaris over.
- * Voor de verkiezingen kunnen we nog steeds kandidaten gebruiken. Speciale aansporing voor de leden van een vakvereniging: meld je aan, je club is ondervertegenwoordigt in de OR!

Wij willen ten slotte iedereen bedanken die ons voedt met vragen, ideeën, initiatieven en willen jullie vragen hiermee door te gaan. Jullie kunnen deze altijd mailen naar GispenOndernemingsraad@gispen.nl of persoonlijk met een van ons bespreken.

Gispen Ondernemingsraad

P&O

April stond in het teken van gezonde voeding. Het blijkt dat dit onderwerp nog wat aandacht nodig heeft bij Gispen medewerkers. Er is een informatiebijeenkomst gehouden waarin Niels Stolker als voedingsdeskundige Gispen heeft voorzien van "tips-en-trucks" en de deelnemers zijn getraakteerd op een gezonde lunch. Daarnaast

is er een "donderdag-vitaminen" actie gehouden en zal er op vrijdag 16 mei (enige vertraging vanwege meivakantie-perikelen) een gezonde lunch worden voorbereid door en voor Gispen medewerkers. Mocht je het leuk vinden om hieraan mee te werken en ben je nog niet hiervoor benaderd, neem even contact op met P&O. Zet de datum alvast in je agenda! Nadere informatie hierover volgt binnenkort.

Omdat er nog wat ruimte is in deze Buzzness als volgt een recept voor een gezond ontbijt:

Bananenpannenkoekjes

Ga voor lekker en makkelijk. Ze zijn mega gezond, je gebruikt namelijk geen suiker, zout of (tarwe)meel. Alleen wat ei en banaan.



Men neme (voor zo'n zes pannenkoekjes):

- 1 rijpe banaan
- 2 eieren
- ter garnering: wat kaneel, eventueel wat extra banaan en mocht je deze pannenkoekjes delen met iemand die wel zoetigheden bij het ontbijt wil eten: met stroop zijn ze ook erg lekker, maar niet meer zo gezond, helaas.

En zo doe je het:

- Prak de banaan en mix 'm met twee eieren.
- Regel een koekenpan met een goede antiaanbaklaag, verwarm wat olie, doe een beetje beslag in

de pan en bak de pannenkoekjes om en om bruin.

Klaaaaar! Nog even wat kaneel erover en je fijne ontbijt kan beginnen.

Deze maand in de Buzz:

Productie: Gisp en het BBL traject; samenvatting van het artikel wat binnenkort wordt geplaatst in het maandblad A&O Nieuws

Finance

| | 2014 t/m apr | 2013 t/m apr |
|----------------|--------------|--------------|
| Gisp en NL | 13225 | 11741 |
| Gisp en België | 4339 | 3679 |
| Antiol | 1055 | 1044 |
| Geconsolideerd | 16836 | 15964 |

“De intake heeft zich beter ontwikkeld dan in 2013”

De eerste 4 maanden hebben we een hogere omzet weten te realiseren dan vorig jaar in deze periode en zijn we in lijn met budget. De intake (nieuwe orders) heeft zich beter ontwikkeld dan in 2013. Wel staat de marge onder druk. Er wordt scherp ingeschreven op projecten. Het realiseren vraagt dan ook om maximale efficiëntie;

effectiviteit, flexibiliteit en creativiteit om de marge naar een hoger niveau te krijgen. De kosten liggen in lijn/iets onder budget. Na enkele, qua omzet, rustige maanden komen nu de drukke maanden er weer aan. Zoals omzetontwikkeling er nu uit ziet valt 60% van de omzet conform budget in de laatste 6 maanden. Er lopen diverse projecten in de organisatie om verbeterlagen te maken; een goede zaak met ons lean&mean uitgangspunt.

Anne-Jan Stuij

Sales

De maand mei stond in het teken van orders boeken en tenders gegund krijgen. Wat ging het deze maand goed! De volgende Europese aanbestedingen werden aan Gisp en gegund: Gemeente Leidschendam-Voorburg kiest CubiC 50, TU Eindhoven een driejarig contract voor werkplekmeubilair, de theorie examen lokalen van het CBR worden door Gisp en voorzien van meubilair en last but not least energie leverancier Alliander koos voor Gisp en. Dit is een heel mooi rijtje. Met name Alliander was een uitdagende aanbesteding waarbij circulaire economie het belangrijkste

thema was. Circulaire economie is, heel kort gezegd, gericht op maximaal hergebruik van producten en grondstoffen waarbij de waarde vernietiging wordt geminimaliseerd. Deze gunningen zullen de komende maanden naar orders worden uitgewerkt.

“Wat ging het deze maand goed!”

Naast de mooie gunningen werden er vele opdrachten geboekt. Fontys Hogeschool heeft voor levering tijdens de zomervakantie orders geplaatst en gaat de komende weken nog meer opdrachten geven. Voor Friesland Campina gaan we in Amersfoort een pand inrichten met o.a. 200 Gisp en TM Duo werkplekken en 400 Gisp en Zinn bureaustoelen. We kunnen stellen dat we er met elkaar een prachtige maand mei van hebben gemaakt.

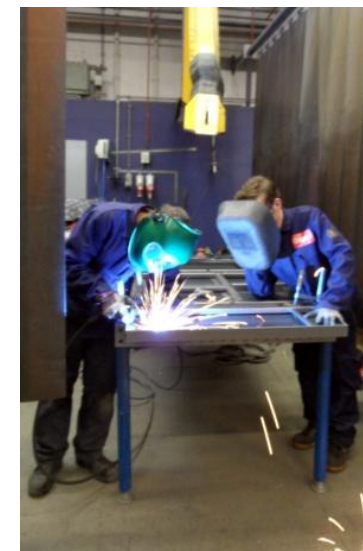
Maikel en Anja

Productie

“Wij zijn zeer content met Sonny”, benadrukt William van Beurden, leidinggevende van de afdeling Metaalbewerking. “Hij is gretig en zet zich voor 110% in.” Van Beurden vertelt dat het lastig is voor Gisp en om

de juiste mensen binnen de poorten van het bedrijf te krijgen. “Het werk bij ons, zoals het lasersnijden, vraagt hele specialistische kennis. Die mensen liggen niet voor het oprapen. Dus is het voor ons goed om zelf mensen op te leiden. Dat hoeven geen mensen te zijn die al een basisopleiding hebben. Want inzet en de juiste mentaliteit zijn veel belangrijker dan welk papertje dan ook.”

Zelf begon Van Beurden ooit als



leerling bij Gisp en. “Ik ben toen door ervaren medewerkers aan de hand genomen en heb het vak geleerd. Nu

ben ik op precies dezelfde manier de leermeester van Sonny. Deze jongens hebben echt een duwtje in de rug nodig. Op dit moment is Sonny bezig om zijn diploma te halen voor plaatwerken niveau-2.

“Het werk bij ons vraagt hele specialistische kennis”

Dat geeft hem ook in de toekomst meer kansen op de arbeidsmarkt. Hij zou zeker ook bij andere werkgevers aan de slag kunnen. Maar wij willen hem natuurlijk niet kwijt!

“We hebben geen spijt dat we aan dit project zijn begonnen”, stelt P&O adviseur Jansen. “Het mes snijdt aan verschillende kanten. Als bedrijf doen we iets wat maatschappelijk van belang is en bijdraagt aan het verkleinen van de jeugdwerkloosheid. Daarnaast vinden onze leermeesters het leuk om hun vakkennis aan deze jongeren over te dragen, en dat motiveert hen ook weer. Voor Gispen zorgt het bovendien voor ‘jong bloed’ binnen onze organisatie en houden we na het opleidingstraject er volwaardige vakkrachten aan over.

Op dit moment werven we weer één leerling voor de lakkerij en twee voor de MB die het nieuwe schooljaar met het BBL-traject mogen starten.

Karel van Zoelen

Installatieteam & Expeditie

Installatieteam

ASA student toegelicht:

Het Installatieteam van Gispen is continu op zoek naar mogelijkheden om de inhuis kosten te reduceren en zodoende de marge positief te kunnen beïnvloeden. Uitdaging is en blijft natuurlijk om dit niet ten koste te laten gaan van service en kwaliteit van de dienstverlening. Naast collega's uit de productie en professionals van externe montagebureaus huren we sinds een aantal maanden ASA studenten in. ASA is specialist en marktleider in de bemiddeling van HBO- en WO studenten en bestaat al 45 jaar. Wij doen zaken met één vestiging, in Utrecht, waar we rechtstreeks contact mee hebben. Zij zetten onze aanvragen uit naar andere vestigingen in Nederland. Met vestigingen in alle studentensteden door heel Nederland (van Amsterdam tot Deventer en van Groningen tot Maastricht) heeft deze organisatie als voordeel voor Gispen dat de studenten die wij inhuren vrijwel

geen reistijd (dus kosten) hebben en daardoor relatief goedkoop zijn. Op deze manier hebben we reeds verschillende projecten zoals SOZAWA in Groningen, De Rabobank in Heerlen, het UMC te Nijmegen en Reed Elsevier Amsterdam prijstechnisch gunstiger kunnen inhuisen dan we bij de voorcalculatie begroot hadden.

Expeditie

In expeditie maken we ons, gezien de orderintake, op voor een verwachte toenemende stroom aan producten de komende tijd van een aantal grotere projecten. Daarvoor hebben we ruimte nodig. In overleg met assemblage kunnen we deels gebruik maken van de zolder in montagehal 2.

“We maken ons op voor een toenemende stroom aan producten”

Hierdoor kunnen we ca. 200m² vrijmaken in expeditie om de ‘tijdelijke’ hoos aan binnenkomende goederen op te vangen. Samenwerking in optima forma!!!!!!!

Cor van de Bovenkamp

The Store

Vanuit Den Haag besturen we de winkel, webshop en Nederlandse dealers en dat gaat steeds beter. De omzet is in 2014 meer dan verdubbeld ten opzichte van vorig jaar.

Hoe kan dat toch, is de vraag:

1. Begint de crisis te verdwijnen?
2. Alle mooie nieuwe producten die uit de grond springen?
3. Het gemak van online bestellen en komen kijken in de winkel?
4. Uitbreiding van het “thystore-team” met enthousiaste meiden?
5. Versturen van de nieuwsbrief?

Antwoord: een combinatie van bovenstaande punten zorgen voor het succes en de omzetverhoging!

Hou je mail in de gaten want er komt een werkplekken campagne aan die je zeker aan je vrienden en familie wil laten zien.

Sarah Schiffer

Gispen Export

Deze maand ook weer veel aandacht voor het professionaliseren van onze hulpmiddelen zoals Engelstalige prijslijsten, presentaties e.d. Daar is

nog een hele slag te slag. Denk hierbij aan het maken van duidelijke Engelstalige montagehandleidingen, het in beeld brengen van volumes en gewichten van onze producten.

Wij zijn inmiddels ook weer lid van de FeNedEx en Jasper volgt een opleiding Export Management.

Inmiddels hebben wij bijna dagelijks contact met onze collega's in China. Het betreft hier commerciële support waarbij wij veelal projectinformatie uitwisselen. De prospectlijst groeit gestaag met projecten in Milaan en Berlijn.

“Het betreft hier commerciële support”

Gispen Canada heeft orders geboekt bij Antriol maar ook daar zijn wij bezig met projecten variërend van 20 tot 85 werkplekken. Hoewel er in Europa gemengde signalen zijn over economisch herstel is men het er in ieder geval over eens dat de economie in de UK sterk verbeterd. De komende maanden zullen wij ons dan ook gaan richten op de orderkansen aldaar.

Charly Jongejans & Jasper Noorlander

KAM

17, 18 en 19 maart is het verlengingsonderzoek voor ISO 9001 (kwaliteit) en 14001 (milieu) uitgevoerd. Bij ISO 9001 zijn geen afwijkingen geconstateerd en bij ISO 14001 zijn 4 afwijkingen geconstateerd.

“Het nieuwe ISO certificaat is inmiddels binnengekomen”

Voor ISO 9001 zijn we voorgedragen voor verlenging van het certificaat. Het nieuwe certificaat, geldig tot 21 augustus 2017 (met een jaarlijkse toetsing), is inmiddels binnen gekomen.

Het certificaat staat op intranet bij KAM/certificaten en hangt in de hal bij binnenkomst G.I.C.

Bij ISO 14001 zijn de geconstateerde afwijkingen opgelost en zijn we voorgedragen voor certificering, de verwachting is dat we het certificaat binnenkort ontvangen.

Gispen Outlet en Gispen Green Life zijn ook geaudit. Mede hierdoor is de scope van het certificaat is uitgebreid.

Oude scope: ontwerp, productie, verkoop en installatie van kantoormeubilair.
Nieuwe scope: ontwerp, productie, verkoop, installatie en retourname van kantoor-, onderwijs-, zorg- en projectmeubilair.

Dus onze vestiging Delft kan en mag nu ook het ISO certificaat 9001 en 14001 zichtbaar aan de muur ophangen.

Op 6 mei hebben we een tussentijdsonderzoek van EMAS milieuverklaring gehad. Ook deze hebben we met goed gevolg afgelegd zodat de verwachting is dat we ook hier binnenkort een gecertificeerd milieuverlag over 2013 hebben.

Iedereen bedankt voor zijn/haar bijdrage hierin.

Ben Wammes

P&O

Op 16 mei is er een gezonde lunch georganiseerd door en voor Gispen collega's. Het was met recht een groot succes te noemen. Heerlijke gerechten waren thuis voorbereid en in 30 minuten stonden de gerechten op de tafels van de kantine. Het was even

schrikken voor degenen die eigenlijk een kroketje wilden komen halen en terugschrokken van de vitamineboost op de tafels. We hopen dat ook zij een volgende keer gezellig aanschuiven. De sfeer was zowel tijdens de voorbereiding als tijdens de lunch erg goed. Recepten zullen binnenkort via Intranet worden verspreid.

“Het was even schrikken voor degenen die een kroketje wilden halen”

Komende maand zal in het teken staan van ontspanning, maar ook de gezonde voeding en beweging blijft onder de aandacht. Er zullen mini toernooien worden georganiseerd in de kantine en er zal op diverse momenten bedrijfsbreed fruit worden verstrekt.

Bedankje aan onze nieuwe collega Lisette van Veluw voor haar input om de Buzzness een nieuwe uitstraling te geven.

Anne-Marie Jansen

Deze maand special: *Pop-up Store*

Verder in deze Buzz:

Wall of Gispen

Drukke zomer

De Zinn: gaat waanZinnig goed

Samenwerking met Randstad

Mededeling:

Vrijdag 11 juli, 16.00 uur

Voor alle medewerkers:

Korte informatieve bijeenkomst.

Spreker: Peter Veer

Onder het genot van een drankje en een hapje. Nadere informatie volgt.

Pop-up Store



Gispen Pop-up begin van centrale brandstore voor design, inspiratie en duurzaamheid

Het Nederlandse meubelmerk Gispen opende afgelopen weekend haar

eerste pop-up winkel in Amsterdam. De pop-up is tot het einde van dit jaar de plek waar design minnend Nederland, en Amsterdam in het bijzonder, kennis kan maken met het merk. De tijdelijke winkel is het decor voor hoogwaardig Nederlands design, en tevens inspiratie. De komende maanden worden er verschillende activiteiten opgezet zoals productlancerings, clinics en ontmoetingen met designers. Een dynamische omgeving die ook na de opening door ontwikkelt.

Gispen-beleving

De pop-up store in de Oude Spiegelstraat is een plek waar iedereen dagelijks binnen kan wandelen om in contact te komen met Gispen. Een store met wisselende collecties van de eigen designs, aangevuld met producten van complementaire designmerken. Maar de tijdelijke store biedt meer. In bijna honderd jaar tijd heeft Gispen een enorme kennis en kunde verzameld in de design- en meubelindustrie. Intern, maar ook in het externe netwerk. In Culemborg heeft het merk haar hoofdkantoor met een grote fabriek wat zorgt voor de nodige bedrijvigheid en een krachtig netwerk. Het idee is om het netwerk verder uit te breiden en

een creatieve hub in Amsterdam te creëren, met de pop-up als startpunt.

Creatieve brandstore

De opening van de pop-up store is de eerste stap in de richting voor deze brandstore. Algemeen directeur van Gispen, Peter Veer: "Amsterdam is in Nederland de hotspot van creatievelingen, designers en ondernemers. Voor ons dan ook dé plek om hier aanwezig te zijn.

..een plek waar iedereen dagelijks binnen kan wandelen..

Een netwerk opzetten en activeren kan immers niet van buitenaf, je moet er middenin zitten."

Gispen passie

In de tijdelijke store brengt Gispen een programma van inhoudelijke clinics over bijvoorbeeld het technische design en hoe dit bijdraagt aan de circulaire economie, kunnen mensen voor het eerst kennis maken met de nieuwe producten van het merk en worden netwerkmeetings georganiseerd. Veel van onze klanten zeggen na een bezoek aan de fabriek en het kantoor dat we met z'n allen

zoveel passie uitstralen, dit willen we ook in de pop-up meegeven aan de klanten. Daarom kan het zomaar zijn dat we jou, ja JOU, beste collega, vragen om ons daarbij te helpen. De Gispen pop-up is tot eind december 2014 van dinsdag tot en met zondag te bezoeken op de Oude Spiegelstraat 6 in Amsterdam.

Updates volgen

Alle updates rondom Gispen zijn te volgen op social media, we zouden het tof vinden als alle collega's ons volgen, sharen en zodoende de online Gispen familie helpen groot te worden!

Twitter: <https://twitter.com/Gispen>

Instagram: <http://instagram.com/gispen>

Facebook: <https://www.facebook.com/gispen>

Pinterest: <http://nl.pinterest.com/gispennl/>

Gispen website: <http://www.gispen.nl/>

Alle collega's die hebben geholpen in de fabriek, tijdens installatie, fantastisch snel en vakkundig, de collega's die hun gezicht hebben laten zien tijdens de opening en ook alle berichtjes en mailtjes die Sarah en ik, Rosalie hebben mogen ontvangen: Thanks for popping up!! We maken er met zijn allen een succes van. Dank jullie wel.

Rosalie de Boer & Sarah Schiffer

Finance

De omzet is de eerste maanden bij Gispen Nederland met 20.000K ruim boven de omzet van 2013 met 17.300 uitgekomen. Wel is aan de marges te zien dat het hard vechten is op de markt. De intake is met 24.500K ook ruim beter dan vorig jaar met 20.000K. Dit betekent dat we een druk 2^e halfjaar gaan krijgen. Het wordt zaak met z'n allen de binnengehaalde opdrachten op een efficiënte, effectieve en creatieve manier gerealiseerd te krijgen zodat we de marge in de 2^e helft van het jaar kunnen verbeteren. Kortom 2^e halfjaar geen Gispen Rood aan de slag maar Gispen Oranje; en de 2^e helft wordt de winst gepakt! Gispen België; na een beroerd 2013 hebben die zich des duivels ontbonden en rode cijfers om te weten buigen naar zwarte cijfers.

In onze Gispen Group in ieder geval beide een finale plaats...

Ben benieuwd wie de beste performance gaat geven in 2014; de Oranje Leeuwen of de Rode Duivels; makkelijk is het voor allebei niet, hard werken in een zware en moeilijke

competitie, maar in onze Gispen Group in ieder geval beide een finale plaats.

De Oranje Babes zijn ook goed bezig; de (www) Store in Den Haag laat een groeiende omzet zien en Amsterdam is afgelopen weekend geopend. Een bewijs hoe jong een bijna 100 jarig Gispen is.

Bij Antriol lopen ze inmiddels in oranje werkkleding; zou nog wel even duren voordat ze het finale niveau hebben; maar als Oranje Chinezen eenmaal op gang zijn.

Iedereen een goede zomervakantie en weer uitgerust en vol energie terug voor de 2^e helft; met de woorden van Joop; Parijs is nog ver,
Anne Jan Stuij

Sales

Wie wil er nou niet een plek waar je zomaar een lead/tip kan vinden? Of waar je onder het genot van een heerlijk kopje of thee interessante artikelen kunt vinden? Bij Gispen hebben we zo'n plek!

In de koffi corner op de begane grond wordt de "Wall of Gispen" gerealiseerd.

De centrale plek tussen Sales, Studio, Support, Project, Tender en straks hopelijk ook de rest van het bedrijf. Iedere Gispenaar weet dat de inrichtingsmarkt de laatste jaren onder hevige prijs/concurrentiedruk staat. Tijdige informatie is dan ook van enorm belang.

Het belangrijkste doel van de "Wall of Gispen" is het delen van nieuwbouw/verbouw/renovatie informatie met het Salesteam. Kom je onderweg langs een bouwput? Werken vrienden of familie bij een bedrijf met verhuisplannen? Lees je in de lokale krant iets wat interessant kan zijn?

"Wall of Gispen": je helpt niet alleen Gispen, je kunt er zelf ook iets leuks aan overhouden

Meldt het op de "Wall of Gispen"! De gouden tip (een project waar we nog niet vanaf weten of een goede ingang bij een project waar we al mee bezig zijn) is 50 euro waard! Je helpt dus niet alleen Gispen, maar je kunt er zelf ook iets leuks aan overhouden.

We hebben je ogen en oren echt nodig, hoe eerder we informatie hebben, des te groter onze kans op succes!

Naast salestips zullen we ook onze successen delen, interessante artikelen plaatsen en de nieuwste DTO creaties van R&D presenteren.

We nodigen iedereen uit om regelmatig langs te lopen, gebruik de wand als je iets interessants hebt, een nieuwe lead, een interessant artikel. Of als je een mooie afbeelding hebt van een nieuw bedacht product. Laat het zien & denk met ons mee!!

Het Salesteam

De Zorg

Deventer ziekenhuis, OLVG, Diakonessen, Havenziekenhuis, huisartsenpraktijk Harmelen en Den Bosch kiezen allemaal voor de Gispen Zinn Bureaustoel. Daarnaast realiseren we mooie projecten bij Antonius ziekenhuis Nieuwegein waar een compleet nieuwe hypermoderne Spoed Eisende Hulp wordt gerealiseerd. Catharina Eindhoven gaan we de 2^e fase gastvrij meubilair invullen, en bij Radboud UMC wordt naast de levering van standaard meubilair ook het eerste

grote project het "A-gebouw" opgeleverd.

Het gaat lekker met Gispen en de Zinn in de zorg

Doordat we ook weer een aantal nieuwe ziekenhuizen hebben weten te overtuigen voor Gispen te kiezen, ziet de (zorg)toekomst voor Gispen er prachtig uit.

Gispen Zorgteam

Productie

Afgelopen maand is een vrij normale maand geweest wat betreft de capaciteitsvraag binnen de gehele productie. De verwachting is dat we een drukke zomer tegemoet gaan. Dat geldt juist ook voor de vakantie periode. We spelen hierop in door onze vaste uitzendbureaus al op scherp te zetten zodat we wat betreft capaciteit zo optimaal mogelijk kunnen opschakelen zodra dit nodig is.

De verwachting is dat we een drukke zomer tegemoet gaan

Tevens is er toestemming om incurante voorraad op te ruimen. Dit pakken we nu zo snel mogelijk aan. Zodra het druk wordt hebben we vaak te maken met een te kort aan opslagruimte en een te kort aan emballage middelen. Incurante voorraad afvoeren geeft ruimte en emballage middelen.

Binnen nu en enkele maanden gaan een aantal leerlingen van de bedrijfsschool op voor hun diploma. We hebben inmiddels twee jongens kunnen vinden die de lege plaatsen op onze bedrijfsschool, graag willen gaan bemannen.



Karel van Zoelen

Installatieteam & Expeditie

Installatieteam

Afgelopen weken weer een aantal uitdagende projecten afgerond. Reed Elsevier Italië was er bijv. ééntje om door een ringetje te halen. Afgerond zonder opleverpunten = First time Right. Wat inhuizen en Installatie betreft hebben Richard van Zuilekom en Michel ter Schegget prima werk verricht. Nog een 'buitenlands' project dat zeker ook genoemd mag worden is VAC Gent in België. Daarnaast hebben we o.a. UMC Radboud locatie

Montessorilaan, Gem. Vlaardingen 2^e fase, Woonstichting Heerlen en Friesland Campina Amersfoort zo goed als afgerond. Op dit moment zijn we druk bezig met de voorbereidingen van de projecten o.a. Gem. Rotterdam, Fontys Hogescholen, Gem. Leidschendam welke de komende tijd gaan lopen.

Reed Elsevier Italië: een project om door een ringetje te halen!

Wat dat betreft kunnen we de aankomende (vakantie)periode onze borst nat maken. We gaan ervoor!!!!

Expeditie

In de expeditie is het spel met de beschikbare ruimte weer in volle gang. Het is iedere keer weer prachtig om te zien hoe de expeditiemedewerkers inventief omgaan met de beschikbare ruimte. Echt klasse!! Hierin hebben we hulp gekregen van het Centraal Magazijn. Zij hebben ook ruimte kunnen vrijmaken in de romneyloods zodat we in expeditie de op- en overslag van goederen beter kunnen uitvoeren. Daarnaast gaat de goederenlift in de expeditie zeer

binnenkort in gebruik waardoor we de ruimtes op de zolder optimaal kunnen benutten. Gezien de aankomende drukke zomerperiode is dit een zéér welkome en noodzakelijke aanvulling.
Cor van de Bovenkamp

P&O

Op welke manier ben je het visitekaartje van Gispen? Bijvoorbeeld: door optimale service te verlenen, wat ons installatieteam doet. Door naar de klanten te luisteren en met hen mee te denken, wat onze Salesmanagers, Supportmedewerkers, IO'ers en PL'ers doen. Door het mooiste meubilair te maken van uitstekende kwaliteit, waar onze productie voor zorgt. Door waar te maken wat we met elkaar afspreken, kortom, met elkaar maken we het succes, stralen we uit dat WIJ Gispen zijn en staan voor duurzaamheid, innovatie, inspiratie en design.

Gispen, sterk door waar te maken wat we met elkaar afspreken

Zorg hierbij dat je altijd persoonlijk het visitekaartje bent en blijft, zodat je voor onze klanten herkenbaar bent als

medewerker van Gispen. Denk hierbij aan je kleding, persoonlijke verzorging en het beperken van zichtbare tatoeages... hoe mooi deze ook moge zijn.

Anne-Marie Jansen

Staf

Op 12 juni hebben wij als Staf een extern overleg gehad met daarvoor een referentiebezoek aan de Technische universiteit in Delft en de Outlet.

Bij de Technische Universiteit in Delft zijn we hartelijk ontvangen en hebben wij een presentatie gehad over de toekomst visie van de universiteit. Zo hebben wij een rondleiding gekregen en mogen zien hoe de Gispen producten in de praktijk tot hun recht komen. De kleinste details kunnen al van invloed zijn bij het kiezen van het product.

Paul Stouten (TU Delft) die de rondleiding verzorgde vertelde dat, ze zeer tevreden waren met de manier waarop Gispen heeft meegedacht. Op de Gispen tafels zit namelijk een schuifmechanisme bevestigd in plaats van klapmechanisme voor de stroomaansluiting. Hier waren ze bij de

universiteit zeer over te spreken omdat dit haast niet kapot kan gaan.

Na het bezoek aan de Technische universiteit in Delft is de Outlet bezocht. De "mannen van de Outlet" hebben ons daar prettig ontvangen met een heerlijk broodje, koffie en een rondleiding gegeven. Het was voor mij zeer interessant, omdat ik nu ook een beter beeld hiervan heb gekregen.

Annelies van Mourik

Samenwerking Gispen & Randstad

Al enige jaren zet Gispen flexwerkers in via diverse uitzendbureaus waaronder Randstad. Recent heeft Gispen besloten om intensiever met Randstad samen te werken. Randstad Uitzendbureau wordt ingeschakeld wanneer er (tijdelijk) extra medewerkers nodig zijn. Wanneer Gispen zelf een medewerker aanneemt dan krijgt deze een contract bij Randstad Payroll Direct.

De vestiging van Randstad Uitzendbureau in Culemborg wordt door drie dames gerund; Wiez Roelofs, Annika Venema en Debby Kuppen. Wiez is het eerste aanspreekpunt voor Gispen en de flexwerkers maar ook

Annika en Debby staan voor Gispen en haar medewerkers klaar.

Wij zorgen ervoor dat we iedere week bij Gispen aanwezig zijn zodat we weten wat er speelt en vragen kunnen beantwoorden en eventuele zaken kunnen oplossen.

Recent heeft Gispen besloten om intensiever met Randstad samen te werken

Mocht je dus iemand kennen die bij Gispen wilt werken dan kun je deze persoon altijd naar onze vestiging in Culemborg doorverwijzen, maar ook als je iemand kent die gewoonweg op zoek is naar werk.

Ben jij aan het werk via een ander uitzendbureau? Dan kan het zijn dat je op termijn via Randstad bij Gispen komt werken. Mocht dit aan de orde zijn dan word je hier natuurlijk tijdig over geïnformeerd!

Voor vragen zijn wij maandag t/m vrijdag tussen 8.30 en 17.30u telefonisch en persoonlijk bereikbaar. Ons adres is Zandstraat 7 in

Culemborg en ons telefoonnummer is 0345-470920.

Randstad Culemborg: Wiez, Annika & Debby

De redactie gaat nu met zomer reces....



...maar de volgende Buzzness zal in september weer uitkomen.

Deze maand special:

Activiteiten Export in beeld

Verder in deze Buzz:

- De orderportefeuille vult zich goed
- Gispen richt theater "De Agnietenhof" in
- Christa Paauwe onze diplomaat...
- Expeditie heeft bergen werk verzet
- Start "Gispen Collega's"

Gispen Export

Met de vakanties achter de rug en de aandacht nu echt volledig op Export te hebben kan er doorgepakt gaan worden. Sancties of niet Gispen timmert aardig aan de weg in Rusland. Een tweede Gispen dealer zal voor verdere bekendheid van Gispen in Moskou gaan zorgen. De eerste echte order is in productie met 40 Zinn bureaustoelen, een Multi Lounge opstelling en een behoorlijk aantal elementen uit de Design Collectie. Charly is de gehele maand in China om lokaal support te geven aan Antriol en Avarte en het in kaart brengen van diverse Sales mogelijkheden.



De uitrol van Gispen meubilair in China

Verder wordt er bij Export gewerkt aan 3 concrete projecten van Nederlandse bedrijven welke wereldwijd vestigingen hebben. Totaal hopen we hier nog zo'n € 350.000,- aan opdrachten te scoren voor het einde van het jaar.

“Een tweede Gispen dealer zal voor verdere naamsbekendheid van Gispen in Moskou zorgen.”

Veel werkzaamheden worden de komende periode in kaart gebracht om het beter mogelijk te maken voor onze partners producten van Gispen te kunnen voorstellen en verkopen in projecten. Hier ligt een enorme uitdaging omdat de aanpak in

Nederland afwijkt met het verkopen via wederverkopers (in het buitenland).

Denk aan verkoopbeschrijvingen van productprogramma's, installatiebeschrijvingen. Naast lopende zaken en "quick wins" wordt er gewerkt aan een concreter plan om doelgericht zaken in de toekomst op te kunnen pakken. De "to-do" lijst groeit, uitdagingen genoeg!

Jasper Noorlander & Charly Jongejans

Finance

De cijfers:

| Omzet | t/m aug 2013 | t/m aug 2014 |
|----------------------|--------------|--------------|
| Gispen International | 24.950 | 28.950 |
| Gispen België | 6.817 | 8.825 |
| Antriol | 2.532 | 2.540 |

De omzet is in de eerste 8 maanden 17% hoger uit gekomen dan vorig jaar over deze periode. Een prima prestatie in een lastig economisch klimaat. Hoewel de marge onder druk staat weten we door de kosten onder controle te houden, op een resultaat te komen wat boven verwachting ligt.

Ook goed om te zien dat de vacatures die we hadden begin van het jaar bijna allemaal ingevuld zijn. Wel geldt dat voor ons de laatste maanden van het jaar cruciaal zijn. Pas in de laatste maanden van het jaar worden naar verwachting en net als de afgelopen jaren de rode cijfers omgebogen naar zwarte cijfers.

“Een prima prestatie in een lastig economisch klimaat”

Inmiddels vult de orderportefeuille zich goed en tekent er zich weer een jaar eindsprint af. Een sprint die weer de nodige uitdagingen met zich mee zal brengen en daarom voor iedereen "be at your best!"

Anne-Jan Stuij

Sales

Gispen richt theater De Agnietenhof in Tiel in. Vanaf eind oktober zal het vernieuwde theater haar deuren openen. Wij leveren een diversiteit aan producten in de foyers en het restaurant. De kantoren zullen ingericht worden met

o.a. Gispens IC, Zinn bureaustoelen, SDK, Triennial en Dukdalf. Items voor een prachtig Gispens decor.

Last but not least hebben wij, naast een mooie opdracht, een aantal leuke afspraken kunnen maken.

Alle Gispensaren en aanhang kunnen in ieder geval de komende twee jaar met 50% korting naar het theater "De Agnietenhof". Houd intranet in de gaten voor meer informatie en hoe je de kaarten kan bestellen!

Tevens hebben wij een aantal vrijkaarten beschikbaar die verloot zullen worden.

“Met korting naar theater De Agnietenhof”

Vrijkaarten voor Najib Amhali (13 november) en De parelvisser (12 november a.s.) worden verloot door P&O. Je kunt aan deze verloting deelnemen door een briefje met je naam en voorkeur in de loterijdoos bij de receptie te deponeren. Op 30 oktober zal de trekking plaatsvinden en zullen de prijswinnaars op Intranet bekend gemaakt worden.

Kaarten voor o.a. Bert Visscher, Golden Earring, Rene Froger en nog

een aantal andere grote namen zullen later verloot worden. Geniet ervan!

Martijn Meijer

Productie

Inmiddels zijn de meeste van onze medewerkers al weer terug van vakantie. We hebben een buitengewone drukke vakantie periode achter de rug, die feitelijk in het algemeen ordelijk is verlopen. De nauwere samenwerking met Randstad verloopt goed, dit heeft zich afgelopen weken bewezen. We kunnen een beroep doen op vakkundige en goed gemotiveerde uitzendkrachten tegen scherpe tarieven.

Acht van onze productiemedewerkers hebben een lasopleiding niveau 1 gevolgd bij het Nederlands Instituut voor lastechniek . De meeste deelnemers waren juist geen vaste medewerkers van de Metaalbewerking maar medewerkers uit de Magazijnen, Lakkerij en Assemblage.

“De inzetbaarheid en flexibiliteit is weer verder verbeterd”

Allen hebben het praktijk examen met goed gevolg afgesloten. Drie medewerkers hebben ook het theoretische examen gehaald, zij kunnen hierdoor vervolg opleidingen oppakken wb lassen. Niveau 1 is echter voor onze metaalbewerking toereikend.

Inzetbaarheid en flexibiliteit van deze medewerkers is weer verder verbeterd!

Karel van Zoelen

Installatieteam& Expeditie

Installatieteam

De maanden juli, augustus en september zijn zéér drukke maanden geweest voor het Installatieteam. Door grote orders, die precies midden in de vakantieperiode uitgeleverd moesten worden, hebben we onze handen vol gehad om een zo gespreid mogelijk vakantie rooster voor de monteurs in elkaar te sleutelen. Ondanks de mancapaciteit vraag van gemiddeld 30 man, met een piek op 12-8-'14 van precies 40 man, is het toch weer gelukt. Wetende dat het Installatieteam uit 14 vaste monteurs bestaat, waarvan er gemiddeld 30% op vakantie was, hebben de mannen een MEGA-prestatie geleverd. Natuurlijk hebben we prima hulp gehad van mensen uit de productie, uitzendbureau's en

ingeleende montage bedrijven. Enkele wapenfeiten: Fontys Hogescholen, Summa College, Auris, ABN Amstelveen, Gem. Cranendonck/Budel, Gem. Leidschendam en Gem. Rotterdam. Met name Gem. Leidschendam was een enorme uitdaging.



Jos van der Plaat heeft hier echt zijn handen vol aan gehad maar uiteindelijk de klus naar alle tevredenheid afgerond. Met dank aan Christa Paauwe die als een ware diplomaat alle partijen in het gareel heeft weten te houden. Echt super gedaan!!

De komende maanden lijken ook druk te blijven dus we zorgen dat de trein blijft voortrazen.

Expeditie

Ook in de expeditie zijn de afgelopen maanden bergen met werk verzet. Gigantische hoeveelheden kantoormeubels en inkoopartikelen zijn ontvangen en verzendklaar gemaakt voor transport. Na lang wachten hebben we de lift in gebruik kunnen nemen die er voor zorgt dat we de

vlonder in de expeditie veel flexibeler en efficiënter kunnen benutten. Dank aan de mannen van onze TD. Helaas was er ook slecht nieuws. Uitzendkracht Bouke Kooij, welke we ingehuurd hadden om de vakantiepiek op te vangen, is op 12-8-'14 thuis plots overleden. Bauke was ca. 6 weken werkzaam bij Gispen en is slechts 37 jaar geworden. Zijn overlijden heeft een grote impact op de collega's in expeditie gehad. Bauke woonde nog thuis bij zijn ouders. Condoleances, kaartjes en bloemstuk vanuit Gispen en collega's zijn door de familie zeer op prijs gesteld en helpt hen mogelijk bij het verwerken van hun verlies.

Cor van de Bovenkamp

Gispen Project

De Studio draait goed. Lisette heeft haar draai helemaal gevonden. Het is druk maar er gaan mooie presentaties naar klanten, waarbij een goede samenwerking ontstaat tussen IO en DTP om de renders net nog even iets mooier/persoonlijker te maken. Nelleke is ook begonnen bij de Interieurontwerpers.

“Er gaan mooie presentaties naar klanten”

Nelleke heeft veel kennis in de zorg en daar maken we optimaal gebruik van. De Projectleiders hebben een grote diversiteit aan projecten lopen die hun aandacht vragen, denk hierbij aan Reinier de Graaf, Capelle aan den IJssel tot en met intern 12CU en niet op de laatste plaats proefopstellingen. **Karianne Taminiau**

Sales Zorg

Het grootste universitair ziekenhuis in Nederland, het Erasmus Medisch Centrum, heeft Gispen gekozen als inrichter voor de toekomst. De komende 10 jaar gaat het Erasmus mc circa 8000 werkplekken vervangen via nieuwbouw en verbouwtprojecten. Binnen de aanbestedingsprocedure hebben wij de Zinn bureaustoel op proef geplaatst. Deze werd met enthousiasme ontvangen. Daarnaast bleken ook onze visie over meubilairbeheer, onderhoud, duurzaamheid en het inrichtingsvoorstel zodanig overtuigend dat het behandelplan voor de komende jaren unaniem is aangenomen.

Conclusie: Gispen gaat het Erasmus Medisch centrum beter maken.

Matthijs Elsing

P&O

Informatie en kennis delen, elkaar weten te vinden als het nodig is en elkaar inspireren. Dit alles geeft energie en maakt dat wij met elkaar resultaten kunnen boeken die ertoe doen. Binnenkort zullen we zelfs met een “Gispen collega's” Facebook community starten.



Wij zoeken nog enkele collega's vanuit de productie afdelingen, die het leuk vinden om elke maand 1 uurtje te investeren in het aansporen van collega's om informatie met elkaar te delen. Iedereen kan “posten”, je hoeft dus niet een volleerd schrijver te zijn om mee te doen. Op deze besloten pagina kun je iemand in het zonnetje zetten, (redenen genoeg te bedenken). Goede plannen kunnen in “de ideeënfabriek” worden gedeeld, vragen kunnen worden gesteld, waarop

anderen weer kunnen reageren. In “de koffieautomaat” kan algemeen nieuws worden geplaatst en in “hobbyblog” worden collega's gevraagd om te schrijven over hun hobby. Voel je er wat voor om hierover mee te denken, geef je dan op bij Rina Kampta, afdeling Marketing, zodat je met ons op 9 oktober mee kunt denken over een leuke start van “Gispen Collega's”..

Anne-Marie Jansen

Deze maand specials:

- * *De nieuwe markt*
- * *Een inspirerende inrichting afdeling Project*

Verder in deze Buzz:

- * *update Export*
- * *activiteiten Sales in oktober*
- * *wat is de planning van Wim Dingemans en Jack Fey?*
- * *Henk Kwant kwijt?*

Directie

De nieuwe markt

Afgelopen week was Orgatec, de grootste beurs voor onze branche, in Keulen. Aangezien er op het gebied van producten niet erg veel nieuws te zien was werden de gesprekken met name gedomineerd door speculaties over de markt. Het ging daarbij over de achterliggende crisis, wie daar sterk uitgekomen is en wie niet en vooral over de verwachtingen omtrent de groei. Een paar jaar geleden kon je in dergelijke gesprekken nog de hoop horen dat het "ooit toch weer een keer beter moet gaan". Nu is er vooral realiteitszin en acceptatie van het feit dat de goede oude tijd toch echt oud is: iets dat voorbij is en niet meer terugkomt. Draadloos werken (dus

werken op de plek waar je wilt), digitaal opbergen ("in the cloud"), het automatiseren van een eenvoudige administratieve processen (waardoor werkplekken veranderen en uiteindelijk verdwijnen) en andere manieren van communiceren, vergaderen en ontmoeten zorgen ervoor dat het kantoor verandert maar, vooral, minder kantoormeubilair behoeft om zijn functie te vervullen. Gispen heeft dit gelukkig op tijd ingezien. In 2004 was onze omzet op de Nederlandse markt € 26 miljoen. Dit jaar is dat € 48 miljoen. Die ongelofelijke stijging in een krimpende markt komt vrijwel volledig voor rekening van de omzet in de segmenten onderwijs en zorg. Twee segmenten waar we in 2004 nauwelijks actief waren. Daarnaast zijn we ons vooral gaan toeleggen op aanbestedingen en tenders.

"de goede oude tijd is toch echt oud"

Door goed in te spelen op nieuwe segmenten en ontwikkelingen is onze omzet gegroeid terwijl de totale markt in diezelfde periode is afgenomen met 40 tot 50%. Consequentie van die keuzes is onder andere dat we met grotere pieken en dalen te maken hebben. Grote orders die ook nog eens

in korte tijd geleverd moeten worden. Onderwijsinstellingen willen bij voorkeur beleverd worden in de schoolvakanties; bij uitstek de periode dat wij zelf ook vakantie hebben hetgeen vaak extra drukte creëert op momenten dat het minder goed uitkomt.

Grote klanten willen ook vaak hun eigen specifieke oplossing voor hun inrichtingsvraagstuk. Deze specials moeten uiteraard wel in dezelfde tijd geleverd worden en mogen eigenlijk niet veel meer kosten. Ook dit vergroot de druk op de organisatie. Echter, aangezien de aantallen grote projecten beperkt zijn kun je het als Gispen niet veroorloven om nee te zeggen. Een ander aspect van de keuzes die gemaakt zijn is het aantal handelsproducten dat door ons geleverd wordt. Gispen maakte 10 jaar geleden tafels, kasten, ladeblokken en tussenwanden. Alle overige producten werden ingekocht bij toeleveranciers.

Als het aandeel in de omzet van dergelijke producten, om hierboven genoemde redenen, afneemt moeten, om de omzet op peil te houden, andere producten worden verkocht. Inmiddels zien we een snelle toename van het aantal producten met een zogenaamd Gispen label. Producten die we zelf hebben ontworpen of voor

ons ontworpen zijn. Soms maken we die zelf, zoals de schitterende collectie lampen, en soms worden die voor ons geproduceerd zoals de zeer succesvolle Zinn bureaustoel. Terug naar de markt en wat ons te wachten staat. Gebouwen en functies gaan veranderen. Mensen en de organisaties waarin zij werken gaan veranderen. De hulpmiddelen en apparaten waarmee we werken gaan veranderen. Gispen zal mee veranderen, gewoon omdat we daar goed in zijn. We snappen als geen ander wat de markt vraagt. We spelen steeds op tijd in op trends en ontwikkelingen en passen ons aanbod aan op die veranderingen. Dat vraagt om flexibiliteit van onze organisatie en ook van jullie, onze collega's. Pieken en dalen, standaard en special, nieuw en nieuwer, vervroegen van orders maar ook uitstellen, elke dag een nieuwe verrassing maar ook steeds weer succes.



Gispen is gegroeid door het anders te doen, door nieuwe wegen te zoeken, door nieuwe segmenten te bewerken, door te kiezen voor hetgeen ons onderscheidend maakt. Dat blijven we doen omdat het de enige manier is om succesvol te zijn en te blijven. De markt blijft zich ontwikkelen. Hoe flexibeler wij ons opstellen des te makkelijker is het om die veeleisende klant tevreden te stellen. De klant bepaalt de markt en wij bepalen het succes van Gispen door goed op die klantenwensen in te blijven spelen.

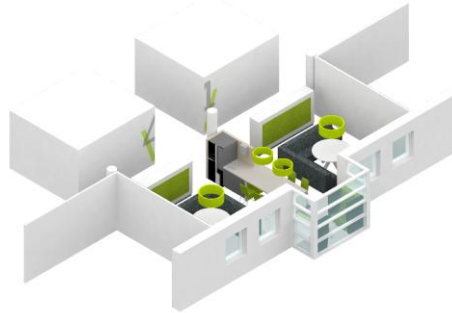
Peter Veer

Project - special oktober - Een inspirerende Gispen inrichting voor IND Zwolle.

De Immigratie en Naturalisatie Dienst te Zwolle krijgt binnenkort een echte Gispen inrichting voor de multifunctionele ruimten. Karin Werges en Alice Tabak hebben de vraag gekregen van de IND mee te denken over de inrichting van de koffiecorners, bedoeld als ankerpunten van de diverse afdelingen.

Met ons ontwerp hebben we het vertrouwen van de klant weten te winnen. De presentatie van de koffiecorners heeft de klant overtuigd om deze ruimte optimaal in te richten.

Dit doen we door een dubbele Multilounge hoekopstelling te plaatsen met Dukdalf tafels, twee Multilounge 'Oor' fauteuils met Dukdalf salontafels en een pantryontwerp met barkrukken.



Entree



Brainstormruimte

Naar aanleiding van de ontwerpen van de koffiecorners hebben we OOK de entree mogen inrichten met een grote Multilounge opstelling en een Dukdalf tafel met Triennial stoelen. De Grote vergaderruimten zijn al opgeleverd samen met de brainstormruimte met o.a. een

Multilounge bank en Asido poefen. Ten behoeve van de kleine overlegruimten hebben we meerdere sferen en inrichtingen ontworpen voor een diversiteit aan overlegvormen. Er zijn drie verschillende inrichtingen gemaakt: Een ovale TM overlegtafel met Turnstoelen; Een lage zit met Gispen – Bricks banken (Havee), Dukdalf salontafels en Artifort - Libel fauteuils. Ten behoeve van stand 'lean' overleg de Gispen Softbar met Wilkhahn - Stitzen. Op de gangen hebben we de Multilounge 'Oor' fauteuils geadviseerd voor belactiviteiten en klein 1 op 1 overleg.

“met ons ontwerp hebben we het vertrouwen van de klant weten te winnen”

Doordat we in een vroeg stadium met de IND om tafel hebben gezeten hebben we dit project naar Gispen toe kunnen trekken en waren wij de hoofdontwerpers van het interieur. De RGD heeft alleen de NHW structuur ontworpen en Gispen heeft de voortrekkersrol genomen voor de inrichting van de bijzondere multifunctionele ruimten. We hebben daarmee onze opdrachtwaarde

verhoogd van € 400.000,- naar € 700.000,-. Eind oktober wordt de 4^e verdieping opgeleverd met koffiecorners en kleine overlegruimten.
Karianne Taminiau

Gispen Export

Het verzenden van een order naar het buitenland betekent veelal dat de producten anders ons bedrijf verlaten als dat wij gewend zijn. Een zending wordt bijvoorbeeld afgehaald door een transporteur die het vervolgens naar de haven brengt waar de producten een zeecontainer in gaan. Een paardendeken gaat hier niet volstaan.



Michel van Antwerpen en Wim Kruis zijn de mannen waarmee geschakeld wordt om in detail de zending gereed te krijgen. Afmetingen en gewichten van producten, wijze van verpakken en nog veel meer details worden vastgelegd zodat er een goed en onbeschadigd product op de

eindbestemming komt. Voor nu zijn dat o.a. zendingen die naar Toronto, Canada gaan maar ook naar Krueger International in de USA.
Jasper Noorlander

Sales

Oktober was de maand van activiteiten:

- De Orgatec in Keulen werd bezocht, (vakbeurs voor kantoorinrichting).
- Op maandag 27 oktober stuurden de accountmanagers een mailing naar onze klanten met een klinkslag naar de wintertijd waarbij de klok achteruit wordt gezet maar dat met de Gispen Zinn de tijd juist vooruit gaat.
- Om het sales team te versterken zijn vacatures geplaatst voor een adviseur architecten, accountmanagers en new business manager.
- Dit jaar zijn wij van de partij bij Management Events. Hiervoor worden exclusief bedrijven geselecteerd om met Gispen 1 op 1 in gesprek te gaan over onderwerpen zoals circulaire economie en 12CU.
- Het tenderteam wist de aanbestedingen van G.V.B, GGD

Gelderland en Gemeente Drechterland (regio Enkhuizen) te winnen.

- Mooie opdrachten werden gegeven door Fontys, Gemeente Amsterdam, VU Amsterdam, Gemeente Capelle a.d. IJssel, TU Delft met een heel bijzonder functioneel PC meubel voor digitaal toetsen.



Een mooie maand voor Gispen!

Het sales team

Productie

We zien het momenteel in de productie drukker en drukker worden. Lijkt zeker tot en met december zo door te gaan. Samen met Randstad zijn we doende om de juiste mensen te werven, om zo te kunnen voldoen aan de capaciteitsvraag.

Omdat "vroeg pensioen" niet meer bestaat en de AOW-leeftijd ook is opgeschoven, zijn we bijna vergeten dat er een moment komt waarop medewerkers gaan stoppen met werken vanwege hun leeftijd. Maar hier blijkt uitstel, geen afstel. Wim Dingemans en Jack Fey hebben het plan om in 2016 te stoppen met hun werk.

“Vervanging van 100 jaar Gispen ervaring vraagt wel wat inwerktijd”

En omdat we weten dat de tijd vliegt, zijn we druk doende hier op in te spelen. Om de Technische Dienst en Gereedschapmakerij op sterkte te houden, is Cor Noordermeer in de Gereedschapmakerij aan de slag gegaan. Teus Verwolf was tot voor kort de enige praktijkopleider voor onze leerlingen in de Metaalbewerking.

Afgelopen maand hebben William van Beurden en Jeroen van Arkel een opleiding gevolgd en zijn nu ook bevoegd praktijkopleider. Hierdoor kunnen ze Teus alvast wat werk uit handen gaan nemen. We zijn nu nog op zoek naar een juiste medewerker voor onze TD. Wim en Jack hebben samen zo ongeveer een 100 jaar Gispen ervaring, hun taken overnemen vraagt wel wat inwerktijd, vandaar bovenstaande acties.....

Karel van Zoelen

Installatieteam & Expeditie

Installatieteam

Het blijft 'lekker' druk in het Installatieteam. Dagelijks zijn er tussen de 20 á 25 man nodig om alle orders uit te leveren en service en reparatie opdrachten uit te voeren. Het wagenpark wordt uitgebreid met 1 servicebus. Deze zal worden ingericht met veel stoelonderdelen en speciale onderdelen voor bijv. proefopstellingen. Daarnaast was oktober een drukke maand van vwb plaatsen van proefopstellingen. We hopen dat deze allen kunnen worden omgezet in harde opdrachten. Rond deze periode hopen we project Gem. Rotterdam succesvol

af te sluiten. Een project waar we met korte tussenposen vanaf WK 32 mee bezig zijn geweest en waar de zeecontainers uit China vanuit de haven rechtstreeks werden afgeleverd bij 'De Rotterdam' en we het complete proces van assemblage op locatie hebben uitgevoerd. Op dit moment is de voorbereiding van de inhuizing van de RABO bank Utrecht in volle gang. Van dit project gaat fase 1 in WK 47 van start. We zijn er klaar voor!!

Expeditie

In de expeditie blijft het zoeken naar ruimte. Uitgestelde orders, vroeg binnenkomende handelsartikelen en de grote hoeveelheden Gispen stoelen nemen zeer veel ruimte in beslag. Dit zorgt ervoor dat we steeds weer creatiever en inventiever worden in het creëren van ruimte. Zo zijn we bijv. aan het experimenteren met een emballagemiddel voor stoelen. Denk aan stapelbare emballagemiddelen zodat we vertikaal de ruimte ingaan en de opslagcapaciteit mogelijk kunnen verdubbelen. Wordt vervolgd.

Cor van de Bovenkamp

Antriol

Onlangs zijn wij begonnen met het omtoveren van ons kantoor naar een echte Gispen showroom. Regelmatig komen er klanten bij ons op bezoek en die zien natuurlijk ons kantoor. Wij waren onderhand wel toe aan een nieuwe inrichting.

“omtoveren van ons kantoor naar een echte Gispen showroom”

Hierin proberen wij alle productlijnen te laten zien die wij kunnen leveren. Het is de bedoeling om zoveel mogelijk verschillende combinaties van onze producten te plaatsen en als proof-of-concept aan klanten te laten zien. Het is ook meteen een manier om voor onze productie alle kinderziekten op te lossen bij producten die wij nog niet eerder hebben gemaakt.

Daarnaast komt Charly Jongejans regelmatig langs om Antriol en Avarte sales ondersteuning en Gispen productkennis te verlenen. Wij merken dat er de laatste tijd wel vaart achter zit. We krijgen steeds vaker Avarte orders met steeds meer verschillende producten.

Zana Ghaderi

P&O

Jubilea:

De laatste maanden is er in 3 gevallen voor gekozen om het bedrag wat gereserveerd is voor de viering te schenken aan het Nationaal Fonds Kinderhulp. Dank hiervoor aan Eddie Balk, Anja Tijdeman en Mandy Popping!

Henk Kwant

Sinds begin deze week heeft Henk Kwant het kantoor naast Peter Veer betrokken, welkom op de eerste verdieping Henk!

Gispen Facebook Collega's is nu actief; nieuws van je collega's is hierop te volgen, daarnaast mag je "er ook wat van vinden" door te reageren op de artikelen.

Noteer alvast in je agenda:

**Donderdagmiddag 18
december
Kerstborrel**

Deze maand in de Buzz:

- * 2013 een goed jaar
- * Oriëntatie verbetering MB
- * Vertrouwenspersoon
- * Eindsprint 2014
- * Beurs Facilitair jan '15

Finance

Met nog een goede 3 weken te gaan zijn we op weg naar een goed jaar voor Gispens Group met een omzet van 62.000.000 euro; dit betekent een groei van 9% t.o.v. 2013. Gispens Nederland, Gispens België en Gispens China: allemaal doen ze het beter dan in 2013.

Een hele mooie prestatie en zelfs boven budget. Zoals eerder aangehaald is de markt scherp en zagen we de marge onder druk staan. Ondanks de hogere omzet zijn we in staat geweest de kosten goed in lijn met het budget te houden. Per saldo gaat dit zoals het er nu naar uitziet resulteren in een beduidend beter resultaat dan in 2013. Budget gaan we dit keer niet halen maar zeker gezien het economisch klimaat mogen we zeker tevreden zijn en kijken vele branchegeenoten met verwondering naar onze prestatie. Ze vragen zich af

WHY wij niet. Op de Gispens Collega's site van Facebook is het *WHY wij wel* mooi te volgen en dat maakt duidelijk dat we voor een uitdagend 2015 kunnen gaan.

Anne Jan Stuij

Sales

“In november werden mooie orders geboekt”

Kantoren:

o.a.: TomTom, FM Haaglanden, G.V.B., Weekbladpers Media,



Pand Resident in Den Haag – opdracht FM Haaglanden



Een nieuw product voor TomTom: Een verrijdbare zitsta scrumtafel met een gaslift.

Onderwijs:

o.a. Vrije Universiteit Amsterdam, Fontys Eindhoven, ROC ID college.

Zorg:

o.a. Sherpa, Diakonessenhuis Utrecht, Radboud UMC.

Sales events:

Amsterdam:

Het Circulaire Economie event in Amsterdam op 14 november was een groot succes met veel lovende reacties van de genodigden. De gastspreker wist de genodigden tot het laatste toe te boeien.

Rotterdam:

Het geplande sales event De Zitting in Rotterdam op 20 november kon helaas geen doorgang vinden in verband met

een te gering aantal aanmeldingen. In het voorjaar zal dit event opnieuw worden georganiseerd.

Het salesteam

Productie

De eindsprint is in volle gang, zal ook een toer zijn om alle orders op tijd klaar te krijgen. Ondanks dat het einde jaar in zicht komt, kunnen we nog steeds een beroep op de meeste productie medewerkers doen om extra over te werken of om eventueel ATV dagen in te trekken. Zo nodig zijn diverse medewerkers bereid om de dag voor Kerst of de dagen tussen Kerst en Nieuwjaar te werken. Natuurlijk is het in ons eigen belang dat we orders op tijd klaar krijgen, maar zeker complimenten voor allen die aangeven “de kar” tot de laatste dag te willen trekken.

“Hoe kunnen we zo goed mogelijk omgaan met kleine series speciaal werk”

In de metaalbewerking zijn we ons aan het oriënteren hoe we ons machinepark en lay-out mogelijk

kunnen verbeteren. Aanpassen op de huidige omstandigheden. Geen grote orders, geen lange levertijden, steeds minder standaard producten. Hoe kunnen we zo goed mogelijk omgaan met kleine series speciaal werk, met korte doorloop en levertijden. Kunnen we opsteltijden van machines en gereedschappen tot een minimum beperken? Heel veel vragen die om de nodige verdieping vragen. Wat we al concreet aan het oppakken zijn, is het volgende: machines en gereedschappen die niet worden gebruikt, gaan we afvoeren. Een aantal machines zijn al uit de productiehal gehaald en verkocht. Alle gereedschappen zijn geïnventariseerd en ook al deels opgeruimd. Of we ons machine park kunnen verjongen, zal nog blijken, maar we zullen zeker ruimte gaan winnen.

Karel van Zoelen

Installatieteam & Expeditie

Installatieteam

Eind juli 2014 zijn we begonnen met het inhuizen van de Gemeente Rotterdam en deze order hebben we, ondanks alle strubbelingen, denk aan liftproblemen, het boren van gaten ten behoeve van stroomdoorvoer etc., tot

een goed einde weten te brengen, met de welverdiende complimenten van de klant. Hulde aan Michel en zijn mannen! Dit schrijvende zijn we gestart met de inhuizing van Reed Elsevier in Londen en staat ook het project in Toronto voor de deur.

“Gemeente Rotterdam: de welverdiende complimenten van de klant”

Dichter bij huis, de ondertussen beruchte “eindejaarsprint”...week 52 en week 1 zitten vol met onder andere Fontys Hogescholen en de Rabobank Utrecht fase 1. Dit zal een zeer grote uitdaging worden met naar schatting 40 Á 45 monteurs per dag, verdeeld over verschillende locaties in Nederland. Organisatie is reeds in volle gang. In januari 2015 meer hierover.

Expeditie

In de expeditie hebben we veel baat bij de lift die door de Technische Dienst is geplaatst. Daarnaast is de bouw van de loopbrug in volle gang, die de expeditie moet gaan verbinden met de vlonder in de Assemblage, voor een zo efficiënt mogelijk gebruik van opslag capaciteit.

Een punt van aandacht blijft het magazijnbeheer in onze expeditie. De impact van het niet volgen van diverse administratieve procedures door een aantal disciplines binnen Gispen, als bijv. het niet of op de verkeerde manier inboeken van retourgoederen en proefopstellingen, maar ook van reguliere orders, zorgt voor een grote lijst van materialen en meubels die niet meer fysiek in de expeditie staan maar nog wel staan ingeboekt in “mag.330” (=expeditie). Denk hierbij aan geannuleerde orders/producten die al wel zijn teruggestuurd naar de betreffende leverancier maar niet uit BAAN zijn weg geboekt. Andersom worden er ook spullen, zonder overleg met de expeditiemedewerkers, uit de expeditie weggenomen. Deze dienen dan te worden afgeboekt door de betreffende persoon, wat niet of nauwelijks gebeurt. Een dringend verzoek aan alle disciplines binnen Gispen die boekingen en andere mutaties uitvoeren in “mag.330” om hier in 2015 extra aandacht aan te geven. Hier mee maken we Anne Jan en Danny vreselijk blij ☺. Alvast bedankt voor jullie medewerking!!

Cor Bronk

Export

Misschien wel een beetje onzichtbaar maar er gebeurt een hoop bij de afdeling Export. Afgelopen maand uitlevering van een project in Moskou o.a. met Multilounge en Zinn stoelen. Prijsopgaves voor een project in Qatar (2000 nachtkastjes). Charly zit op dit moment ca. 40% van de tijd in China om onze businesspartner Avarte commercieel te ondersteunen maar ook om veel kennis over te dragen aan onze eigen verkooporganisatie van Antriol. De maand startte met deelname aan een handelsmissie in Beijing o.l.v. Burgemeester van der Laan van Amsterdam. Aldaar hebben wij met grote partijen gesproken zoals Lenovo en TLC media. Vervolgens vervolgfafspraken gehad bij grote architectenbureaus. In Shanghai o.a. gesproken met Facebook China (in 2016 wordt FB toegestaan in China) en Muraya architects (vervolgfafpraak van september).

Inmiddels is Jasper druk bezig geweest met het o.a. opzetten van installatie manuals en de Ildex beurs in Toronto waar Gispen samen met onze Canadese importeur vertegenwoordigd zal zijn. Waarover in de volgende Buzz meer.

Team Export

Vertrouwenspersoon

In december 2012 heeft men mij gevraagd voor de functie van Vertrouwenspersoon.

Ik werk ruim 17 jaar bij Gispén en was destijds verrast dat men aan mij dacht. Ik behoor tenslotte niet tot de oude "Gispén kern". Achteraf blijkt de drempel daardoor wat lager te zijn om eens langs te komen.

Ik vind het (nog steeds) een grote eer en hoop dat ik het tot nu goed gedaan heb.

Gelukkig is er in die twee jaar niet iets ernstigs voorgevallen waar een Vertrouwenspersoon voor ingeschakeld moest worden. Denk b.v. aan discriminatie of seksuele intimidatie.

“Aarzel niet, misschien kan ik helpen”

Wel zijn er de afgelopen twee jaar een aantal gesprekken gevoerd met collega's, die een vraag of een probleempje hadden waar ze even over wilden praten. Het is in hoofdzaak mijn taak om te luisteren en indien mogelijk te adviseren.

In het algemeen betrof het een voorgenomen maatregel binnen Gispén of een klein probleempje met

een collega of leidinggevende waar men niet uit kwam. Gewoon even overleggen zonder dat er direct een soort van proces in gang werd gezet. Men wilde beslist anoniem even "praten".

Ik kan daar gehoor aan geven. Meestal was een gesprekje genoeg, soms moest ik zelf even informeren hoe verder te handelen, maar nooit heb ik de persoon in kwestie met naam genoemd!

Dus, aarzel niet met een vraag of probleem(pje), kom langs, mail of bel, misschien kan ik helpen. We komen er vast wel uit.

Petra Bart

Marketing

Het marketing team is met de terugkomst van Sanne (welkom terug!) en het herdefiniëren en invullen van de rollen bijna op sterkte om de ambitieuze plannen te gaan realiseren. In de aanloop daar naar toe wordt er gelijktijdig hard gewerkt aan de lopende projecten zoals:

- De voorbereidingen voor beursfacilitair, die 14 januari van start gaat. Onze stand staat in het teken van de circulaire economie, waar we komende jaren op in gaan zetten.

- Het updaten van de prijslijsten voor 2015.
- Het uitrollen van de nieuwe bedrijfspresentatie en de Gispén app.

Allemaal mooie stappen vooruit

Ramon van Soelen

Personeelsfonds

Het bestuur van het personeelsfonds heeft besloten om per 1 januari 2015 een premieverlaging door te voeren.

“Premieverlaging per 1 januari”

Het huidige percentage van 0,21% (van het bruto salaris) wordt aangepast naar 0,15%. Dit besluit is genomen zodat ook in de toekomst de inkomsten en uitgaven gelijke tred blijven houden.

John van der Hoeven

Antriol

Alhoewel onze meeste Chinese collega's pas echt Nieuwjaar vieren in februari (Chinees Nieuwjaar), is ook hier ons fiscaal jaar bijna voorbij. Met nog 1 maand te gaan, verwachten we een matig positief resultaat, met name door een onverwachte hoge order intake van Gispén. We hopen dan ook dat deze trend zich voort zal zetten in 2015. Aan ons zal het in ieder geval

niet liggen... Kijkend naar de afgelopen jaren zien we een duidelijke trend in terugloop van 'quality costs', waarbij 'quality costs' op dit moment nog maar 0.4% bedragen van de totale interne omzet. Een financiële manier om te zeggen dat onze kwaliteit toch echt wel naar behoren is!

We wensen al onze collega's in Nederland alvast een Gelukkig Kerstfeest en goed Nieuwjaar! Hopend op een nog succesvollere samenwerking tussen Gispén en Antriol.

P.S. Graag zou ik bij deze willen aankondigen dat vanaf Nov. 24, 2014 Giel Franken aangesteld is als Vice-GM, naast onze huidige Vice-GM Ms. Xiong Ying.

“Gelukkig Kerstfeest en een goed Nieuwjaar”

Berry Schrijen

P&O

Binnen de werkkostenregeling die per 1 januari a.s. voor alle werkgevers in Nederland geldt, is veel te lezen in de media over het Fietsplan. Wij zijn als

Gispen al eerder overgestapt naar de fiscale Werkkostenregeling. In ons beleid omtrent het Fietsplan verwachten we dan ook geen wijzigingen op korte termijn. Alle aanvragen van dit jaar konden gelukkig worden toegekend. Gedurende het eerste halfjaar van 2015 kunnen weer 5 medewerkers gebruik maken van dit fiscaal gunstige plan.

Jacqueline v.d. Brink is bereid gevonden om de management ondersteunende taken van Daniëlle over te nemen naast haar functie op P&O. In goed overleg worden deze taken overgedragen, zodat Daniëlle haar aandacht volledig kan richten op Gispen Support.

Wim van het Pad heeft ervoor gekozen om in plaats van een jubileumfeest te vieren ter gelegenheid van zijn 40 jarig jubileum, de vergoeding aan het Nationaal Kinderfonds te schenken.

Facebook Collega's

Op dit moment zijn er 93 leden, dat is fantastisch. Wie wordt nummer 100? Sluit je aan en deel je ideeën, je hobby's en je nieuws. Nu extra aantrekkelijk om je vóór 12 december aan te melden en kans te maken op een Outline!

Dit was weer de laatste uitgave van de Buzzness van 2014.

De redactie wenst jullie allen het volgende:

Stap boordevol vertrouwen in het splinternieuwe jaar.
Maak elke dag een tikkeltje bijzonder.
Voor iedereen het beste- het mooiste wat er is en telkens weer een ander prachtig wonder.

