



Jaargang 7, nummer 1 Januari 2009

Resultaten – t/m december 2008 Gefactureerd (bedragen x € 1.000)

	t/m december 2008	t/m december 2007
Omzet extern	41729	40332
Omzet IC *)	5584	4234
Omzet Lensvelt	12202	12553
Totaal	59515	57119
*) intercompany		

Toelichting cijfers:

De omzet van Gispen en Lensvelt is 4% gegroeid in 2008. In december werd een enorme eindspurt gemaakt. De orders on hand bedragen per eind 2008 bijna 8.000 tegen bijna 12.000 eind 2007. De verwachting voor 2009 is dat de omzet 15% lager gaat uitvallen. Inmiddels zijn maatregelen genomen om de kosten hiermee in lijn te brengen.

Sales

De eerste 2 weken laten voorspoedige cijfers zien. Prachtige opdrachten bij het RIVM en nieuwe klanten als het IND in Rijswijk en de Rabobank Voorne/Putten leverden hier een belangrijke bijdrage aan. Naast het standaardmeubilair (250 werkplekken) en elektrische hoogteverstelbare TM-tafels met TM Wall sleepte Gispen ook het handelsmeubilair in de wacht. Vijf bedrijven mochten offerte

maken en Gispen was zeker niet de goedkoopste maar wel de beste.

Prima werk! Ook liet Gispen zich van haar beste kant zien op de beurs Facilitair 2009 op 14, 15 en 16 januari in Den Bosch. Gispen stond voldoende in de belangstelling en op de nieuwe loungewerkplekken werd enthousiast gereageerd. Na de beurs werd een beldag gehouden om met potentiële relaties een afspraak te maken, direct of voor de toekomst. Op naar februari!

Marketing 2009

Voor de positionering van Gispen Inrichters wordt er gewerkt aan een slimme versie van Life At Work, waarbij het thema MVO zal niet ontbreken. Dit zal doorgevoerd worden op onze website, in onze brochures en presentaties. Het Assortiment kent na de "Less is More" actie een compacter Gispen Label met de tafelprogramma's Gispen Atlas, IC, TM, Clubdesk en de bergingsproducten Gispen Meta en Ladeblok. Daarnaast is de uitbreiding met de NgispeN producten een fantastische aanvulling. De diensten van Gispen zullen ook als gevolg van het slimmere Life At Work een oprisser krijgen. Op het gebied van de Communicatie begonnen we het jaar direct (14, 15 en 16 januari) met onze stand op Facilitair 2009 in Den Bosch.

Twee thema's stonden centraal: de Gispen Worklounge en Total Cost of Ownership.

De uitbreiding van ons assortiment stelt ons meer en meer in staat om een gemakkelijke ingang bij de diverse uitgevers te verkrijgen, maar hoeveel Design kunnen jullie aan?



Komende maand staat de NSOD-stoel van Richard Hutten centraal (1 beeld zegt meer dan duizend woorden).

Diane van Veen, Karin van Schaik en Klaas Aalbers wensen jullie een daadkrachtig en leuk 2009 toe!

Koffieautomaten

In februari loopt na 7 jaar het contract met Douwe Egberts met betrekking tot de koffieautomaten af. Een aantal bedrijven heeft offerte uitgebracht en uiteindelijk is de keuze gevallen op Westhoff automaten en Nescafe koffie. De huidige automaten worden in week 8 vervangen door de nieuwe automaten die op dezelfde locaties worden geplaatst. De keuzemogelijkheden zijn vergelijkbaar met de huidige. Daarnaast krijgen nu ook de automaten in het



bedrijfsrestaurant en in het GIC (beneden) dezelfde keuzemogelijkheden.

Douwe Egberts laat het koffieapparaat in het GIC, voor onze bezoekers, in bruikleen staan, dus hier verandert niets.

Afvalverwerking

Vanaf 1 april 2007 heeft Van Gansewinkel de zorg voor ons afval op zich genomen. We hebben samen met Van Gansewinkel een aantal verbeteringen kunnen doorvoeren met name op het gebied van afvalscheiding en efficiëntie. In december hebben we besloten dat we dit laatste weer zelf gaan verzorgen. We hebben John Sloot bereid gevonden om dit op zich te nemen. We zijn ervan overtuigd dat we het bereikte niveau kunnen vasthouden en op punten zelfs kunnen verbeteren. John is in zijn nieuwe functie verhuisd van de afdeling Metaalbewerking naar de afdeling KAM.

Metaalbewerking

Ondanks tegenvallende verkopen zijn we toch redelijk druk in Metaalbewerking. Heeft er mee te maken dat een aantal uitzendkrachten opgezegd zijn en we een aantal vaste medewerkers uitlenen aan andere afdelingen, met name assemblage en installatie. De groep is dus kleiner en vandaar toch lekker met z'n allen. De 'oude' afdeling Buis en Profiel is vanaf heden compleet

verhuisd en de vrijgekomen ruimte is nu helemaal ingericht voor goederenontvangst vanuit China en Polen. Dit werkt perfect.

Magazijn en Goederenontvangst

Vanaf 2009 is het centraal magazijn en goederenontvangst overgegaan van Michel van Antwerpen naar Cor van de Bovenkamp. Zal in het begin even wennen zijn, immers, nieuwe teamleider nieuwe wetten. In het magazijn hebben we acties opgestart om effectiever te gaan werken. Ook op deze afdeling werken geen uitzendkrachten meer dus is het flink aanpakken voor het vaste team. Eén van de belangrijkste acties is het herkenbaar maken van de artikelen. Dit vermindert het zoeken aanzienlijk. Zo ontstaat er meer tijd voor preventief voorraadbeheer. Denk hierbij aan de juiste magazijnindeling, ruimte creëren door incurante voorraad af te voeren, dubbele locaties samenvoegen enzovoort. Ook orde en netheid en goede dienstverlening naar de rest van de organisatie hebben de volle aandacht. Vanaf februari gaan de medewerkers van magazijn en goederenontvangst rouleren op deze afdelingen zodat ze elkaars werkzaamheden kunnen overnemen. Dit zorgt voor meer flexibiliteit. Het team magazijn-medewerkers is goed gemotiveerd en gaat ervoor. Wordt vervolgd.

WIA/WGA – ook jouw pakkie-an!

Er is al veel informatie verspreid over de nieuwe arbeidsongeschiktheidsverzekeringen WIA en WGA. Maar het blijft een ingewikkeld verhaal. Wat gebeurt er als je arbeidsongeschikt wordt en blijft? Wie betaalt je uitkering, hoe hoog is die uitkering en hoe lang wordt er uitgekeerd? Dat zijn vragen die je jezelf moet stellen om een goede beslissing te kunnen nemen over aanvullend verzekeren. Een algemeen advies hierover heeft niet zoveel zin, omdat ieders situatie nu eenmaal anders is. Wel heeft het zin om je goed te laten informeren over de verzekeringen.

De heer Lex Toonen van MN Services komt naar Gispen om een presentatie te geven. Hiervoor hebben zich al tientallen medewerkers aangemeld. Mocht je na wikken en wegen ook wel wat voelen voor het bijwonen van zo'n presentatie, vraag dan eens bij P&O of er nog plaats is. Wie weet kun je nog aanschuiven. Maar vol = vol.

Bijdrage zorgverzekering

Was je bij CZ verzekerd voor zowel de basis- als de aanvullende verzekering, dan kreeg je in 2008 een maandelijkse bijdrage van Gispen. We hebben besloten om ook in 2009 deze bijdrage te blijven geven.

Spreekuur bedrijfsarts en bedrijfsmaatschappelijk werk



Ook in 2009 komt bedrijfsarts Jean-Pierre van Gemert met regelmaat naar Gispen om spreekuur te houden.

Het spreekuur vindt telkens plaats op woensdagmorgen in de oneven weken. Een gesprek met de bedrijfsarts kan worden geregeld, ook als je niet ziek bent. Wil je de bedrijfsarts spreken, maak dan een afspraak via de afdeling P&O. Bedrijfsmaatschappelijk werkster Gerda de Kruijf is ook regelmatig bij Gispen. Ook voor haar geldt: afspraken via P&O, al dan niet nadat je bij de bedrijfsarts bent geweest.



Jaargang 7, nummer 2

Februari 2009

Resultaten – januari 2009

Gefactureerd (bedragen x € 1.000)

	t/m februari	
	2009	2008
Omzet Gispen	4.581	4.895
Omzet IC *)	285	1.008
Omzet Lensvelt	823	1.268
Totaal	5.689	7.171
*) intercompany		

Toelichting cijfers:

Ten opzichte van vorig jaar is er vooral aan Gispen SA minder uitgeleverd. Het wachten is nog op de uitkomst van de nieuwe aanbesteding bij de EG, maar ook bij Lensvelt is de omzet lager. De orders on hand waren eind februari 2008 12.316 tegen nu 9.283; deze daling komt mede doordat vorig jaar de orders on hand voor Gispen SA 2.000 hoger waren.

Vooraf binnen productie zijn de directe gevolgen hiervan goed te merken.

Beste collega's,

In tijden als deze is het van groot belang dat alle zeilen worden bijgezet. Daarom dagen we jou uit om je oren en ogen goed open te zetten. Hoor je via via dat een bedrijf verhuisplannen heeft, of toe is aan een nieuwe inrichting, laat het ons weten.

Geef tips voorzien van een aantal gegevens, zoals een contactpersoon, projectomvang en eventueel een opleverdatum door aan Sylvia Vogelzang. Is deze tip nog niet bekend in het CRM-systeem of bij één van de salescollega's dan word je beloond met een kadobon van € 5. Wanneer jouw tip een opdracht wordt, belonen we je met een kadobon van € 50, best de moeite waard!

In het bedrijfsrestaurant wordt de mogelijkheid gecreëerd om de status van de betreffende leads te volgen op het memobord. Neem de uitdaging aan! Peter Veer

Gispen Support

Sales en de klant ondersteunen, dat is waar Support voor staat en voor gaat!

In combinatie met een klantgerichtheidstraining maken we hier grote stappen. De afgelopen weken hebben de collega's van Support zich waanzinnig ingezet om alle aanvragen voor offertes en begrotingsvoorstellen goed en snel te verwerken.

Te veel trajecten om op te noemen en ik doe mensen tekort door nu namen te noemen...ach ik noem er toch eentje...voor de Ambassades (BuZa) is toch wel heel erg veel werk verzet!

Ook zijn in diverse comités acties opgestart om tot een nog betere samenwerking te komen met Servicecenter en Supply Chain, alles met het doel om trajecten

soepel en effectief door de organisatie te laten verlopen. Gaan jullie de uitdaging met ons aan? Groeten van Support! Jasper Noorlander

Metaalbewerking

Het werk in Metaalbewerking loopt lekker door. De laatste tijd is het druk geweest met een aantal proefopstellingen die wellicht voor orders gaan zorgen. Desondanks is er op de langere termijn te weinig werk om iedereen effectief aan de gang te houden. Daarom hebben er wat personele verschuivingen plaatsgevonden om de continuïteit bedrijfsbreed te waarborgen.

Met name in Assemblage is behoefte ontstaan naar goede en bekwame monteurs na het wegvallen van een aantal 'contracters' en Duitse uitzendkrachten. Richel van Dijk, Peter Terwoert en Jaap Peterse zijn vanaf 15 februari het team van Arnold van Maurik in Assemblage gaan versterken en op dit moment al volop in opleiding. Jos van der Plaat gaat het team van Gerco Versluis versterken in het Installatieteam.

Deze medewerkers verdienen een groot compliment voor hun flexibiliteit en betrokkenheid. We wensen ze daarom ook veel succes met hun nieuwe uitdaging. Vanaf begin februari is er een begin gemaakt om het 'oude' pons-knipcentrum (Amada) te ontmantelen. De verwachting is



dat dit eind april afgerond kan worden.

Magazijn

In het magazijn gaan de zaken voorspoedig. Magazijn 5 is voor 80% op orde, wat wil zeggen dat de voorraad is geïnteriseerd en zo neergezet dat de productlijnen per gangpad zijn ingedeeld.

Om onderdelen te picken van 1 productlijn (bijvoorbeeld TM) hoeven we dus niet meer in verschillende gangpaden te zijn maar volstaat 1 gangpad per picklijst. Ook staan de 'hardlopers' op lage locaties en dus relatief makkelijk te picken en 'zachtlopers' op hoge locaties.

Met magazijn 6 (klein materialenmagazijn) doen we hetzelfde, op dit moment is dit voor 25% klaar.

Orde en netheid hebben ook de volle aandacht. Centraal magazijn ziet er goed geordend en schoon uit, wat extra motiverend en stimulerend werkt.

In samenwerking met Supply Chain hebben we ook een verbetering kunnen realiseren met betrekking tot picklijsten.

Deze kunnen nu door het magazijn zelf gegenereerd worden door middel van het ingeven van één runnummer. Eerdergenoemde acties zorgen ervoor dat we aanzienlijke reductie van indirecte uren hebben kunnen bewerkstelligen. Complimenten voor eenieder die hieraan heeft bijgedragen. Volgende actie is het

reduceren van transport-handelingen van en naar buitenlocaties. Wordt vervolgd.



Jaargang 7, nummer 3
Maart 2009

Sales

De orderintake van Sales NL is op dit moment op target. Er wordt keihard gewerkt om voldoende opdrachten binnen te halen. Wij zitten in een situatie dat opdrachtgevers voorgenomen opdrachten vrij gemakkelijk uit- of afstellen. Het is dus een kwestie van ervoor zorgdragen dat wij voldoende orderkansen creëren, zodat wij toch nog aan voldoende intake komen. Afgelopen periode hebben wij via een Europese Aanbesteding een contract kunnen afsluiten met De Gelderse Roos (zorginstelling in het oosten van het land). Ook een mooie opdracht bij Kleurrijk Wonen en de Gemeente Geertruidenberg. ABN-AMRO heeft ook weer opdrachten verleend voor een call-center in Breda en de herinrichting van het prestigieuze Dialogue House in Amsterdam waarin tal van producten van uit de NgispeN collectie zullen worden toegepast. Dan kom je automatisch op het begrip "een Gispen Interieur". Op 8 maart is Salesbreed getraind hoe om te gaan met een Gispen Interieur en de toepassing van NgispeN-producten. Richard Hutten was zelf aanwezig en heeft een inspirerende presentatie over zijn werk gehouden. Daarna volgde een presentatie van onze interieurontwerper Rob Lotstra die een goed betoog hield

hoe je NgispeN producten kunt toepassen in verschillende soorten interieur.

Op de beurs Zorg Totaal hebben wij via de stand van FMN ook weer veel nieuwe relaties ontmoet. Verder zijn wij erg blij met de actie om Gispenbreed leads te genereren. Het is voor ons ontzettend belangrijk om attent gemaakt te worden op nieuwbouw- of verbouwprojecten. Natuurlijk komen er veel leads die wij al bewerken maar wij wachten natuurlijk ook op die lead van dat ene project dat nog niet bij ons bekend is. Op woensdag 1 april (geen grap) wordt er weer een beldag naar architecten georganiseerd, hetgeen ook weer bijdraagt aan extra kansen in projecten. Kortom wij zitten niet stil!

Supply Chain

Via Intranet is begin januari gecommuniceerd over geplande organisatorische wijzigingen binnen Supply Chain. Nu ruim 2 maanden verder zijn veel mensen verhuisd en behoren nieuwe of andere taken tot eenieders verantwoordelijkheid. Zo kun je Marian en Michel van NgispeN tegenwoordig vinden in het voormalige Bedrijfsbureau MB en kun je de mensen van Bedrijfsbureau MB vinden in het Bedrijfsbureau Assemblage. Ook de make-over van Bedrijfsbureau ETI is nog eens lichtjes overgedaan en zijn hier nu álle planners van Gispen gehuisvest.

Alle werkvoorbereiders en inkopers zijn op hun beurt gecentraliseerd in het kantoor in de Assemblage. Naast de fysieke verhuisinspanningen wordt op dit moment hard gewerkt om de nieuwe taken eigen te maken en, nog veel belangrijker, wordt er gestudeerd op plannen om nog effectiever te plannen, calculeren en in te kopen. Eens te meer moeten we juist nu eerst bezig zijn met de goede dingen voor dat je ze goed kan doen. Aan creativiteit en inzet ontbreekt het niet binnen het team! Je leest hier later meer over. Sander

WIA/WGA

We hebben contact opgenomen met WIA Metalektro/ MN Services over het uitblijven van berichtgeving mbt de arbeidsongeschiktheidsverzekeringen WIA en WGA. Het uitblijven van bericht heeft te maken met het verlengen van de aanmeldingstermijn tot 1 april 2009. Na 1 april zal een definitief deelnemersoverzicht worden gemaakt en zullen de premies worden bepaald. Elke medewerker die zich heeft aangemeld voor WIA en/of WGA krijgt daarna een voorlopig deelnamebewijs. NB Tot 1 april 2009 is aanmelding mogelijk zonder medische waarborg vooraf, daarna is medische waarborg vereist!

Een Gispen Interieur



Door de uitbreiding van het Gispen Assortiment met o.a. de NgispeN producten zijn we nu prima in staat om opdrachten te realiseren met onze eigen producten. Een typisch Gispen kantoor of interieur is uniek en onze relaties zullen hiermee ook verrast worden. Het Gispen Interieur zal een herkenbaar element worden en op die manier onderscheidend zijn van andere aanbieders. Het gebruik maken van de naam, het merk Gispen in combinatie met onze herkenbare producten geeft ons heel veel mogelijkheden. Bijgesloten vind je een geheugenkaartje om bij je te houden.

Magazijn

In het magazijn blijven de zaken voorspoedig gaan. Voorraad, voornamelijk ladeblokken, die we door ruimtegebrek hadden opgeslagen op de Plantijnweg, zijn overgebracht naar ons eigen magazijn. Door een efficiënter voorraadbeheer hebben we voor deze voorraad weer ruimte beschikbaar. Daarmee hebben we een groot deel van de pendel-transporthandelingen geëlimineerd wat veel tijd, en dus geld, oplevert. Een ander voordeel is dat we nu beter overzicht kunnen houden op de voorraad. Begin maart zijn we, bij wijze van proef, gestart met het '2 Bin' systeem in de Lensvelt montagelijijn. Dit systeem omvat een kleine stelling met bakjes, gevuld met ca. 50 verschillende montagematerialen (schroefjes,

boutjes, moertjes etc.) die dagelijks nodig zijn. Ieder artikel is verdeeld over 2 bakjes die achter elkaar staan. Als de voorste bakjes leeg zijn (wordt dagelijks gecontroleerd), worden deze opgehaald door een magazijn-medewerker. Vervolgens wordt het volle bakje vooraan gezet. In het magazijn worden de lege bakjes weer aangevuld en teruggeplaatst. In montage hebben de monteurs zo altijd voldoende montage-materiaal beschikbaar. Dit moet indirecte handelingen van de monteurs aanzienlijk reduceren. Wanneer de proef succesvol blijkt, zal het '2 Bin' systeem ook op andere montagelijijnen toegepast worden. Een andere actie die we in samenwerking met Metaalbewerking hebben uitgevoerd is het aanpassen van incurante voorraad Octa-lamellen (waarde ca. € 7000). Deze zijn verzaagd naar courante afmetingen zodat ze bruikbaar zijn in de Meta-kasten. Een leuke besparing dus. In samenwerking met Supply Chain zijn we bezig met het verder optimaliseren van voorraden.

Metaalbewerking

Om een efficiëntere indeling en machinebezetting te realiseren is inkrimping van de 2-ploegendienst noodzakelijk. Vanaf april zal de ploegendienst in Metaalbewerking nog bestaan uit 10 medewerkers, verdeeld over 2 ploegen. Deze zijn noodzakelijk om de bottleneck machines optimaal te kunnen

inzetten. De overige medewerkers zullen allemaal werkzaam zijn in dagdienst en, indien noodzakelijk, flexibel worden ingezet in andere productieafdelingen. We willen de medewerkers die niet meer in ploegendienst werkzaam zullen zijn, bedanken voor hun inzet en begrip.

Eerder dan verwacht is de ontmanteling van het 'oude Ponsknipcentrum' een feit. Complimenten aan Jack Fey en Wil Stam die dit hebben gerealiseerd. De vrijgekomen ruimte (ca. 350 m²) wordt zo spoedig mogelijk ingericht als kwartfabrikatenmagazijn en plaatopslag. Verder zijn we erin geslaagd om een aanpassing uit te voeren op afgekeurde hoogte instelbare poten. Deze afgekeurde voorraad vertegenwoordigt een waarde van ca. € 10.000 en is weer volledig bruikbaar. Goedkeur na afkeur noemen we dat. Prima actie van de heren operators.

Sportdag op komst!!!

Maart roert zijn staart, maar voordat je er erg in hebt is het echt voorjaar en dan begint het bij ons alweer te kriebelen. We hebben zin om buiten te zijn, actief te zijn en te genieten van de natuur. En natuurlijk verheugen we ons ook al op de **GISPEN SPORTDAG** die, bij voldoende belangstelling, op **vrijdag 26 juni** zal plaatsvinden. Dat zal in de



namiddag zijn, gevolgd door een spetterende **BARBECUE**.

Peter van der Linden en een team collega's willen de Sportdag gaan organiseren. Jullie begrijpen dat daar veel voor geregeld moet worden.

Om enigszins de belangstelling voor de Sportdag te kunnen peilen, verzoeken we jullie bij je leidinggevende te melden of je op enigerlei wijze aan de Sportdag wilt meedoen of het leuk vindt om te komen kijken naar de sportieve prestaties van je collega's. En ook of je na afloop van alle sportieve activiteiten mee wilt genieten van een heerlijke barbecue.

Bijna onnodig om het te zeggen, maar toch: juist in deze tijden is het belangrijk om samen met je collega's leuke dingen te doen, die het saamhorigheidsgevoel bevorderen. We rekenen daarom op een hoge opkomst!



Jaargang 7, nummer 4

April 2009

Resultaten – 1^e kwartaal 2009

Gefactureerd (bedragen x € 1.000)

	t/m maart	
	2009	2008
Omzet Gispen	9.021	9.642
Omzet IC *)	1.336	2.852
Totaal	10.357	12.494
*) intercompany		

Toelichting cijfers:

De omzet is ten opzichte van het 1^e kwartaal 2008 met 17% gedaald. De daling betreft vooral de intercompany omzet aan Gispen SA en Lensvelt. De marge is lager, dit komt mede door een groter aandeel partner-assortiment. De totale kosten liggen ongeveer 20% lager. Helaas was dit nog onvoldoende om het kwartaal positief af te sluiten. Eind maart vorig jaar hadden we voor 10.293K aan orders on hand, eind 1^e kwartaal 2009 is dit 6.361K. Dit komt voor een groot gedeelte door de E.G. orders van vorig jaar. Positief is dat op de Nederlandse markt de daling bij ons beduidend minder is dan de daling van de totale markt. Het is nog te vroeg om over het hele jaar wat te zeggen, maar dat het hard werken is en blijft, dat is zeker.

Sales

Deze maand waren er voor Gispen uit alle windstreken opdrachten. Rechtbank Amsterdam, Shared Service Justitie in het noorden, Stichting Vernieuwing Gelderse vallei zorgen voor opdrachten voor Gispen producten. Handelsproducten zorgden voor omzet bij gemeente Enschede en provinciehuis Zuid-Holland. Tendermanagement is very busy. Tot eind mei moeten er zeker 8 aanbestedingen de deur uit en dat is niet gering. Positief te melden dat we de aanbesteding bij het Ministerie van Verkeer & Waterstaat voor totaalinrichting voor speciale ruimtes hebben verworven. Zelfs alle dienstverlening wordt betaald en dat is heel prettig. 21 April was een kennisavond voor de sales, support en project. Bij zo'n 50 collega's verslapt de aandacht niet bij interessante sprekers als Peter Veer, Rob Allard, Thomas Wegbrands en Ewout Torreman. We sloten de avond af met een smakelijke pizza. Iedereen is druk, maar dat houdt niet in dat we genoeg trajecten konden binnenhalen in april. Voor mei zijn de verwachtingen beter ondanks de meer dan grote honger van onze concurrenten.

Statistisch gezien...

...pak je maar zelden een grote opdracht. Maar als dat moment dan komt, voelt dat geweldig.

Medio april heeft de Gispen-Lensvelt-Group van het CBS (Centraal Bureau voor de Statistiek) een opdracht van ruim 3 miljoen euro ontvangen om haar vestiging in Heerlen in te richten. Negenhonderd werkplekken alsmede overig meubilair voor vergaderruimtes en directiekamers zullen eind juni geleverd moeten zijn. Een helse uitdaging die we graag aangaan. Redelijk onverwacht diende de kans zich aan om deze opdracht binnen te halen. Eigenlijk was de opdracht namelijk al vergeven aan een andere leverancier. Als een soort "rebound" kwam de tender echter terug in de markt. Rolf van der Klooster aarzelde geen moment en stortte zich als een roofdier op zijn prooi. Met een felbegeerde handtekening onder de opdracht tot gevolg. De missie zou echter niet geslaagd zijn zonder de meesterlijke hulp van met name Jasper, Olga, Peter de Boer en nog een flink aantal Gispencollega's! Dagenlang hebben zij zich in het zweet gewerkt om in een extreem kort tijdsbestek alle formaliteiten, offertes en renderingen voor elkaar te krijgen. Ook de komende weken zullen velen nog stevig aan de bak moeten om alle doelen te halen. Een mooie opdracht van een perfect team. In deze pittige tijd een welkome opsteker!
Rob Brugge.



Time to Innovate - Lensvelt expo in Designhuis

De expositie "Time to innovate", samengesteld door Lensvelt-collega Monique Anker, laat het nieuwste werk van Lensvelt zien. De markt van kantoormeubelen staat niet bekend als oorspronkelijk en vernieuwend. De eenvormigheid en anonimiteit van het doorsnee kantoor worden echter steeds vaker doorbroken, vooral nu organisaties op zoek zijn naar eigenheid. Lensvelt beweegt zich in de voorhoede van deze ontwikkeling en zoekt met haar klanten naar grensverleggende oplossingen. Lensvelt werkt met architecten en ontwerpers in de voorhoede van het vakgebied, met een sterke eigen visie en een feilloos gevoel voor de veranderlijkheid van het tijdsgewricht. De expositie vormt een selectie uit het werk van deze voorlopers. Deze expositie is nu te zien in het Designhuis te Eindhoven. Op zaterdag 28 maart was de expositie op tv in de uitzending van AVRO's Kunstuur. Wil je de uitzending zien, dan kan dit op www.uitzendinggemist.nl. In het Designhuis is tegelijkertijd een prachtige tentoonstelling van Lidewij Edelkoort te zien: "Archeologie van de toekomst". Een tentoonstelling over trends die ons leven bepalen. De eerste tentoonstelling die aan het fenomeen trendwatchen wordt gewijd en wel door de ogen van Lidewij Edelkoort, een

internationaal icoon op dit gebied. De tentoonstelling toont aan dat trends geen vluchtige fenomenen zijn, maar diep verankerd zijn in de dagelijkse gang van ons bestaan. Lidewij Edelkoort analyseert en bestudeert de verbanden tussen kunst, mode, design en de consumentencultuur en ontwikkelt vanuit haar observaties concepten, kleuren en materialen die de toekomst zullen gaan bepalen. Een brede selectie van design, mode, fotografie en veel materiaal uit de beeldarchieven van Studio Edelkoort zullen in deze tentoonstelling getoond worden. De afdeling Marketing is naar beide exposities geweest en vond het zeer de moeite waard. Wil je de exposities ook bezoeken, dan kan dat nog t/m 31 mei. Meer informatie: www.designhuis.com.

Supply Chain

Binnen Gispen wordt de Transport- en Installatieplanning van onze klantorders sinds jaren 3 weken van tevoren gepland. Dit wil zeggen dat vanaf dat moment de dag, de tijd en het vrachtwagennummer bekend is. Dat deze methodiek werkt is bewezen in de afgelopen jaren. Echter in een vroegtijdig stadium jezelf confirmeren aan planning heeft alleen zin wanneer randvoorwaarden zeker zijn. In een sterk veranderende markt zijn de randvoorwaarden bij distributie van onze goederen niet zo zeker meer. Hierbij kun je

stellen dat elke wijziging in een planning ons geld kost en automatisch leidt tot een minder efficiëntere planning (eveneens duurder). Het aandeel assortiment derden (handel) is bijvoorbeeld de laatste jaren enorm gegroeid (was ooit 20% nu 50%), waardoor we afhankelijker zijn geworden van tijdige leveringen van onze partners. De klant is in een sterk concurrerende markt veeleisender geworden en verwacht de grootst mogelijke flexibiliteit omtrent leveringen. Vervolgens is de druk op (interne) kostenbesparing eveneens aanleiding geweest om de huidige planningsmethodiek eens tegen het licht te houden en te bekijken of dit nog bij Gispen-Lensvelt anno 2009 past. Dit is uitgewerkt en heeft geresulteerd in een nieuwe planningsprocedure waarbij we nog maar 2 weken voor de leverweek gaan plannen. Dit geeft de commerciële afdelingen na het moment van het boeken van de order langer de tijd voor het controleren van de juiste gegevens, contactpersonen, voortgang van de bouw, het verwerken van orderbevestigingen van handelspartners etc. Dit met als doel de kwaliteit van de randvoorwaarden te verhogen waardoor de Transport- en Installatieplanning in één keer goed gemaakt kan worden en we hiermee binnen Gispen-Lensvelt Group kosten weten te besparen. De planning is om vanaf leveren week 22 volgens dit nieuwe



stramien te gaan werken. Vanaf dat moment komt eveneens de Mailbox Supply Chain te vervallen die op zal gaan in die van het Service Center. Dit eveneens in het kader van de efficiency.

Metaalbewerking

In Metaalbewerking is het redelijk druk. Heeft te maken met het feit dat we nog maar een kleine 2-ploegendienst (2 x 5 man) hebben en de workload dus grotendeels gerealiseerd moet worden in dagdienst. Dit vereist een strakke organisatie en planning en die verlopen goed. Samenwerking met assemblage en buitendienst verloopt prima. Wekelijks maken we een indeling om zo goed mogelijk de juiste medewerkers op de juiste afdelingen te laten werken. We hebben zo een efficiëntere machine- en manbezetting en besparen veel kosten. Flexibiliteit is onze grote kracht die van essentieel belang is voor de continuïteit van Operations in deze barre tijden.

Ronald Schoonoord en Angelo Baggerman zijn in week 14 en 15 collegiaal uitgeleend aan VMT (bedrijf van Kees Verschoor). Dit is prima verlopen. Kees had een grote piek in zijn productie in die weken, met name het NABT-meubel, en heeft die zo op kunnen vangen. Complimenten aan Ronald en Angelo die Gispén op een professionele wijze hebben

vertegenwoordigd met hun kennis en vakmanschap. Klasse!!! Verder hebben we een opknaptactie gedaan voor kunststof kabelgeleidingen. In overleg met de afdeling R&D hebben we van incurante geleidingen weer courante geleidingen gemaakt door ze te verzagen.

Besparing: € 1250. Verder zijn we plannen aan het uitwerken om de vrijgekomen ruimte van het oude ponsknipcentrum, dat is ontmanteld, optimaal te kunnen benutten voor opslag e.d. Wordt vervolgd.

Magazijn

In het kader van optimalisering van magazijnvoorraden krijgt incurante voorraad veel aandacht. Zowel het centraal magazijn, kwart -en halffabrikaten magazijn, als het lakdelen magazijn worden binnenste buiten gekeerd. Wekelijks wordt gekeken welke voorraad al meer dan een jaar niet heeft bewogen. In overleg met Supply Chain en Finance wordt oude incurante voorraad afgevoerd. Dit schoont zowel de "boeken" als het magazijn op. Hierdoor ontstaat ook weer ruimte in de stellingen die we zo op een betere manier kunnen benutten. Het 2 Bin rek (= kleine stelling met schroefmateriaal dat we dagelijks gebruiken in assemblage) met schroefmateriaal in de Lensvelt-productgroep werkt goed. Daarom hebben we ook zo'n rek in de TM-productgroep geplaatst. Magazijn

indelingen zijn op dit moment zo geoptimaliseerd dat we per pickbeweging de tijd hebben kunnen reduceren van 6 minuten naar 3.5 minuten (pickbeweging = onderdelen uit de magazijnstellingen halen en afleveren aan bijvoorbeeld de werkvloer). Al met al goede acties.

Assemblage

In assemblage hebben we redelijk veel werk. Het is daarom een goede zaak dat we zeer regelmatig een beroep kunnen doen op medewerkers uit Metaalbewerking en Lakkerij om ervoor te zorgen dat de productie op tijd klaar is. Deze flexibiliteit kunnen we eigenlijk niet meer missen en wordt bijzonder gewaardeerd. De afgelopen 4 maanden hebben o.a. ook in het teken gestaan van het herindelen van de verschillende productlijnen. Zo hebben we de Lensvelt productlijn uitgebreid, zodat we meer flexibel zijn en dus beter in staat pieken op te vangen in de eindmontage. Denk daarbij met name aan het NABT en CHTH-meubel. Ook is er een complete hoek gecreëerd waar we alle 'specials' kunnen monteren maar ook reparatie-en herstelwerkzaamheden kunnen verrichten. In de Lensvelt-productgroep werken we nu ca. 1.5 maand met het 2 Bin rek, dit werkt prima. Monteurs kunnen zo efficiënter monteren. Toverwoord is flexibiliteit. Flexibele werk-



plekken en flexibele medewerkers zorgen ervoor dat we steeds maar weer in kunnen spelen op de vraag en zo ons steentje bijdragen om deze tijden van crisis door te komen.

Sportdag gaat door!!

Het Sportdag-comité, bestaande uit Peter van der Linden, Sylvia Vogelzang, Ben Wammes en Méry van Heel heeft alle aanmeldingen geïnterpreteerd. Hou je vast! We hebben tot nu toe 104 sporters, 64 toeschouwers op het sportveld en 175 gegadigden voor de barbecue. Geen twijfel mogelijk: de sportdag gaat door!!!

Dat betekent overigens niet dat de inschrijving nu gesloten is. Het is nog steeds mogelijk om je aan te melden. Kom op, sportieve Gispenaren, meld je aan voor de Sportdag! Wat we gaan doen? Het volgende: voetbal, volleybal, estafette, slagbal en touwtrekken. Dat alles voorafgegaan door een deskundig aangestuurde warming-up. Terwijl wij met zijn allen in de touwen hangen, is Ben met zijn team aan de gang om een superde-luxe barbecue op te tuigen. We zullen niets te kort komen, dat staat nu al vast. Geen zin om te sporten? Geeft niet, meld je aan voor de barbecue!! En heb je nog goede ideeën voor de sportdag of de barbecue, meld je dan bij een van de leden van het Sportdag-comité.



Jaargang 7, nummer 5

Mei 2009

Resultaten – april 2009

Gefactureerd (bedragen x € 1.000)

	t/m april	
	2009	2008
Omzet	14.662	16.500

Toelichting cijfers:

De eerste 4 maanden laten een wisselend beeld zien. Gispen Sales NL doet het beter dan vorig jaar, maar de omzet aan Gispen SA en de omzet bij Lensvelt blijft achter.

De marge blijft in lijn met budget, de kosten zitten boven budget, voor een groot deel komt dit door hogere energiekosten in het 1e kwartaal.

De orders on hand bedragen momenteel 11.000K tegen vorig jaar 13.500K.

Voor een belangrijk deel ontwikkelt de markt zich conform de verwachting van vorig jaar:

- 15%, de kosten zijn hier toen reeds al op geschaald. Inmiddels zijn we bijna half 2009 en zijn de verwachtingen voor 2010 voorzichtig in te schatten.

Deze zijn opnieuw dat de markt verder afneemt. Positief is dat de Gispen Lensvelt Group de trend van "beter presteren dan de markt" door kan zetten.

Sales

Afgelopen maand was geen eenvoudige maand qua intake voor Gispen Sales. Door vakanties e.d. zagen wij weer een hoop orderkansen verschoven worden. Dit is een tendens die al langere tijd aan de gang is. Ook zien wij dat onze naaste concurrenten een enorme neerwaartse prijsdruk creëren waardoor de marges sterk onder druk komen. Voor onze Sales de taak om zich hier niet door te laten ontmoedigen.

Toch zijn er weer leuke dingen te melden. Op het Europese aanbestedingsfront successen bij de Ministeries van EZ en V&W op het gebied van speciaal en handelsmeubilair.

Verder opdrachten voor het Rijnlands Revalidatie Centrum, Getronics Rotterdam en een totaalinrichting bij de Sociale Verzekeringsbank in Amstelveen. Eindelijk ook de lang verwachte opdrachten van KPN waarin gelukkig veel eigen productie. Bijzonder project is ook de opdracht voor de collegezalen in gebouw "De Waaier" bij de Universiteit Twente. Gispen levert hier maar liefst 1066 klapstoelen in auditoriumopstelling. ABN-AMRO heeft een opdracht verstrekt voor de inrichting van het zakelijk advieskantoor aan het Leidseplein in Amsterdam. Hier mag Gispen ook een stuk projectmanagement uitvoeren en in de nabije toekomst is er kans op meer van dit soort projecten. Eind juni gaan wij bij

dezelfde bank het Callcenter Breda voorzien van 100 werkplekken met Easy-Softtop. Veel activiteiten gepland op het gebied van promotie en netwerken. Op 19 mei is er een netwerkbijeenkomst in Culemborg georganiseerd waarbij een 20-tal DGA's en Directeuren zich door Peter Veer persoonlijk hebben laten informeren over het rendement (Return on Investment) dat een organisatie kan behalen als deze zijn of haar kantoor door Gispen laat ontwerpen en beleveren. In de pen zitten nog een presentatie op 4 juni in het ABN-AMRO Dialogues House door Richard Hutten. Op de Gispen website kun je de prachtige referentiefoto's van deze, door Gispen ingerichte, werkomgeving zien. Gispen gaat ook de lounge van de Provada (Vastgoedbeurs in Amsterdam RAI) inrichten. Gispen Sales zal daar ook vertegenwoordigd zijn net zoals op het Congres Facilitymanagement en Gebouwenbeheer in Apeldoorn op 9 juni. Al deze inspanningen moeten ook weer leiden tot nieuwe orderkansen en opdrachten.

Metaalbewerking

In Metaalbewerking is het druk ten opzichte van de capaciteitsvraag en de capaciteit van medewerkers die opgesteld staan in deze afdeling. Zeker de afgelopen 3 weken hebben we alle zeilen bij moeten zetten. Heeft alles te maken met de CBS-order.



Deze moest in zeer korte tijd geproduceerd worden. Het was daarom noodzakelijk gedurende weken een nachtploeg op te zetten om zoveel mogelijk de bottleneck machines te bemannen. Ook hebben een aantal 'oud' MB'ers ons vanuit de assemblage ondersteund om de productie op tijd klaar te hebben voor de volgende afdelingen. Weer een staaltje van prima flexibiliteit en inzetbaarheid. De kracht van productie blijft snel en betrouwbaar produceren. Ondanks de drukte lukt het ook nog steeds medewerkers uit te lenen aan het installatieteam zodat ook daar géén inleenkosten gemaakt worden.

Komende weken maken we ons op voor de geboekte orders van KPN.

Centraal magazijn

In het centraal magazijn zijn acties als magazijn herindeling, locatiebeheer, klein materiaalbeheer (2 Bin) en afvoer incurante voorraad in volle gang. Door al deze magazijn optimaliseringen ontstaat er steeds meer ruimte die we vervolgens goed benutten voor steeds toenemende aantallen goederen uit China en Polen. Deze goederen nemen veel (grond)locaties in beslag. Orde en netheid is en blijft een belangrijk punt. Doordat de magazijnen overzichtelijker zijn ingedeeld besparen we tijd wat betreft rijtijden en zoeken.

Zoeken naar en uitvoeren van verbeteringen blijft een uitdaging.

Assemblage

In Assemblage hebben we veel werk verricht met het herindelen van de montageplekken en het opruimen van de afdeling in het algemeen. Ook hier heeft orde en netheid de volle aandacht. Er komen een aantal drukke weken aan en flexibele werkplekken bieden dan uitkomst. Vooral de order van het CBS zorgt voor veel werk. Om de kosten zoveel mogelijk in de hand te houden gaan we op plaatsen waar het op dat moment noodzakelijk is een aantal weken opschakelen naar een 48-urige werkweek. Er wordt zo 8 uur per week gespaard die vervolgens in rustige periodes weer opgenomen wordt. Dank aan de medewerkers en OR die bereid zijn geweest om hun medewerking hieraan te verlenen. Het geeft iedereen een goed gevoel om in deze mindere tijden een positieve bijdrage te kunnen leveren om de continuïteit van het bedrijf te waarborgen. We besparen immers veel geld omdat we op deze manier geen beroep hoeven doen op bijvoorbeeld uitzendkrachten. Ook de geboekte KPN-order komt de inzet en motivatie ten goede. Goed om te constateren dat het Sales nog steeds lukt, ondanks tijden van recessie, zulke mooie orders te scoren. Klasse!!

Regeling gebruik ICT-faciliteiten

In een bedrijf als het onze, waar meer dan 200 mensen aan het werk zijn, moet je afspraken met elkaar maken over het gebruik van de middelen waarmee je werkt. Dat geldt voor machines en gereedschappen in de fabriek. Dat geldt voor de lease-auto's waarmee onze verkopers naar klanten gaan. En dat geldt ook voor je computer, je laptop en je mobiele telefoon. Maar ook voor de programma's waarmee je werkt. Denk maar aan internet en aan email. We noemen dat ICT-faciliteiten. Het is belangrijk dat ICT-faciliteiten goed worden benut. Verkeerd gebruik kan ernstige storingen en bedrijfsschade veroorzaken. We hebben regels opgesteld waar we ons allemaal aan moeten houden. Die regels zijn vastgelegd in een regeling: de Regeling Gebruik ICT-faciliteiten. Je vindt de regeling in de Groene Map. Open Sharepoint met je internet explorer, klik links op P&O en vervolgens op de link Groene Map. Daar vind je de Regeling ICT-faciliteiten. Zorg dat je bekend bent met wat er in de regeling staat! Zo voorkom je onaangename verrassingen als je door je leidinggevende wordt aangesproken op verkeerd gebruik van middelen en programma's. Heb je vragen? Loop dan even binnen bij onze ICT-afdeling.

Sportdag



Dat de Sportdag doorgaat wisten jullie al. Het Sportcomité draait inmiddels op volle toeren om jullie een hele gezellige en sportieve middag te bezorgen. Hopelijk werkt het weer een beetje mee. Mocht het onverhoopt erg slecht weer zijn, dan zoeken we naar alternatieven. Houd de berichten op Sharepoint in de gaten. Weer of geen weer: de afsluiting van die dag bestaat uit een heerlijke barbecue. Die gaat zoals gebruikelijk vergezeld van een drankje. We willen jullie wel alvast wijzen op het aspect veiligheid, ofwel: drank en verkeer gaan niet samen! Ben je van plan naar de barbecue te komen en houd je van een pilsje of een glas wijn, zorg dan dat je met het openbaar vervoer komt of dat je met een alcoholvrije bestuurder kunt meerijden: de BOB!

BOB



Jaargang 7, nummer 6

Juni 2009

Resultaten – mei 2009

Gefactureerd (bedragen x € 1.000)

	t/m mei	
	2009	2008
Gispen	16.710	19.586
Lensvelt	2.818	3.743
Orders on hand	8.038	12.674

Toelichting cijfers:

De omzet van Gispen International is met 16% gedaald. Vooral omzet naar Gispen SA (EG-orders) is fors lager.

Bij Lensvelt is de omzet met 26% gedaald in de eerste 5 maanden, van 3.743 naar 2.818.

De kosten liggen lager dan vorig jaar, maar zijn niet voldoende aangepast om 2009 positief te kunnen afsluiten. De verwachtingen voor 2010 zijn, omdat wij een laat-cyclisch bedrijf zijn, als eerder aangegeven: een verdere daling van de markt. Dit betekent dat een verdere aanpassing van de organisatie nodig is om de kosten te verlagen en zo deze lastige tijden door te komen. Daarnaast blijven voorraadbeheersing, korte doorlooptijden van orders en actief debiteurenbeheer van groot belang. Pluspunten zijn: de ervaringen in deze trajecten gecombineerd met het feit dat we het ook in deze tijden beter doen dan de markt.

Sales

Deze maand lukt het niet iedere week om de gewenste omzetten te halen. Toch waren er goede berichten met diverse projecten bij KPN, een prachtige opdracht met Gispen Atlas bij de Rabobank in Hellevoetsluis, de ambassade in Tunis, gemeente Amsterdam en Den Haag. Ook Money bestelde haar nieuwe inrichting bij Gispen. Daarnaast zorgden het Deventer Ziekenhuis, de TU Twente met totaalinrichting en de Rechtbanken Zwolle, Lelystad en Amsterdam voor mooie opdrachten. Op het aanbestedingsfront blijft het druk. Aan een aantal opdrachten wordt hard gewerkt om die komende maand binnen te slepen. Op het gebied van totaalinrichting van speciale projecten werd de tender dit keer bij de Belastingdienst binnengehaald. Gispen is met drie leveranciers geselecteerd, maar eindigde mede dankzij goed werk van Gispen Project op de eerste plek. Sales was deze maand voor het eerst vertegenwoordigd op de vastgoedbeurs Provada, de facilitaire dag in Apeldoorn en de jaarvergadering van FMN (Facility Management Nederland). Daarnaast was er een bezoek van Gispen sales aan Next architecten in Amsterdam, wat voor velen een hoop inspiratie opleverde. Op naar juli!

Marketing

Naast alle standaard contacten die onze Salescollega's met onze

relaties hebben, hebben in de maand juni de onderstaande evenementen plaats-gevonden: 4 juni een lezing van Richard Hutten in het ABN AMRO Dialogues House te Amsterdam. 9 juni deelname aan de Vakdag Kantoorinrichting in Apeldoorn. 16 t/m 18 juni de Provada Vastgoedbeurs in de RAI - Amsterdam. Deze evenementen hadden alle 3 een verschillend karakter en we mogen stellen dat we hiermee in onze opzet geslaagd zijn. Voor 9 juli staat de opening van de Richard Hutten Layers tentoonstelling in onze showroom te Amsterdam gepland. Met name dit event kent een paar unieke elementen. Het is de eerste keer dat deze tentoonstelling van Richard Hutten in Nederland te bewonderen is. Ook worden er een paar nieuwe modellen van Gispen en Lensvelt getoond; de Triennale Chair van Anke Bernotat en o.a. de gestoffeerde uitvoering van This/That Chair van Richard Hutten. Daarnaast zijn een aantal speciale leveranciers vertegenwoordigd met unieke producten. En wat te denken van "Melted" van Lensvelt? Genoeg redenen om aansluitend op 9 juli een keer in Amsterdam langs te gaan!

Metaalbewerking

In Metaalbewerking is het nog steeds druk als je kijkt naar de capaciteitsvraag en de medewerkers die opgesteld staan



in onze afdeling. We moeten alle zeilen bijzetten om aan de productievraag te voldoen. Dit heeft alles te maken met de 'naweeën' van de CBS-order. Daarna zijn we drukdoende geweest met de KPN-Getronics order. Om niet achterop te raken met de reguliere orders hebben we de samenwerking met Supply Chain geïntensiveerd. Dagelijks wordt er afgestemd om aan de juiste artikelen te werken. Dit gaat goed. Daarnaast wordt nog steeds een 10-tal medewerkers uitgeleend aan assemblage en installatieteam. We blijven zo de kosten drukken door zeer flexibel de pieken op te vangen en minimaal "van buiten" in te lenen, met name in de buitendienst.

Centraal magazijn

Vanuit het Centraal Magazijn zijn we op dit moment bezig met het optimaliseren van goederenontvangst van China en Polen. De aantallen worden steeds groter en ook het aantal verschillende artikelen neemt toe. Daarom is het herkenbaar maken van artikel en aantal belangrijk. We doen dit met behulp van een vel A-4 met daarop artikelnummer, aantal, datum van binnenkomst en goedkeur of afkeur. We weten zo zeker dat goedgekeurde artikelen met de juiste aantallen op de juiste locatie komen te staan. Samenwerking met onze 'keurspecialisten' Ries en Teus

verloopt voorspoedig, zodat we snel kunnen handelen. Zo kunnen we de betrouwbaarheid van afleveren aan lakkerij en assemblage op een positieve manier beïnvloeden.

Assemblage

In Assemblage is het afgelopen weken druk geweest. Vooral de CBS-order heeft voor veel werk gezorgd. Door de reeds eerder gecreëerde flexibele werkplekken hebben we op meerdere plaatsen tegelijk aan deze mooie bureau's kunnen werken zodat een en ander vlekkeloos is verlopen. Veel medewerkers hebben tijdelijk opgeschakeld naar een 48-urige werkweek om de leverbetrouwbaarheid niet in gevaar te laten komen. Deze inzet getuigt van een sterke betrokkenheid met Gispen. Deze medewerkers realiseren zich dat we nog volop moeten knokken om de continuïteit te waarborgen. Klasse!!! De eerste complimenten hebben we reeds op zak vanuit de CBS-organisatie. Dit zorgt ervoor dat medewerkers extra gemotiveerd zijn om dit project tot een goed einde te brengen. Ook zijn we volop bezig met de Getronics order en diverse proefopstellingen. Een compliment voor de medewerkers uit de Lakkerij is zeker op z'n plaats. Deze jongens 'pendelen' de hele dag heen en weer tussen lakkerij en assemblage. 's Morgens lakken en

's middags monteren. Een dag later weer net andersom. Wederom een knap staaltje van multi-inzetbaarheid.

Alcohol- en drugsbeleid

Waarom een alcohol- en drugsbeleid binnen Gispen? Gispen is wat betreft de samenstelling van de bedrijfsbevolking een doorsnee bedrijf, met doorsnee problemen. Binnen Nederland is er sprake van een omvangrijk maatschappelijk probleem inzake alcohol en drugs. Dit veroorzaakt hoge zorgkosten alsmede kosten ten gevolge van ziekteverzuim. Een grote groep volwassenen met drank- of drugsproblemen neemt gewoon deel aan het arbeidsproces. Er is geen enkele reden om aan te nemen dat dit bij Gispen niet het geval is. We kunnen er niet omheen dat aandacht voor de relatie alcohol/drugs en het werk van belang is. Al langer liggen de contouren van een "alcoholplan" op de plank bij de Werkgroep Arbo. Een recent incident met betrekking tot alcohol binnen ons bedrijf was aanleiding om beleid te ontwikkelen in samenspraak met directie, ondernemingsraad en bedrijfsarts. Niet alleen concrete problemen vormen de opmaat voor alcohol- en drugsbeleid bij Gispen. Aandacht voor alcohol en drugs alsmede medicijngebruik past bij de maatschappelijke verantwoordelijkheid van ons



bedrijf, de zorg voor de gezondheid van de medewerkers en de kwaliteit van het werk. Met beleid willen we niet alleen verslavings-problemen aanpakken, maar vooral ook gezond functioneren bevorderen. Daarnaast willen we de negatieve effecten van drank en drugs op het werk voorkomen. In het Preventief Medisch Onderzoek dat eind 2007 en begin 2008 heeft plaatsgevonden werd hieraan reeds aandacht besteed. Met alcohol- en drugsbeleid willen we deze aandacht nu structureel maken. Meer hierover lees je in het volgende nummer.

Documentaire WH Gispen

De documentaire over W.H. Gispen wordt op 3 juli herhaald! De bekende documentairemaker Jeroen Visser heeft een documentaire gemaakt over W.H. Gispen voor het NPS/PRO televisieprogramma Het Uur van de Wolf. Hierin komt de hedendaagse betekenis van de ontwerper naar voren en wordt zijn werk ook in een historische context geplaatst.

Willem Hendrik Gispen (1890-1981) behoort tot de eerste generatie industrieel ontwerpers. Als ontwerper is Gispen buitengewoon succesvol. Zijn moderne en functionele lampen en meubelen slaan aan in het vooroorlogse Nederland. De naam Gispen bepaalt tot vandaag ons beeld van het

interieur van het Nieuwe Bouwen en is synoniem voor de moderniteit in Nederland. In de jaren '90 beleeft een aantal van zijn bekendste ontwerpen een opmerkelijke revival en worden weer in productie genomen. De beroemde stalen buismeubels zijn opnieuw een groot commercieel succes en worden klassiekers. De vintage Gispenmeubelen vind je nu steeds meer in museale collecties. Dat onderstreept hun kunstzinnige kwaliteit en vormt een opvallende blijk van de omkering in de waardering: van industrieel gevormd gebruiksvoorwerp naar museaal stuk. Deze eer valt niet veel ontwerpers te beurt. Het verhaal over W.H. Gispen wordt o.a. verteld door zijn tweede vrouw Riek van de Griend (99 jaar), dochter Antoinette en experts zoals de kunsthistoricus André Koch en antiquair Ad van de Bruinhorst. Uitzending: vrijdag 3 juli, 22.50 uur, NPS Het Uur van de Wolf, Nederland 2

Zomervakantie

In week 31 en 32 gaan we met zijn allen zomervakantie houden. Dat is de laatste week van juli en de eerste week van augustus. Veel medewerkers hebben hun eigen vakantie in of rondom deze bedrijfspakantie gepland. Vanwege de vakantieperiode zal er in juli en augustus geen BuzzNess verschijnen. Het eerstvolgende nummer vinden

jullie bij de salarisstrook van september. Allemaal een prettige vakantie toegewenst!



Jaargang 7, nummer 7
September 2009

Resultaten – augustus 2009
Gefactureerd (bedragen x € 1.000)

	t/m augustus	
	2009	2008
Omzet extern	29.426	32.736
Gispen SA	1.100	4.215
Totaal	30.526	36.951

Toelichting cijfers:

Tot augustus was de omzet extern, gezien economische situatie goed. In augustus is het verwachte keerpunt in de cijfers zichtbaar geworden. Inmiddels is de externe omzet 10% lager dan vorig jaar. De omzet naar Gispen SA is zelfs 75% lager (door wegvallen van de EG). Door de CBS-order is de omzet van Lensvelt gelijk aan vorig jaar. In totaal is voor Gispen NL/Lensvelt de omzet nu 17% lager dan vorig jaar. De zware concurrentie heeft ook de marge verder onder druk gezet. De kosten zijn over de hele lijn lager, maar zijn onvoldoende gedaald om zwarte cijfers te schrijven. Ook de verwachting voor het hele jaar is negatief. Inmiddels is de reorganisatie verder doorgezet en wordt er hard gewerkt om voor 2010 een sluitend budget te krijgen.

Succesje

Ed Wulterkens meldt ons het volgende: presentatie gehad bij

ministerie V&W met Christa en Mariët voor totaalinrichting van 4 vergader-kamers. De opdracht daarvoor is op 23 september telefonisch binnengekomen. Ca. € 160.000 aan totaalinrichting, bestaande uit meubilair, verlichting, E-installatie, raamdecoratie, schilderwerk, visuals, interieurbouw en natuurlijk Gispen projectmanagement en Gispen IO-uren.

Marketing

Rob Polderman en Marieke Kamperman zijn met een aantal collega's extra aan het focussen op onderwijs. Ze hebben een Gispen onderwijsvisie ontwikkeld met behulp van een aantal partijen uit de branche. Er is een brochure gedrukt die naar potentiële klanten wordt gemaild en nagebeld. Daarnaast is ook een powerpointpresentatie gemaakt en heeft Peter de Boer modules ontwikkeld die makkelijk om te bouwen zijn naar verschillende meubels. De eerste opdracht daarvoor is al binnen: het Trevianum college in Sittard heeft een catwalk besteld die ook te gebruiken is als picknicktafel. Kom eens kijken in de nieuw ingerichte ruimte naast de balie, we leggen graag onze visie uit en hopenlijk kunnen jullie ons helpen aan goede contacten in het voortgezet en hoger onderwijs.

Het Nationaal Fonds Kinderhulp en Gispen International BV.

Voor de komende jaren is Gispen mede hoofdsponsor van het Nationaal Fonds Kinderhulp. Hiervoor hebben Jan Wezendonk van het NFK en Peter Veer een samenwerkings-overeenkomst ondertekend. Wat dat allemaal gaat inhouden, zal in de komende maanden duidelijk worden. Voor deze samenwerking hebben beide organisaties onderstaande doelstellingen geformuleerd.

Nationaal Fonds Kinderhulp:

- > het bieden van “een beetje gewoon geluk” aan kinderen.
- > Het sterker neerzetten van het NFK op de Nederlandse kaart.

Gispen International BV:

- > Het op diverse manieren steunen van het NFK.
- > Het behalen van een maximale exposure voor Gispen.

In het jaar 2010 viert het Fonds haar 50-jarig bestaan en dat zal zeker niet onopgemerkt blijven. Wat “een beetje gewoon geluk” inhoudt is voor ons vaak normaal, maar voor een groot aantal kinderen zeker niet. Kijk op de Gispen website onder de nieuwsberichten en op www.kinderhulp.nl voor meer informatie.

Metaalbewerking

Vanaf week 35 hebben we in verband met capaciteitsvraag en kostenbesparing te weinig structureel werk om een vaste 2-



ploegendienst rendabel te laten werken. Tijden veranderen en we moeten daar pragmatisch mee omgaan. Toch heeft metaalbewerking het nog steeds druk. Heeft alles te maken met relatief veel werk op korte termijn. We moeten incidenteel alle zeilen bij zetten om aan de productievraag te voldoen. Om deze situatie het hoofd te bieden hebben we nog steeds een aantal sterke punten in huis nl. flexibele medewerkers, het snel kunnen produceren van specials, kleine aantallen en spoedwerk. De ene week is het relatief rustig en kunnen we medewerkers uitlenen aan oa. assemblage en buitendienst, de andere week is het druk en moeten we de uitgeleende medewerkers weer terughalen en een avondploeg organiseren om aan de vraag te voldoen. Dit is de nieuwe tijd en metaalbewerking is daar klaar voor.

Centraal magazijn

In het centraal magazijn blijven we stug doorgaan met het optimaliseren van magazijnindelingen en goederenontvangsten. Bij goederenontvangsten gaan we administratieve handelingen reduceren door het plaatsen van een goederenontvangst-portaal waarin we direct de gegevens van het geleverde artikel kunnen oproepen en deze gelijk kunnen printen op een plaklabel met info en barcode. De goederenontvangst kan dus administratief

evenals het fysiek op locatie zetten uitgevoerd worden door 1 medewerker. Door herindeling van magazijnstellingen komt de opslag van kwartfabrikaten dichterbij het productieproces in metaalbewerking. Daardoor kunnen we de halffabrikaten uit China en Polen beter in de routing opslaan. Het resultaat is sneller werken en betere doorstroom. Tevens wordt er een test gedaan om magazijnstellingen beter te benutten d.m.v. een ander type gaasbox. Deze is kleiner en daarvan passen er 2 i.p.v. 1 op 1 locatie. De eerste resultaten zijn hoopgevend. Vanaf week 37 zijn we in samenwerking met het Service Center Gispen-Lensvelt aan de slag gegaan met de afhandeling van retourgoederen en goederen bestemd voor Second Life. Nog te vaak bleven retourgoederen (RETAA) door allerlei oorzaken te lang in expeditie staan. Hierdoor raakten we het overzicht kwijt en de kans op schade nam toe. Er is nu voor een andere werkwijze gekozen. Binnen een paar dagen worden de retourgoederen daadwerkelijk teruggebracht naar het centraal magazijn. Hier wordt vervolgens de juiste actie ondernomen om goederen terug op voorraad te nemen. Complete producten worden aangeboden bij Ron de Bue. Deze beoordeelt of deze producten kunnen worden verkocht in de Second Life Store. Door deze simpele maar

doeltreffende werkwijze zijn we ook hierin staat om op zeer korte termijn zowel het e.e.a. administratief als uitvoerend af te handelen.

Assemblage

In assemblage en lakkerij is het afgelopen weken relatief rustig geweest. Meeste werk zit er nog aan te komen. Vooral de periode rond week 43 wordt druk. We stropen dan de mouwen op voor oa. de KPN en Fortis orders.

Alcohol- en drugsbeleid

In het voorjaar hebben we in de BuzzNess al het een en ander vermeld over alcohol- en drugsbeleid. Zo hebben we bij de barbecue na de sportdag en in de uitnodigingen voor jubileumtentjes aandacht gevraagd voor de BOB, degene die bewust geen alcohol drinkt omdat hij nog moet deelnemen aan het verkeer. Maar behalve voorzichtigheid in het verkeer is er natuurlijk nog meer te zeggen over het gebruik van alcohol en drugs. Denk maar eens aan je gezondheid. Gispen is wat betreft de samenstelling van de bedrijfsbevolking een doorsnee bedrijf, met doorsnee problemen. Binnen Nederland is er sprake van een omvangrijk maatschappelijk probleem inzake alcohol en drugs. Dit veroorzaakt hoge zorgkosten alsmede kosten ten gevolge van ziekteverzuim. Een grote groep volwassenen met drank-/drugsproblemen neemt gewoon



deel aan het arbeidsproces. Er is geen enkele reden om aan te nemen dat dit bij Gispen niet het geval is. We kunnen er niet omheen dat aandacht voor de relatie alcohol/drugs en het werk van belang is. Vandaar dat we met enige regelmaat terugkomen op dit onderwerp. Wordt vervolgd.

Aanwezigheidspremie

Met ingang van 1 oktober 2009 zal er geen aanwezigheidspremie meer worden uitbetaald. Hoewel we nog steeds geloven in positieve maatregelen om het kortdurend ziekteverzuim te beperken, zijn we van mening dat het effect van elke maatregel op de lange duur uitgewerkt raakt. Dat geldt ook voor de aanwezigheidspremie. We zullen het kortdurend ziekteverzuim uiteraard in de gaten blijven houden.



**Jaargang 7, nummer 8
oktober 2009**

Sales

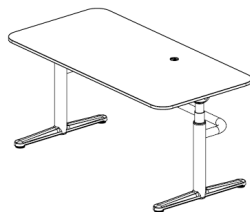
Ondanks dat er zoals dat heet sprake is van moordende concurrentie wisten we toch nog aanbestedingen binnen te halen. De belastingdienst koos Gispen (als beste) samen met 2 andere bedrijven als leverancier voor speciaal meubilair. Daarnaast werd de opdracht van de Noordelijke Hogeschool definitief aan Gispen gegund. Ook de gezamenlijke aanbesteding van 3 gemeenten: Maassluis, Schiedam en Vlaarding is aan Gispen gegund. Helaas neemt de prijsdruk toe en dat betekent dat er ook een aantal projecten en tenders aan onze neus voorbijgaan. Buiten de aanbestedingen waren er nieuwe opdrachten bij de Nederlandse Ambassade in Brussel en het Havenbedrijf Amsterdam (leveren maart 2010), en 510 stoelen voor de zittingzalen van de Rechtbank in Amsterdam. Ook het Jan des Bouvrie College (onderdeel van ROC Amsterdam) koos ten behoeve van diverse lesruimtes en algemene ruimtes voor Gispen. Innovam plaatste een opdracht voor diverse betaalde diensten bij Gispen. De laatste 2 weken werd er goed geboekt, maar dat moet ook wel om het jaar nog redelijk af te ronden. Immers december 2008 was een topmaand qua uitleveringen. Op naar november

om een goede start voor 2010 te maken!

Productnieuws van Marketing

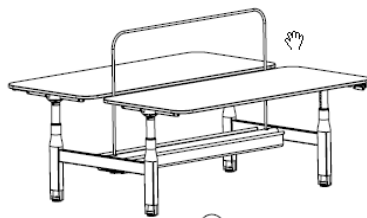
Gispen Atlas is uitgebreid met 3 belangrijke elementen. De producten die hierbij horen sluiten geheel aan op het basisprogramma van Gispen Atlas, waarbij dezelfde design en functiewaarden gehanteerd worden. Er is gekozen voor een beperkte scope, om zo een herkenbaar Atlas-gezicht te kunnen waarborgen.

DE GISPEN ATLAS ZITSTA TAFEL



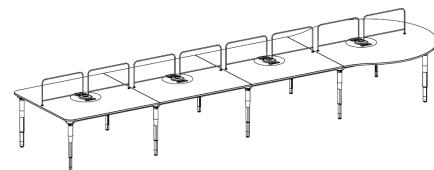
Is een elektrisch in hoogte verstelbare tafel met een zit/stabereik van 64-130 cm. Hiermee voldoet deze tafel aan de in Nederland geldende normen NEN527 en NPR1813 voor zit/stawerkplekken.

DE GISPEN ATLAS DUOWERKPLEK



De Gispen Atlas duowerkplek heeft 2 bladen die individueel in hoogte verstelbaar zijn, gemonteerd op een samengesteld frame. Bij de Atlas Duowerkplekken kan gekozen worden voor een gestoffeerd scherm of een geperforeerd metalen scherm. Bijzonder is dat het stoffen scherm een Eco vilt is dat gemaakt wordt van gerecyclede PET-flessen. Het materiaal kan naderhand weer teruggebracht worden tot de oorspronkelijke vorm voor hergebruik in andere toepassingen (cradle-to-cradle). Dit Eco-vilt is 100% gerecycled materiaal. Om het duo karakter van de Gispen Atlas Duowerkplek te benadrukken kan deze worden geleverd in combinatie met de multifunctionele elementen: de Duobox en de Duolade.

GISPEN ATLAS CLUBDESK



De basis voor de Gispen Atlas Clubdesk is een 140x140cm blad, voorzien van een clubdeskcenter in het midden. Een ononderbroken blad tussen 2 aanzitzijden, waarbij de poten onder de bladnaad geplaatst worden. Als extra element kan een breder rond blad



van 180 cm diameter met 140 cm
aansluitzijde aan het uiteinde
geplaatst worden.



Order KPMG

Langs de A9, ter hoogte van Amstelveen, verschijnt het nieuwe domein van KPMG. Een imposant gebouw, ontworpen door Marcel van der Schalk (www.mvds.nl). Het heeft bloed, zweet en tranen gekost, maar het is Lensvelt na maanden strijd gelukt om de hand te leggen op de order voor de inrichting van het vergadercentrum.

Bijna 60 kamers zullen worden ingericht met Stealth-tafels in een speciale uitvoering. Deze worden vergezeld van bijbehorende dressoirs en vergaderfauteuils van Thonet. Al met al een opdracht van ruim € 1,5 miljoen. Mark Wielenga, Dirk van Berkel en onze bevriende dealer "Holland Inrichters" werden in hun niet aflatende strijd bijgestaan door een aantal fantastische Gispen-collega's uit de Studio en van R&D. Hulde voor alle support! Zonder deze samenwerking zou het niet gelukt zijn.

Groene Map

We kennen bij Gispen de Groene Map, met bedrijfsregelingen en informatie op het gebied van personeelsmanagement. De regelingen worden regelmatig bekeken en zonodig aangepast. Dat gebeurt meestal in of na overleg met de Ondernemingsraad. Regelingen die de laatste tijd zijn aangepast zijn onder meer de Vakantieregeling en de regeling

Kopen van nieuwe of incurante producten. In de Vakantieregeling is nu vermeld dat een langdurige vakantie in de zomerperiode (maximaal 4 weken) inclusief de bedrijfsvakantie moet zijn. Het kopen van nieuwe of incurante producten is uitgebreid met NgispeN artikelen en met producten van Gispen Second Life.

Als je wilt weten hoe het zit: kijk op Sharepoint bij P&O en klik op Groene Map. Daar vind je alle regelingen. Met vragen over de toepassing van de regelingen kun je terecht bij je leidinggevende.

Voortgang reorganisatie

Jullie weten dat de reorganisatie, waarover de afgelopen maanden al veel is gesproken, eind september is ingegaan. Twintig medewerkers hebben te horen gekregen dat hun arbeidsplaats vervalt. Zij worden geholpen door Middelhoff Personele Diensten met het zoeken naar ander werk. Projectleider Marja Verweij is elke maandag in Culemborg om de medewerkers te trainen en te begeleiden. Ook het UWV heeft medewerking toegezegd. Alle steun is natuurlijk welkom, om in deze onzekere tijden zo snel mogelijk van werk naar werk te komen. Daarom: heb je tips over vacatures, geef ze dan direct door aan je collega die werk zoekt of aan P&O. Zo kunnen we elkaar helpen.

Bedrijfsvakantie 2010

Met de Ondernemingsraad is overeenstemming bereikt over een bedrijfsvakantie in 2010. De bedrijfsvakantie is vastgesteld in de weken 30 en 31. Dat zijn de laatste week van juli en de eerste week van augustus 2010.

Sinterklaas bezoekt Gispen

Kinderharten gaan weer sneller kloppen, want het is echt waar: Sinterklaas heeft toegezegd dat hij ook dit jaar weer naar Gispen zal komen. Zaterdag 28 november zal hij met zijn Pieten worden ontvangen in de kantine. Alle kinderen van Gispen en Lensvelt medewerkers in de leeftijd tot en met 8 jaar zijn welkom. Houd de berichten op Sharepoint en de publicatieborden in de gaten.





Neem ook eens een vrije dag

Bij Gispen zijn we heel bewust bezig met aanwezigheid en afwezigheid. We willen graag alle medewerkers op een prettige, veilige en gezonde manier aan het werk hebben. Maar de boog kan niet altijd gespannen zijn. Soms is het aan te raden om eens een vrije dag, of halve vrije dag, te nemen. Iedereen kan wel een reden bedenken om een vrije dag te nemen. Als je je kinderen hebt beloofd om nu eindelijk eens met ze naar de dierentuin te gaan. Of met je partner naar de sauna wilt. Of gewoon als je je niet lekker voelt.

Want medewerkers die een vrije dag nemen inplaats van zich ziek te melden weten dat ze hiermee hun aanwezigheidspremie veilig stellen. Die wordt namelijk uitbetaald als je een kwartaal lang geen enkele ziekte dag hebt. Dat is een leuk extraatje van € 68 bruto. En je bewijst Gispen er ook een goede dienst mee. Er wordt nog wel eens gedacht dat ziekte dagen van Gispen medewerkers betaald worden door UWV of verzekeraar. Dat is niet het geval! Gispen draait zelf op voor de kosten van ziekteverzuim. En dat kan aardig oplopen. Elk procent ziekteverzuim kost ons op jaarbasis € 100.000. Als je dat hardop uitspreekt, schrik je ervan. Honderdduizend euro! Denk daar eens aan als je je niet helemaal in orde voelt. Ga bewust om met aan- en afwezigheid. En neem ook gewoon voor je plezier

of ontspanning eens een vrije dag. Des te fitter ga je daarna weer aan het werk. Gewoon doen!

Opgeven is geen Optie; geven wel!

In de BuzzNess van december heb ik een stukje geschreven over Alpe d'HuZes en opgevenisgeenoptie.nl.

In het kort komt het op het volgende neer: in de strijd tegen kanker een symbolisch gevecht aan te gaan door begin juni 6x de Alpe d'Huez te beklimmen met de fiets. Voor de meesten is deze klim wel bekend uit de Tour de France. Doel is met deze strijd geld in te zamelen voor het KWF Kankerbestrijding. Het evenement is op 4 juni live te volgen op Radio 2. Een van de fietsers ben ik, en momenteel ben ik ook hard aan het trainen. Voor meer info kijk op de site www.opgevenisgeenoptie.nl, bij deelnemer Anne Jan Stuij (rugnummer 84). Met onder andere een blog geef ik een verslag van mijn voorbereidingen. Daarnaast is mijn motivatie te lezen om mee te doen. Daarom wil ik iedereen vragen: opgeven is geen optie; maar geven wel! Doel is om 10.000 euro bij elkaar te krijgen, met ieders steun moet dit lukken! (de tussenstand is 4.000 euro). Wil je sponsoren? Stuur mij dan een mailtje met het bedrag. Dit bedrag wordt van je salaris ingehouden en

overgemaakt naar de Stichting Alpe d'HuZes. Ik zal ook op intranet nog wat meer info zetten. Vast bedankt, Anne Jan Stuij

Wijzigingen m.b.t. de catering en nieuwe koffieautomaten

Wilma heeft binnen Prorest een andere locatie gevonden, zij gaat in Tiel werken waar zij verantwoordelijk wordt voor deze vestiging. Wij wensen Wilma veel succes in haar nieuwe baan. Zij start per 2 maart, dit betekent dat de wijziging per 1 maart ingaat i.p.v. 1 april.

Dit betekent ook dat Wilma mede door haar vakantie maandag 23 februari haar laatste werkdag bij Gispen had.

Hieronder wat er per 1 maart gaat veranderen.

- De verzorging van de koffieautomaten wordt in eigen beheer uitgevoerd. Ottolien Verkerk gaat onze automaten weer verzorgen.
- Lunches. Als men wil dat de gastenlunches worden verzorgd dan is dit alleen mogelijk in het bedrijfsrestaurant, de clubkamer of de teamkamer. Lunches in het GIC moeten door de aanvrager zelf afgehaald worden in het bedrijfsrestaurant, serviesgoed retour keuken GIC.
- Koffieservices voor vergadering en bezoek door de gastheer of gastvrouw zelf te



verzorgen (of laten verzorgen door een collega)

- Interne lunches op rekening Gispen via de counter, bij meer dan 5 personen wel aanvragen i.v.m. voorbereiding en inkoop.

verrekening plaats vindt via de loonstrook.

Koffieautomaten

De nieuwe koffieautomaten zijn 19 en 20 februari geplaatst.

Deze automaten hebben een uitgebreid menu zodat het niet noodzakelijk is om melk en suiker los ter beschikking te stellen. Met als belangrijkste reden hygiëne ligt er geen melk en suiker meer bij de automaten.

NgispeN

Bij deze salarisstrook vinden jullie een op A4 afgedrukt overzicht van de collectie van NgispeN. In 1 oogopslag alle modellen naast elkaar en wat een feest! Playing with tradition is het thema van Richard Hutten en NgispeN en dat gaat met al deze producten zeker lukken.

Het overzicht is standaard verkrijgbaar op A3-formaat in de postkamer. Marian van Maurik en Michel van Antwerpen zijn druk bezig om namens NgispeN alle aanvragen en orders van bestaande en nieuwe relaties te verwerken. Begin maart zal het overzicht van de woninginrichtingdealers te vinden zijn op onze website.

Gispen medewerkers krijgen 50% korting op de NgispeN verkoopprijzen (incl. BTW), waarbij



Jaargang 7, nummer 9

November 2009

Resultaten – oktober 2009

Gefactureerd (bedragen x € 1.000)

	t/m oktober	
	2009	2008
Omzet extern	28.852	31.660
InterCompany	6.127	8.343
Totaal	34.979	40.003

Toelichting cijfers:

Oktober was een goede maand. De omzet lag boven vorig jaar en ook het resultaat was positief. Cumulatief schrijven we nog wel rode cijfers.

Voor het gehele jaar is de inschatting dat we rond 0 uitkomen. Dit geldt helaas niet voor alle andere bedrijven in de Gispen Lensvelt Groep. Cumulatief ligt de omzet exclusief inter-company 9% onder vorig jaar. De inter-company omzet (Gispen SA en Lensvelt BV) ligt 26% onder 2008.

Voor 2010 wordt een verdere omzetsdaling verwacht. Kostenbesparingen en efficiency-verbeteringen blijven dan ook nodig om tot een sluitende bedrijfsvoering te komen.

Sales

De inrichtingsmarkt verhardt op alle fronten. Marges staan zwaar onder druk. Dagelijks moeten er keuzes gemaakt worden of wij kostbare salestijd besteden aan

trajecten waar het alleen om de laagste prijs gaat of aan projecten die daadwerkelijk iets voor de organisatie opleveren. Gezien de resultaten van afgelopen periode kunnen wij stellen dat wij daar redelijk succesvol in zijn gebleken. Een kleine opsomming. Afgelopen periode hebben wij orders geboekt bij nieuwe klanten zoals Exxon Mobile, Movares, Hoeve Boschoord (totaalinrichting). Ook de bestaande klanten lieten zich niet onbetuigd. Zo heeft de Gemeente Haarlemmermeer het gehele interieurontwerp en realisatie van het nieuwe bedrijfsrestaurant aan Gispen opgedragen. Verder mooie opdrachten van Aegon en Provincie Zuid-Holland (beide bureaustoelen). KPN, Getronics en UPC hebben ook weer hun steentje bijgedragen. Ten tijde van het schrijven van dit stukje hangt er nog een grote order boven ons hoofd. Daar hopen wij volgende maand meer over te schrijven. Maar al deze orders kunnen alleen tot stand komen met de medewerking van alle collega's. Het succes van Sales is ook het succes van alle collega's en afdelingen die hun steentje bijdragen. Die samenwerking loopt op dit moment prima en dat moeten wij zo houden want het komende jaar zal nog heel zwaar worden.

Verlengen contract

Het Ministerie van Buitenlandse zaken heeft het contract met Gispen verlengd met 0,5 jaar en daarna mogelijk nog 2 x 3 maanden. Dat is goed nieuws en geeft aan dat ze bij BuZa heel veel vertrouwen hebben in de Gispen organisatie en in het bijzonder in Karianne.

Pensioen

Informatie over pensioen is in de regel geen onderwerp dat je met rode oortjes gaat zitten lezen. Toch kan het geen kwaad je af en toe te verdiepen in je pensioen. Hoeveel betaal je en waar heb je recht op als het tot uitkering komt? Het pensioenfonds dat voor Gispen medewerkers de zaken regelt is PME Metalektro. Net als alle andere pensioenfondsen is PME getroffen door de gevolgen van de financiële crisis. PME heeft een herstelplan ingediend bij De Nederlandsche Bank (DNB). Dit herstelplan houdt onder meer in dat de premie wordt verhoogd naar 23% en dat gedurende de hele hersteltermijn van 5 jaar de pensioenen niet zullen worden verhoogd. Dat geldt niet alleen voor de pensioenen die al zijn ingegaan, maar ook voor de pensioenen die we als werknemer nu aan het opbouwen zijn. Mocht het herstel eind 2011 onvoldoende blijken te zijn, dan kan er een korting op pensioenen worden toegepast. Dit is een ingrijpende noodmaatregel. PME zet alles op alles om te voorkomen dat die



noodmaatregel zal worden uitgevoerd. In de brief die PME naar alle deelnemers heeft gestuurd, wordt een en ander uitgelegd. Neem de moeite om die brief goed te lezen, dan word je niet onaangenaam verrast bij aanpassingen.

Installatieteam

De afgelopen maand hebben we een aantal belangrijke opdrachten kunnen opleveren. Fortis Amsterdam was bijvoorbeeld een mooi project met o.a. speciale in hoogte verstelbare werkplekken, geïntegreerd met apothekerskasten aan beide uiteinden. KPN Amsterdam is ook een grote inhuizing geweest die onlangs is afgerond. Grote projecten die de komende weken gaan lopen zijn de Noordelijke Hogeschool Leeuwarden en DCMR Rijnmond. Buitenlandse opdrachten die we hebben afgerond zijn de Ambassades in Düsseldorf en Londen. Buitenlandse opdrachten die in november worden uitgeleverd zijn de Ambassades van Brussel en Ouagadougou (Burkina Faso). Projecten die Gispen Sales en Lensvelt hebben kunnen scoren ondanks de hevige concurrentie. Flexibiliteit die we als team kunnen waarmaken is hierin een zeer belangrijk middel. Ook medewerkers uit andere Operations-afdelingen spelen een steeds belangrijker rol bij het op zeer korte termijn opschakelen van

capaciteit. We zijn daardoor steeds beter in staat de kosten in de hand te houden. Klasse!

Gispen Project

De werkzaamheden van Gispen Project zijn in de loop van de jaren steeds breder geworden. Zo'n 8 jaar geleden zijn we begonnen met de levering van vloerbedekking, nu kunnen we met onze partners alles wat tussen de bouwkundige vloer en het plafond zit verzorgen vanaf de ruwbouw. Wij zitten meer en meer als huisvestingsadviseur aan tafel. Dit is betaalde dienstverlening. O.a. inventarisatie van het werkproces en vervolgens de afstemming van de werkomgeving is de basis van de totaalrichtingsprojecten. Op deze manier kunnen wij onze klanten nog beter van dienst zijn en op een brede manier meer omzet genereren. Van producten- naar projectenorganisatie. Gispen Project is klaar voor de toekomst! Referenties o.a. NLE, Gemeente Hillegersberg, Innovam, SSR Zutphen, Gemeente Enschede, Goudse Verzekeringen.

Maasstad Ziekenhuis kiest voor Lensvelt

Meer dan een jaar intensief voorbereidingswerk, verricht door Monique Anker, heeft ertoe geleid dat het Maasstad Ziekenhuis te Rotterdam heeft gekozen voor Lensvelt! De levering, bestaande uit een mix van circa 1000 CHTH-

en Studiowerkplekken, aangevuld met diverse handelsproducten, zal eind 2010 plaatsvinden. Met de totale opdracht is een bedrag gemoeid van ongeveer 1,5 miljoen euro.

Nationaal Fonds Kinderhulp

Bij deze Buzzness ontvangen jullie ook een exemplaar van de nieuwsbrief van het NFK. Het geeft een aardig beeld van de activiteiten van het fonds. Gispen verstuurt rond deze tijd een brief naar al haar relaties met als boodschap dat wij dit jaar in plaats van een ondelinge kerst/nieuwjaars-wens voor 2010 onze aandacht volledig geven aan het Nationaal Fonds Kinderhulp. Wij roepen onze relaties (debiteuren/ crediteuren) op om datzelfde te doen voor 2010. Bezorg een aantal kinderen een gelukkig moment in een voor hun onzeker 2010!

Productie

Afgelopen weken en komende weken hebben we het in de productie druk. Doordat het steeds beter lukt medewerkers daarin te zetten waar het noodzakelijk is, wordt er nauwelijks overgewerkt. Het aantal uitzendkrachten is gering en we hoeven nauwelijks (dure) vakkrachten in te huren. Diverse productie- medewerkers zijn inmiddels inzetbaar van Metaalbewerking tm Installatieteam (en alle afdelingen die ertussen zitten). Een andere zeer



belangrijke reden waardoor we in de productie geen buitensporige kosten hebben gekregen bij de huidige piek in de productie, is te danken aan het feit dat onze Chinese collega's er goed en steeds beter in slagen de juiste producten op het juiste moment te leveren. Het huidige spel van: "Daar produceren waar we als Gispen onze marktpositie het meest mee versterken" wordt compleet gemaakt door ook onderdelen te betrekken uit Polen en van Verschoor Metaal Techniek. Het mag duidelijk zijn dat de mannen van het Bedrijfsbureau in het aansturen van de verschillende productielocaties een grote en belangrijke rol spelen, in ons aller belang. We zullen ons als productie steeds meer gaan toeleggen op het ontvangen, keuren, opslaan en uitgeven van halffabrikaten, ongelakt maar ook gelakt. En op het assembleren en verzendklaar maken. We zijn drukdoende magazijnen aan te passen, in verband met bovenstaande zaken. De onderdelen opslaan in lijn. Emballagemiddelen worden aangepast; gaasboxen worden gehalveerd om zo magazijnruimte beter te benutten. Terugdringen van administratie door ondermeer meer te gaan werken met barcoderingen. In de assemblage wordt er steeds meer "klein materiaal" afgeleverd via het zogenaamde 2-bin systeem. Zoals

gezegd: druk, veel activiteiten en veel mogelijkheden!

Feestdagen en alcohol

De feestdagen komen er weer aan. Eerst pakjesavond, waar Nederland zich massaal op voorbereidt. En daarna de kersttijd en nieuwjaar. Ook bij Gispen en bij Lensvelt staan weer feestelijke zaken te gebeuren. De kerstborrel zal in Culemborg plaatsvinden op vrijdag 18 december. Niemand minder dan de OR zal ons die middag voorzien van drankjes en hapjes. Maak wel vooraf voor jezelf de afweging: wil ik een glas wijn of een biertje drinken? En, als-ie goed smaakt, misschien wel meer ook? Zo ja, regel dan vervoer. Spreek af met een collega wie de Bob is, of kom met openbaar vervoer. Alcohol en verkeer gaan nu eenmaal niet samen. Een gewaarschuwd mens telt voor twee.

Na de feestdagen

Zoals bekend hebben we bij Gispen enkele collectieve ATV-dagen in december. In week 53, dat is de week van 28 tot en met 31 december, zijn we gesloten. Maandag 4 januari beginnen we weer met frisse moed. Zoals te doen gebruikelijk is er die ochtend een korte nieuwjaars-bijeenkomst in de kantine. Houd de berichtgeving hierover in de gaten.

Volgende BuzzNess

In december zal er geen BuzzNess verschijnen. Het volgende nummer vinden jullie bij de loonstrook van januari 2010.