

Totaalaanbieder van de werk- en leeromgeving
Rob Polderman

www.gispen.nl



Visie: Life at School Missie: A Better Life at School

In haar 91-jarige bestaan heeft het bedrijf Gispen nogal wat meegemaakt. Begonnen als smederij in Rotterdam is de onderneming uitgegroeid tot één van de grootste aanbieders van totaalinrichtingen in Nederland. In al die jaren hebben we drie hoofdthema's gehanteerd: "innovatie, kwaliteit / duurzaamheid en design". Daar zijn we nog elke dag mee bezig, die waarden zijn nog steeds verbonden met Gispen. Hierbij speelt ook de volgorde van de thema's een belangrijke rol.

We denken eerst vanuit de ontwikkeling: wat wil je in een bepaalde onderwijsomgeving creëren, welke visie en processen moet het ondersteunen? Daarnaast moet het ook mooi zijn, 'smoelen'. Dat is wat ons onderscheidt. We zijn producent maar we worden ook steeds meer

benaderd als totaalinrichter. Dat houdt in dat we het interieur van de werkomgeving compleet kunnen verzorgen. Van lucht/klimaatadvies en akoestische oplossingen via vloerbekleding en wanden tot stoelen, tafels, verlichting enzovoort.

Hierdoor kan het dus zijn dat de adviseurs van Gispen een ander merk meubel aanraden bij een klant. Omdat dit meubel, in overleg met de klant, beter in de gewenste inrichting past. Wij zijn de totaalinrichter Gispen, en toevallig is één van onze business units een productie-eenheid. Deze realiseert echter maar een deel van onze aan te bieden producten. Samen met geselecteerde partners, die passen bij het label en de uitstraling van Gispen, leveren we onze producten en diensten.

Gispen heeft een naam. Klanten verwachten dat je vandaar uit ook acteert en dat hetgeen je aanbiedt daar op aansluit.

'Niet de investeringslast als uitgangspunt hanteren maar juist de exploitatielast van volledige inrichtingen'



Ontzorging

Onderwijsorganisaties willen steeds vaker één aanspreekpunt bij haar inrichtingsprojecten om zichzelf te kunnen blijven concentreren op haar primaire proces: onderwijs aanbieden op de meest optimale wijze. De facilitaire diensten worden steeds kleiner, moeten steeds meer uitbesteden. Ze vervullen meer een monitorrol en beoordelen de kwaliteit van de investeringen. Wij kunnen daar heel goed op inspelen. We praten niet alleen met de facility manager, maar ook met medewerkers en leerlingen om de corporate identiteit te bewaken. We kijken vanuit de organisatiegedachten naar het proces, én de omgeving en uiteindelijk naar de werk-, leerplek. Gispen ondersteunt daarbij haar klant om met meer interesse te kijken naar activiteit gerichte omgevingen waardoor er ruimte ontstaat om leerdomeinen, ontmoetingsmogelijkheden en open leercentra beter te faciliteren.

Juist de corporate identity is daar belangrijk in. Hoe wil die onderwijsorganisatie zich profileren naar de buitenwereld toe? Wat zijn de verwachtingen vanuit hun medewerkers en leerlingen op de verschillende niveaus? Die inventariseren we en daar komen betere procesondersteunende onderwijsomgevingen uit voort


waar je mensen wilt ontvangen, waar je geconcentreerd wilt werken, waar je creatief wilt zijn, enzovoort.

Fysieke invulling

Dat traject loop je door met je klant. Want hij weet wat hij wil, en jij weet hoe je dat moet vertalen van concept naar fysieke invulling, naar realisatie. Daar zit de kracht van Gispen. Bij de klant is er behoefte aan die totaalkennis, een toegevoegde waarde die Gispen via haar consultants, projectleiders en interieurarchitecten kan leveren en daarmee integraal ontzorgt. Daarnaast hebben we ook nog een productieafdeling die op maat kan acteren. Of partners die hierop kunnen aansluiten. Terwijl we in het verleden meer een standaard product op de markt zetten dat men kon kopen.

We zijn dus steeds meer een consultancybureau dat ook nog fysiek processen volledig kan inrichten. Dat is de richting waar Gispen naartoe wil, en we zijn ook al met het volgende station bezig: niet de investeringslast als uitgangspunt hanteren maar juist de exploitatielast van volledige inrichtingen. Je moet de werkomgeving niet zien als een kostenpost. Het is een plek waar je de winst kunt optimaliseren.





Als de omgeving op de juiste manier inspeelt op de veranderende behoefte van docenten en studenten, de teams die daar functioneren, dan optimaliseer je daarmee de productiviteit van de gehele organisatie. Dit betekent tevens dat we bereid zijn de verantwoordelijkheid te nemen de klant voor een (in overleg vast te stellen) aantal jaren de beschikking te geven over werkomgevingen. Dat kan zijn door middel van een standaard koopconstructie, een leaseconstructie, een huurconstructie, of in combinatie met een pand.

Onderwijsorganisaties maken veel veranderingen door als fusies, reorganisaties, krimp en groei. Met investeringen zit je op lange termijn vast aan afschrijvingen en dergelijke, dat past niet bij de gewenste flexibiliteit van het dynamische onderwijs. Wij merken in de markt dat er veel meer behoefte is aan een flexibele constructie, en die bieden we dan ook aan. Zo kan de klant flexibiliteit in zijn organisatie behouden zodat hij makkelijker met veranderingen als bijvoorbeeld competentie gericht leren kan omgaan in de nabije toekomst.

Generalist

Als leverancier moet je óf een product in de markt zetten dat voldoet aan allerlei normeringen en voorschriften, óf een generalist zijn die kennis heeft van het hele gebied, en die aan de hand daarvan de beste tussenhandel vormt naar de eindgebruiker. Consequentie van dat generalisme is dat je alle specialismen in huis moet hebben. Of je haalt het specialisme extern. Gispen heeft een aantal A-partners zoals wij dat noemen. Dat zijn geselecteerde, externe bedrijven die voldoen aan de Gispen standaard en waar wij open en eerlijk mee communiceren en werken aan de gezamenlijke kwaliteit en dienstverlening, in het licht van onze klanten. Dat zijn de specialisten op hun gebied: vloerbedekking, plafonds, enzovoort. Je kunt niet alles zelf in huis hebben. We hebben dus een heel netwerk van bedrijven, waarvan Gispen de hoofd aannemer is, dat de totaal inrichting kan verzorgen. Zo komen we tot die volledige ontzorging op alle gebieden: planning, financieel overzicht, deelnemerslijsten. Dat is onze werkwijze. We willen bekend staan als de totaalinrichter waarbij het leven in en rond de onderwijsomgeving centraal staat. Vandaar ook de slogan: A Better Life at School.

Consultative selling

Je moet ook kijken naar wat er gebeurt in de samenleving. ICT ondersteunt ons overal. Je kunt overal de informatie naar je toe halen. Dat betekent dat je omgevingen gaat creëren waar meerdere activiteiten kunnen plaatsvinden. Juist het ontmoeten, met elkaar communiceren, de interactie, informatie-overdracht, dat wordt de toekomst. En dus moeten wij vanuit Gispen gaan kijken hoe we omgevingen als leerdomeinen, open leercentra, studielandschappen etc kunnen ondersteunen. De samenhang van onderwijsorganisaties zit hem juist in het feit dat leerlingen en docenten elkaar ontmoeten, dat ze kennis aan elkaar overdragen.

Duurzaamheid

Een ander aspect wil Gispen zeker ter sprake brengen: zorg voor het milieu. Het bedrijf is al jaren bezig met duurzaamheid, hoe ga je om met producten die je hebt geproduceerd, en hoe kun je die uiteindelijk weer hergebruiken? Dat is maar één vorm van duurzaamheid, er zijn er veel meer. We nemen ook bestaande meubels in als we ergens een offerte uitbrengen voor nieuwe meubels. En we zorgen dat die bestaande meubels in de juiste recyclekanalen terecht komen. Ook al zijn dat geen Gispen meubels. Want we voelen ons verantwoordelijk om ook dat proces goed te organiseren. Gispen opereert vanuit een beleid dat duurzaamheid nastreeft, dat innovatief bezig is, dat meedenkt in het geheel en dat daarnaast ook nog een stuk design inbrengt waardoor de omgeving veiliger en prettiger wordt. Dat zijn de krachtpunten van Gispen. Zo blijkt dat het bedrijf, dat vroeger aangemerkt werd als meubel-producent, een andere, meer complete ideologie aan hangt. Duidelijk is dat als Gispen het over 'totaalinrichting' heeft, het ook inderdaad een totale oplossing is.«

