

Gildenieuws

oktober 2007

Gildenieuws is een uitgave van Gildewerk bv

Gildewerk
www.gildewerk.com

IN DIT NUMMER

1 Gildewerk opent winkel Nieuwe catalogus

Gildewerk verkoopt ook
kant en klare zeep

2 Warenautoriteit bezoekt zeepmakerij De Elleboog

Kwaliteitssysteem

Cosmeticawetgeving

Vraag & Antwoord

Hoe bepaal ik de verkoopprijs
van een kaars?

3 Erkend proefdiervrij

Sheabutter

Column:

'Nieuwe GildeNieuws'

Hartekamp Groep:

'Geuren & Kleuren is geen
vrijblijvend project'

4 Drielandenpuntkaars

Succesvol exportartikel

Styliste Annek Brouwer:

'Een juiste styling verhoogt de omzet'

Colophon

Gildewerk verkoopt ook kant en klare zeep

Gildewerk is van oudsher uw leverancier van apparatuur, grondstoffen en kennis op het gebied van zeep en kaarsen maken. Nieuw is onze verkoop van leuke kant en klare (handgemaakte) zeepartikelen.

Het 'product' Gildewerk betreft het concept zeep maken en het concept kaarsen maken. Het kaarsen maken loopt prima, steeds meer instellingen besluiten hun cliënten deze activiteit aan te bieden. De markt voor zeep maken groeit minder hard, wat te maken zal hebben met de investering die hiervoor nodig is. "Maar het mooie is dat zeep en kaarsen - geur en kleur - zo goed kunnen worden gecombineerd. De producten versterken elkaar", zegt directeur Maarten Teunissen van Gildewerk. De combinatie maakt een leuke verpakking mogelijk, het geheel oogt aantrekkelijk en geeft de verkoop van de zelfgemaakte kaarsen zo een (markt)meerwaarde.

Omdat kaarsen maken voor veel deelnemers van activiteiten centraal leuker en spannender wordt als deze ook kunnen worden verkocht, levert Gildewerk nu een groot assortiment bijzondere, kant en klare zeepjes. "We willen hiermee de instellingen laten zien dat ze met leuke zeepjes bij hun kaarsen en eventueel andere accessoires aantrekkelijkere producten kunnen samenstellen. En wie weet besluit men vervolgens tot de inrichting van een eigen zeepmakerij."

Gildewerk opent winkel in Haarlem

Op 22 september jl. is in hartje Haarlem 'Geuren & Kleuren' geopend, een op commerciële leest geschoeide winkel, die handgemaakte kaarsen en zeep en ook wierook en accessoires gaat verkopen. De kaarsen en zeepartikelen worden gemaakt, verpakt en verkocht door mensen met een verstandelijke beperking. Gildewerk wil met de winkel bewijzen dat instellingen met hun zelf gemaakte producten 'gewoon' de markt op kunnen. DOOR DANIELLE KRAFT

In het pand aan de Kleine Houtstraat 4 in Haarlem - wat in kringen van ondernemers een toplocatie heet - is in luttele maanden tijd een waar wonder verricht. Eigenaar/aannemer Bert Koelman voegde hier twee aangrenzende panden samen, waarmee een ruimte van 200 vierkante meter werd gecreëerd. Voorin, aan de zijkant, is de zeepmakerij gevestigd, achterin heeft de kaarsenmakerij - met gloednieuwe elektrische diplift - een plaats gekregen. Verspreid in de ruimte zijn verschillende 'sfeertafels' ingericht met aantrekkelijk verpakte cadeauartikelen. Aan de wanden staan vitrinekasten met bijzondere kaarsen en zeepproducten. De hele winkel heeft sfeer en straalt aanstekelijke feestelijkheid uit.

Gildewerk-directeur Maarten Teunissen stelde al in 2001 een zakelijk winkelconcept op. "Ons doel is de instellingen goede, eerlijke én goed verkoopbare producten - zeep en kaarsen - te laten maken. Die verkoopbaarheid maakt nadrukkelijk deel uit van onze missie. En verkopen doe je in een winkel. Dat is niet alleen zakelijk de meest logische locatie, het is ook de plek die optimale integratiemogelijkheden biedt."

Teunissen had voor zijn oorspronkelijke plan drie partijen in gedachten: een instelling (als leverancier van producten en personeel), een ondernemer/investeerder en Gildewerk (toeleverancier/expertise). "Maar ondernemers durven nog niet. Nu gaan we het zelf doen, omdat we erin geloven en om te laten zien dat het lukt." Gildewerk heeft hiermee dus de rol van leverancier én (risicodragende) ondernemer. Partner in Geuren & Kleuren is de Hartekampgroep, de instelling voor gehandicaptenzorg in Zuid-Kennemerland.

Hippe winkel

"Het zou mooi zijn als ik straks overbodig ben", zegt bedrijfsleider Bas Buisman van Geuren & Kleuren. Hij heeft veel ervaring in de detailhandel, als zelfstandig ondernemer én in de gehandicaptenzorg. "Wat mij drijft is mensen te zien groeien", zegt hij. Bas, medewerker van Gildewerk, begeleidt en coacht de medewerkers van de winkel - cliënten van de Hartekampgroep - en is als bedrijfsleider eindverantwoordelijk voor de commerciële kant. Hij ziet het helemaal zitten. "Dit wordt een hippe, trendy, wat exclusieve cadeauwinkel, waar de klant op de eerste plaats



Bas Buisman: 'Wat mij drijft, is mensen te zien groeien.'

komt voor de leuke, mooie, ambachtelijk vervaardigde producten.

We verkopen ook losse accessoires, maar onze kaarsen en zeep vormen onze kracht. Dat de winkel draait met mensen met een verstandelijke beperking zal mogelijk een extra stimulans kunnen zijn, maar alleen daarmee redden we het zakelijk niet. Alles draait om ons assortiment. We hebben eerlijke, zuivere, handgemaakte, producten. En daarmee hebben we de tijd mee; vandaag de dag wil men immers graag natuurlijke producten." Directeur Maarten Teunissen van Gildewerk hoopt dat, als Geuren & Kleuren aanslaat, het concept elders in het land wordt overgenomen. "En daar helpt Gildewerk dan uiteraard graag aan mee."

De officiële opening van Geuren & Kleuren vindt plaats op 9 november a.s. om 15.30 uur. Wilt u erbij zijn? Mail: jeannette@gildewerk.com.

Nieuwe catalogus

Als het goed is, heeft u kort geleden onze vernieuwde catalogus ontvangen. We geven u in deze catalogus een actueel, duidelijk en gebruiksvriendelijk overzicht van al onze producten, inclusief toelichting en bijbehorende prijzen.

In het verleden werd bij de catalogus een losse prijslijst meegestuurd. Er stonden geen artikelnummers bij de producten, dus het was lastig de prijzen bij de artikelen te zoeken. In onze nieuwe catalogus hebben we dat anders aangepakt. We hebben hierin ons totale productaanbod opgenomen,

inclusief accessoires, kant en klare zeepjes en promotiemateriaal. De nieuwe catalogus is ook logischer opgebouwd. Daarbij worden nu ook alle artikelnummers en prijzen direct bij het betreffende product vermeld, zodat u niet meer hoeft te zoeken. De catalogus komt vanaf nu één keer

per jaar uit. Nieuwe producten die in de loop van het jaar uitkomen en dus nog niet in de gids staan, worden in aparte nieuwsbrieven toegestuurd. GildeNieuws komt twee keer per jaar uit, ook hierin wordt u 'bijgepraat'.

Heeft u vragen over het gebruik van de nieuwe catalogus, bel, fax of mail ons dan gerust.



Warenautoriteit bezoekt zeepmakerij De Elleboog

‘Je bent weer even scherp’

De zeepmakerij van activiteitencentrum De Elleboog in Amersfoort kreeg vrijdag 13 juli dit jaar bezoek van de Voedsel en Waren Autoriteit (voorheen Keuringsdienst van Waren). “We werken volgens het kwaliteits-systeem van Gildewerk, dus eigenlijk was er geen reden om zenuwachtig te worden, maar het is toch wel even spannend als je wordt gecontroleerd”, vertelt activiteitenbegeleidster Petra Ordelman. DOOR DANIELLE KRAFT



“Er viel op een gegeven moment een stukje zeep op de grond. De inspecteur vroeg wat we daar mee deden. Nou ja, weggooiden natuurlijk.”

Vraag & Antwoord

Hoe bepaal ik de verkoopprijs van een kaars?

Allereerst moet de kostprijs worden berekend. Als basis moet u weten wat een kilo kaars aan materiaal kost. Deze basisprijs is afhankelijk van de inkoop. Hoe groter de inkoop, des te goedkoper de grondstoffen. Een rekenvoorbeeld:

- 100 kg gietmix = per kg €2,70
- kleurtabletten: 5 x 24 stuks: €8,10 per 24 = €0,34 per tablet (u gebruikt gemidd. 1 tablet per kilo)
- pit 3 x 10: per 200 m €10,95 = €0,05 euro per meter. Een kaars van 1 kg is 20 cm hoog; de kosten voor een pit zijn minimaal (ca.1 cent)

Een kaars van 1 kilo kost dus aan materiaal: €2,70 + €0,34 + €0,01 = € 3,05.

Als u het gewicht van een kaars weet, kunt u de materiaalprijs simpel berekenen: een stompkaars 2 weegt bijvoorbeeld 260 gram; de materiaalprijs is dan €3,05:1000 x 260 = €0,79. De verkoopprijs is uiteraard een veelvoud van deze prijs. Verwerk hierin ook energiekosten, salarissen e.d. Start niet te laag en durf eens een kostprijs x 4 te doen, u kunt altijd nog zakken met de prijs.

Activiteitencentrum De Elleboog, onderdeel van Stichting De Amerpoort, is gehuisvest in een prachtig oud pand in het hart van Amersfoort. Op de eerste verdieping is de 'arbeidsgroep' gevestigd. De deelnemers zijn gespecialiseerd in het maken van mooie, papiermachéshalen. De laatste drie jaar wordt er steeds meer zeep gemaakt. Die activiteit sluit goed aan bij de productie van de schalen; met enkele leuke accessoires, zoals een washandje of een flaconnetje douchegel worden de zeepjes verpakt tot leuke cadeautjes. De zeepmakerij is ondergebracht in een atelier van zo'n vijf vierkante meter, achter de grote, algemene werkruimte. “Twee jaar geleden hebben we de zeepmachine aangeschaft. Dat was wel even een investering, maar we zijn er ontzettend blij mee, vooral omdat iedereen van elk niveau nu mee kan doen”, vertelt Petra Ordelman. Zij en haar collega's van de arbeidsgroep gingen bij Gildewerk 'op cursus', waarbij het gebruik van de zeepmachine werd uitgelegd, gedemonstreerd en toegepast. De activiteitenbegeleiders kregen tijdens de cursus ook uitleg over en instructies voor het gebruik van het kwaliteitssysteem van Gildewerk. De verkoop van zeep valt onder de Europese cosmeticawetgeving; productie, verpakking en verkoop moeten aan een aantal eisen voldoen. De Voedsel en Waren Autoriteit controleert steekproefsgewijs of de zeepmakerijen volgens de voorschriften werken. Het kwaliteitssysteem van Gildewerk vergemakkelijkt het werken volgens de voorschriften. De activiteitenbegeleiders zijn na de cursus gepromoveerd tot 'gecertificeerde zeepmakers'.

Vrijdag de 13e

Deze zomer werd de zeepmakerij van De Elleboog door de Voedsel en Warenautoriteit bezocht. “We werden gebeld met de mededeling dat een van de medewerkers eens bij ons wilde komen kijken. Het was geen inspectie, werd erbij gezegd, meer een voorproefje voor controles in de toekomst, maar ja, het voelde vooraf natuurlijk wel als een test.” Er werd een datum afgesproken: vrijdag 13 juli. “Vrijdag de 13e! Je zal maar bijgelovig zijn”, zegt Petra lachend. Ze nam vooraf contact met Gildewerk op. “We zijn door Gildewerk goed geadviseerd en ook gerustgesteld. We kregen een idee over het verloop van het bezoek en waar we op moesten letten.” Het bezoek van de inspecteur verliep uiteindelijk heel ontspannen. “Hij was vooral erg belangstellend en actief, hij liep mee bij alle stappen in het proces – het afwegen, het toevoegen en het mengen van de korrels, kleur en geur, het vullen van de machine, het afsteken, het opbergen en het schoonmaken – en stelde steeds veel vragen. Er viel op een gegeven moment een stukje zeep op de grond, dat vond ik wel even spannend. De inspecteur vroeg wat we daar mee deden. Nou ja, weggooiden natuurlijk.”

Niesbui

De sfeer tijdens het bezoek van de inspecteur was niet beladen, ook omdat de deelnemers tevoren niet waren ingelicht over de

aard van het bezoek. “Dat zou te veel onrust geven”, vertelt Petra. Dus werd er 'gewoon' gewerkt, met zoals altijd twee deelnemers en één begeleider, allemaal in witte jassen, met handschoenen aan en 'petjes' op en luchtdicht afsluitbare opbergboxen. “We gebruiken in de regel geen mondkapjes, alleen als een van de deelnemers erg verkouden is. Tijdens de inspectie was ik daar toch wel even nerveus over; stel dat een van de deelnemers opeens een vreselijke niesbui boven de zeep krijgt! We weten wel wat we dan moeten doen, maar er staat op zo'n moment wel iemand over je schouders mee te kijken. Maar dat is niet gebeurd.”

Scherp

Geen nieuws, goed nieuws, aldus de werkwijze van de Voedsel en Waren Autoriteit. “Wij hebben niets meer gehoord en zijn dus goedgekeurd. We hadden overigens wel graag een verslag willen hebben”, vertelt Petra. Terugkijkend heeft ze een goed gevoel over de inspectie. “Je bent weer even scherp.”

Cosmeticawetgeving

Alles draait om hygiëne

Instellingen die zeepproducten verkopen, moeten voldoen aan de Europese wetgeving voor cosmetische producten. De belangrijkste eisen op een rijtje:

- Een aantoonbaar hygiënische werkwijze/ werkplek: beschermende jas/schort, haarnetje, handschoenen, mondkapje, afgeschermd, goed te reinigen ruimte.
- Productdossier van elk product: dit bevat in elk geval een logboek met

receptuur, ingrediënten, analysecertificaten en batch- ofwel partijnummers.

- Etikettering: elk verpakt zeep- en badproduct moet zijn voorzien van een etiket met vermelding van batchnummer, ingrediënten, houdbaarheidsdatum, inhoudshoeveelheid en naam/vestigingsplaats van de producent/fabrikant. Waar het om gaat is de herkomst van artikelen te kunnen achterhalen.

Instellingen die *alle* grondstoffen van Gildewerk afnemen en volgens het

Gildewerk-Kwaliteitssysteem werken, weten zich verzekerd van veilige, goedgekeurde grondstoffen/receptuur en mogen het keurmerk *Eerlijk Ambacht* voeren.

- Bacteriologisch onderzoek: alle zeepproducten worden steekproefgewijs getest. Gildewerk werkt hiervoor samen met erkende/bevoegde laboratoria.
- Monsters: van elke batch (partij) moet gedurende drie jaar een monster worden bewaard om de productie ervan te kunnen nagaan.



Erkend proefdiervrij

De producten van Gildewerk zijn erkend proefdiervrij. Het keurmerk is verstrekt door de Stichting Proefdiervrij. Niet alleen Gildewerk, maar ook onze toeleveranciers werken aantoonbaar zonder tests op proefdieren. Het logo Proefdiervrij sluit goed aan bij het merk Eerlijk Ambacht van Gildewerk. De Eerlijk Ambacht-producten zijn opgenomen in de productengids van de Stichting Proefdiervrij (www.cosmeticagids.nl). Beide erkenningen kunnen de verkoop stimuleren. In België, Frankrijk en Duitsland zijn de procedures voor een proefdiervrij-erkenning van Gildewerkartikelen nog gaande.

Sheabutter uit de Sahel

Gildewerk verkoopt sheabutter, dat samen met zeepkorrels kan worden verwerkt in stukken zeep. Dit ingrediënt is afkomstig van de sheabutter- ofwel karitéboom, die uitsluitend groeit in de brede Sahelstreek onder de Sahara.

De boom, die zich niet laat verplaatsen of verstekken, is circa 15 meter hoog en draagt op pruimen lijkende vruchten/noten, waarvan de pitten veel vet bevatten. Hij bloeit pas na 20 jaar en na 30 jaar is de vruchtopbrengst maximaal. De noten worden verzameld, geschild en gedroogd, daarna worden ze in een grote vijzel fijn gestampt, de massa wordt verdund met heet water en opgeklopt.

De boter smelt, gaat drijven en wordt dan afgeschapt. Bij het afkoelen ontstaat een geelwitte massa met een licht kruidige geur. Dit is ongeraffineerde sheabutter, het eindproduct van een proces dat vergelijkbaar is met het karnen van melk. De 'boter' bevat onder meer de vitaminen E en A en stimuleert genezingsprocessen, maakt de huid zacht en soepel en beschermt deze tegen uitdrogen.

Heeft u een goed idee voor de volgende GildeNieuws of wilt u graag iets vertellen over een bijzondere kaars of een leuk stuk zeep, meldt ons dat dan alstublieft. Misschien kunnen wij er iets mee doen voor GildeNieuws.



Column

Nieuwe GildeNieuws

Met plezier presenteren we u onze nieuwe GildeNieuws. Een krant die twee keer per jaar zal verschijnen en waarin we u op de hoogte brengen van nieuwe ontwikkelingen en bijzondere activiteiten. We zullen voor GildeNieuws ook regelmatig op reportage gaan. Uw (ervarings)-verhalen kunnen immers interessant zijn voor andere instellingen. Voor dit nummer gingen we op bezoek bij de zeepmakerij van activiteitencentrum De Elleboog in Amersfoort en bij Thomashuis De Borg in Vaals.

Toen Gustaaf de Haas de stichting Gildehand oprichtte, als voorganger van Gildewerk, ging alles nog per telefoon. Dat was gemakkelijk en persoonlijk. Dat kan nog steeds, maar duidelijker is een fax of mail. Dan staat alles zwart op wit. Dat beperkt de kans op fouten, maar het contact is natuurlijk onpersoonlijker. Als u liever belt, doe dat dan gerust. In onze vestiging in Frankrijk staan Sandrine en Clement klaar om uw vragen te beantwoorden, in België is dat Marie-Ann en in Nederland krijgt u Jeannette of Jacqueline aan de telefoon. De Duitstaligen worden geholpen door Irene of Ruth. Met enige trots stel ik vast dat het persoonlijk contact tussen Gildewerk en de instellingen nog steeds op een goede manier gewaarborgd is.

Graag vraag ik ten slotte op deze plaats uw bijzondere aandacht voor ons nieuwste project, onze cadeauwinkel Geuren & Kleuren in Haarlem. Het is een project van Gildewerk in samenwerking met De Hartekamp Groep. Het moet het voeren van een winkel voor instellingen zeer betaalbaar gaan maken. Mensen die geïnteresseerd zijn, wil ik daarom graag uitnodigen om bij de officiële opening aanwezig te zijn. Die is op 9 november om 15.30 uur. Als u hierbij aanwezig wilt zijn, stuurt u dan even een mailtje naar jeannette@gildewerk.com. Wij sturen u dan een routebeschrijving en melden onze catering dat ze op uw aanwezigheid kunnen rekenen. Als u op 9 november niet kunt komen, maar wel graag meer informatie wilt, dan kunt u die gewoon bij ons aanvragen. Wij sturen u die informatie graag toe.

Ik wens u veel leesplezier met deze GildeNieuws.

Maarten

Maarten Teunissen, directeur Gildewerk



Het team van Geuren & Kleuren.

Irene Wolterbeek, De Hartekamp Groep:

Geuren & Kleuren is géén vrijblijvend project

De cadeauwinkel Geuren & Kleuren in Haarlem is een samenwerkingsproject van Gildewerk en De Hartekamp Groep, de regionale instelling voor gehandicaptenzorg in Zuid-Kennemerland.

De Hartekamp Groep koopt arbeidsplaatsen in de winkel in. De instelling levert hiermee het personeel voor de winkel, terwijl Gildewerk – financieel risicodragend – zich hiermee verzekerd weet van dekking van de huurkosten van het winkelpand. De zeepartikelen en kaarsen voor de winkel worden geleverd door deelnemers van de kaarsen- en zeepmakerijen van de divisie Dagbesteding van de Hartekamp. Een deel van het assortiment wordt in de winkel vervaardigd. Klanten die voor een leuk zeep- of kaarsencadeautje komen, krijgen dus ook meteen een live demonstratie van het productieproces te zien. "Het bijzondere van Geuren & Kleuren is, dat we hiermee kunnen laten zien dat wat onze cliënten maken goed en via de normale weg – de winkel dus – verkoopbaar is en dat de winkel ook heel goed kan worden gerund door mensen met een verstandelijke beperking", zegt projectleider Irene Wolterbeek van De Hartekamp Groep. Ze is manager van een aantal kleinschalige, ambachtelijke dagbestedingslocaties, zoals een kunst-, een textielatelier en een houtwerkplaats. Waar mogelijk groeien deelnemers van de dagbesteding door naar een meer zelfstandige en als het kan een reguliere arbeidsplaats, vertelt ze.

Gescreend

In eerste instantie worden acht cliënten in de winkel geplaatst. Zij zijn zeer zorgvuldig door de afdeling Arbeidstraining, onderdeel van de divisie Dagbesteding, gescreend. Op termijn

zullen er zestien cliënten van De Hartekamp Groep in de winkel gaan werken. Geuren & Kleuren heeft een fulltime openstelling en is straks ook present op braderieën, koopzondagen en de kerstmarkt. Er zijn tal van taken in de winkel: van schoonmaken (wat alle medewerkers moeten doen), kaarsen en zeep maken en klanten ontvangen tot voorraadbeheer, contacten met leveranciers, aanvullingen in de winkel, artikelen inpakken en afrekenen. "Al doende gaan we de wensen en vaardigheden van de cliënten ontdekken. De één heeft behoefte aan afwisseling, de ander aan herhaling. In principe kan het allemaal", vertelt Irene.

Ondersteuning

De medewerkers worden tijdens het werk in de winkel gecoacht en aangestuurd door bedrijfsleider Bas Buisman van Gildewerk. Daarbij worden de medewerkers op afstand ondersteund vanuit de afdeling Arbeidstraining van de Hartekamp. Alle cliënten hebben voorts een eigen persoonlijk begeleider. Spannend is het allemaal wel. "Voor ons allemaal. Dit is immers geen gezellig, vrijblijvend project, er wordt echt discipline van de cliënten gevraagd. Er moet omzet worden gedraaid! Dat is niet niks. Ook voor het management niet. We hebben een gedegen businessplan en een goed, ook financieel kloppend begeleidingsplan opgesteld. Nu maar hopen dat alle verwachtingen uitkomen."



Exportproduct Thomashuis De Borg in Vaals:

‘Drielandenpuntkaars’ succesvol cadeauartikel

De Drielandenpuntkaars heeft zijn weg gevonden naar alle uithoeken van de wereld, van Zuid-Italië tot in Indonesië. Deze bijzondere kaars wordt gemaakt in de kaarsenmakerij van Thomashuis De Borg in Vaals. DOOR RENÉ VAN TRIGT

In De Borg wonen zeven mensen met een verstandelijke beperking. Eén van hen is Jacqueline. In de verderop gelegen winkel, in hartje Vaals, toont zij trots de drie grijze elementen die deel uitmaken van de Drielandenpuntkaars. De kaars is een kleine uitvoering van het monument op de Vaalserberg, met 322,5 meter boven NAP het hoogste punt van Nederland. Ieder jaar bezoeken circa een miljoen mensen het grensgebied van Nederland, Duitsland en België. Onder begeleiding van Hennie Linders en haar man Henk van Vliet, zelfstandig zorgondernemers bij De Borg, produceren

de bewoners iedere week tien van deze speciale gelegenheidskaarsen. De vraag ligt vele malen hoger. Hennie: “We zijn in februari met deze kaars begonnen en het is meteen een goedlopend cadeau-artikel geworden. Vakantiegers kopen hem als souvenir en mensen uit de buurt nemen hem als cadeau mee als ze naar het buitenland gaan.” De Borg kreeg zelfs een verzoek van een restauranthouder in Vaals, die de kaarsen graag aan zijn gasten wil verkopen. Maar Hennie Linders doet het nog even rustig aan. “We zijn geen productiebedrijf. Het draait bij ons om goed wonen en goede zorg en verder doen

we met onze bewoners alleen de dingen die ze leuk vinden. Wel zijn we bezig met een nieuwe mal; als die klaar is kan de productie eenvoudig omhoog.”

In de winkel pakt Jacqueline een Drielandenpuntkaars in: op een vierkant spiegeltje met daaromheen een gekleurde wikkel en een strikje, want de klanten zijn gevoelig voor een leuke verpakking. Maar volgens Hennie is dat niet eens het belangrijkste. “Voor het inpakken moeten onze klanten behoorlijk wat geduld hebben. Dan zien ze dat het met veel zorg en liefde wordt verpakt. En dát blijft ze bij.”

Jacqueline met de drielandenpuntkaars



Onze website gaat verhuizen. De site [www.gilde.com](http://www.gildewerk.com) hebben wij veranderd in **www.gildewerk.com**. De reden is dat we het logischer vinden onze volledige naam in het internetadres te gebruiken. Daarmee zijn we gemakkelijker te vinden.

Gildewerk-ontwerpster Annek Brouwer:

‘Een juiste styling verhoogt de omzet’

Een goed idee, een goede styling en een goede verpakking van de kaarsen verhogen de omzet in een winkel, stelt Annek Brouwer, styliste en ontwerpster bij Gildewerk. De essentie: probeer in de winkel al de sfeer te creëren, waarin de kaars straks wordt gebruikt. Dat brengt klanten op een idee. DOOR RENÉ VAN TRIGT



Styliste Annek Brouwer: “Laat zien wat je allemaal met een kaars kunt doen.”

Er is in de afgelopen tien jaar veel gebeurd met de kaars. Werden ze voorheen alleen gebruikt in kerken en bij een feestelijk diner en vooruit, een waxinelichtje op het dressoir; in 2007 is de kaars opgerukt naar vrijwel alle plaatsen in huis: in de hal, in de woonkamer en zelfs in de slaap- en badkamer branden lichtjes. Annek Brouwer is al sinds de jaren negentig betrokken bij Gildewerk. Als ontwerpster en styliste ontwerpt zij de nieuwe collectie op het gebied van kaarsenmaken. Volgens haar gaat ze, zoals ze dat omschrijft, de kaarsen in sfeer zetten. Want dat is de crux wanneer een zorginstelling de omzet in de winkel wil verhogen. “Het gaat erom mensen op een idee te brengen, een omgeving te creëren, waar de kaars deel van uitmaakt.” Alle zorginstellingen die kaarsen maken, krijgen er vroeg of laat mee te maken. Zij willen hun kaarsen

graag verkopen, aan vrienden, familie, kennissen, of bezoekers. Zij openen daarvoor kleine of grotere winkels. Annek wijst erop dat er meer kaarsen kunnen worden verkocht als er oog is voor de styling en de verpakking. “Een dinerkaars komt beter tot zijn recht als je deze in de winkel bijvoorbeeld op een gedekte tafel presenteert. Je kunt kaarsen ook op schalen zetten. Of een rode kaars tegen een spiegel met een rode lijst, wat de sfeer verhoogt.” Vandaag de dag is er in Nederland veel aandacht voor interieurinrichting. De woonprogramma's op televisie kennen een hoge kijkdichtheid. “Stylisten bedenken een nieuwe sfeer in huis, bijna altijd met gebruik van kaarslicht. En dan niet één kaars, nee, acht op een rij.

En ook de diktes en de hoogtes variëren, soms worden kaarsen van een meter hoog geplaatst. Ze worden niet alleen gebruikt om te branden, maar zijn een meubelstuk op zich geworden. Ze vormen wat structuur en kleur betreft een decoratief onderdeel van de woninginrichting. Het is belangrijk deze sfeer al in de winkel te creëren. Laat zien wat je allemaal met een kaars kunt doen.”

Bed in de winkel

De stylingspecialiste geeft graag wat adviezen aan instellingen die een winkel runnen: “Hang een schooltas met boeken op, als iemand is geslaagd voor zijn examen en een felicitatiekaars krijgt. Met Valentijnsdag kan een groot hart worden neergezet met een kaars in de vorm van een roos, denk met halloween aan spinrag of kaarsen in de vorm van pompoenen. Zet een tuinkaars op een tuintafel, met een parasol, een vuurpot en een fakkeltje ernaast, plaats een bed in de winkel, met daarnaast een nachtkastje met een kaars erop. Een doopkaars kan worden versierd met een foto van een dopelinge, met daarnaast een bakje met doopwater; een verjaardagskaars kan leuk met slingers worden omlijst. Kleed het aan en breng zo kopers op een idee. Dat verhoogt de omzet. De activiteitenbegeleiders, die vaak ook de winkels vormgeven, kunnen zich op de hoogte stellen van de nieuwste trends door de workshops van Gildewerk te bezoeken. Daar krijgen zij nieuwe ideeën voor de inrichting aangereikt.”

Nieuwe trends

Annek volgt voor Gildewerk alle woon- en decoratietrends. Ze bezoekt daarvoor jaarlijks beurzen, waar zij zich op de hoogte stelt van ontwikkelingen op het gebied van vormen en kleuren. “We hebben een felle periode met schreeuwende kleuren achter de rug, maar het komend voorjaar zijn zachte kleuren in, zoals koele ijs tinten, pastel- en schaduw tinten. Qua vorm zullen de grote, balvormige kaarsen een trend worden. En die worden niet alleen aangestoken, maar je kunt er bijvoorbeeld ook een plant in zetten”, zegt Annek. “En vergeet de verpakking niet”, besluit ze. “Die bepaalt voor een groot deel de verkoop, want die geeft de kaars meerwaarde. Er zijn prachtige doosjes verkrijgbaar van bijvoorbeeld acht kaarsjes. Een leuk label van de zorginstelling vormt daarbij een mooi visitekaartje.”

Colophon

GildeNieuws is een uitgave van Gildewerk in Haarlem, Nederland
www.gildewerk.com

Tekst:
Tekstbureau Kraft Haarlem
René van Trigt

Fotografie:
Rob de Jong
Daniëlle Kraft
René van Trigt

Basislay-out & vormgeving:
Hannie Aarts

Druk:
Nederlof Repro

Gildewerk Nederland:
Gildewerk B.V.
Jan van Geunsweg 10A
2031 BD Haarlem
t: + 31-(0)23-532 22 55
f: + 31-(0)23-534 09 65
e: holland@gildewerk.com

Gildewerk België:
Gildewerk B.V.
Valkenstraat 29
9660 Brakel
t: + 32-(0)55-42 83 20
f: + 32-(0)55-42 17 71
e: belgium@gildewerk.com

Gildewerk Frankrijk:
Gildewerk France s.a.r.l.
ZA Quartier Charponnet
26400 Allex sur Drôme
t: + 33-(0)475 62 80 31
f: + 33-(0)475 62 80 29
e: france@gildewerk.com

Gildewerk
www.gildewerk.com

