



BUSINESS

KMOPME

1981-2006
MAGAZINE
KMOPME
25 JAAR!
IN DIENST VAN DE KMO

www.kmopme.be

TENTOONSTELLING

JUST IN TIME IS GEEN MYTHE

Gerard van Os
Kuddeleider
Van Os Sonnevelt N.V.

KMOPME nr 248 • Februari 2006 • €5



5 414306 192126 0 2480 >



Office 2003

Microsoft®

Office

Aanbod: lezen p.55

Meer info:

www.microsoft.be/kmoaanbod

Small Business Edition 2003

Atgiftkantoor: 3000 Leuven 1 - €5

Inhoud

Februari 2006

DEZE MAAND BRENGEN WE EEN BEZOEK AAN GERARD VAN OS



52

De grootste bedrijfstroef van Van Os-Sonnevelt ? Just in time leveren!

Achter de schijnbaar rustige façade van het pand aan de Weversstraat 12 in Londerzeel gonst het van bedrijvigheid. Hier huist een bedrijf dat zich de afgelopen 25 jaar wist op te werken tot dé referentie in een zeer specifieke marktniche. Van Os-Sonnevelt verhuurt meubilair en tapijttegels voor beurzen en congressen en heeft van just in time leveren een belangrijke bedrijfstroef gemaakt...

■ Oplossingen

- | | |
|---|---|
| 23 Unizo Peterschapprojecten: Ieder zijn 'peter'
Opleiding geven aan beginnende ondernemers kan op verschillende manieren. Je kunt iemand een halfuurtje ex cathedra laten lesgeven voor een groep. Of je laat lesgever en groep een symbiose aangaan. | 32 Testrit: Middenklasse berlines, nog sportiever, nog meer power |
| 25 Multimedia: Nieuwe Nokia's ondersteunen VoIP | 34 Expert: U vraagt, onze experts antwoorden |
| 26 ICT: KMO-IT Centrum, trigger voor IT-projecten | 35 Sociale kroniek: VTO en diversiteitsbeleid... Hoe zit het in de praktijk ? |
| 28 Office Furniture: Rookcabines op de werkplek | 36 Fiscale kroniek: Verzekering bestuurdersaansprakelijkheid |
| 31 Logistiek: Magazijnbouw, een pak parameters | 38 Juridische kroniek: Investeren in vastgoed in Frankrijk |

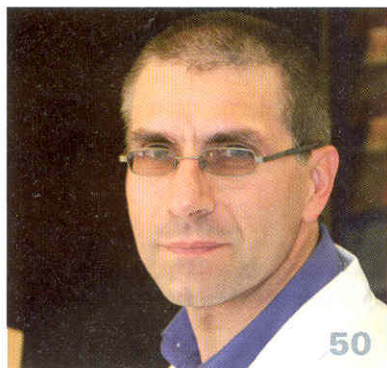
Inhoud

Februari 2006

ONDERNEMEN



SERGE DE GEYTER
TOPPOWER



PAUL SULMON
PRALIBEL



WOUTER DE PRETER
STRADUS



GERARD VAN OS
VAN OS - SONNEVELT

Forum

- 7 Terzijde: Vergaderen is een kunst
- 8 Lezers schrijven

Actueel

- 11 Human resources: Ziekteverzuim, achilleshiel van de KMO
- 13 Agenda: Sleuteldata voor uw KMO
- 13 KMOPME Events 2006
- 14 Boekhouding
- 14 Sabine Laruelle schept kader voor franchise- en commerciële samenwerkingsovereenkomsten
- 16 Trends : Komen kerncentrales weer in de gratie?
- 16 Businesslunch: Le Passage
- 18 Conjunctuur: Achteruitgang Belgisch ondernemersvertrouwen in januari

Beheer

DOSSIER

Wie is er bang voor Basel II?

- 39 Krijgen KMO's nog krediet?
- 42 De pijlers van Basel II
- 43 Ondernemers moeten hun kaarten op tafel leggen
- 45 Groeifinanciering: Vlaanderen durft
- 47 Wie is er bang voor Basel II?

Succes

- 49 Toppower: 'Informaticaoplossingen voor de KMO'
- 50 Pralibel: Smaakvolle, 'verantwoorde' pralines
- 51 Vier keer Belgisch: Beton Duffeleer, Beton Welkenhuysen, City Concept en Klaps fuseren
- 52 Van Os - Sonneveld: Just in time is geen mythe

KMO PRIVATE

- | | | | |
|----|---|----|---|
| 03 | Ha, Weekend
Hoera, ik word honderd! | 13 | Onze eigen film maken |
| | | 14 | Domotica zien en ervaren |
| | | 15 | Naar Anne Gastinel luisteren |
| | | 15 | Het rode stof lezen |
| | | 15 | The Island kijken |
| | | 15 | Naar Plantcol surfen |
| | | | Uw geld |
| | | 17 | Vermogensbeheer: Onroerend goed, onroerend duur |
| | | 20 | Erfpacht: Remedie tegen prijzenkoorts |
| | | 20 | Verkoop op lijfrente: Niet populair |
| | | 20 | (W)arm wonen in Brussel |
| | | | Weekend en Passie |
| | | 22 | Gerard van Os : Cowlectionneur |
- 05 **Zo moet het zijn**
48 uur dolce farniente
 - Wat doen we dit weekend?** |
 - 08 Duiken!
 - 09 Met het baasje naar de beestjes!
 - 09 Aquarelleren
 - 10 Op ontdekkingstocht
 - 10 Naar een Kodo-voorstelling
 - 11 Foto's kijken
 - 11 Uit in eigen land
 - 12 Gezond en beter leven
 - 12 Een camping uitzoeken
 - 13 Een dagje Gent



Wat?

Verhuur van meubilair voor beurzen en congressen

Wie?

Gerard van Os

Waar?

Londerzeel

Wanneer?

1952 in Berlicum (Nederland) en
1975 in Londerzeel

VAN OS-SONNEVELT

Just in time is geen mythe

Achter de schijnbaar rustige façade van het pand aan de Weversstraat 12 in Londerzeel gonst het van bedrijvigheid. Hier huist een bedrijf dat zich de afgelopen 25 jaar wist op te werken tot dé referentie in een zeer specifieke marktniche. Van Os-Sonnevelt verhuurt meubilair en tapijttegels voor beurzen en congressen en heeft van just in time leveren een belangrijke bedrijfstroef gemaakt.

– Bert Verbeke

ELKE BEURS, ELK CONGRES begint met een organisator, deelnemende bedrijven en een compleet leeg gebouw. Enkele dagen voor de deuren open gaan, komt er opeens leven in de brouwerij. Decorateurs, standbouwers, electriciens, schrijnwerkers en leveranciers doorkruisen alle hallen en standen en lopen af en aan. Langzaam voltrekt zich de metamorfose van kale ruimte tot een kleurrijk visueel spektakel. Een van de bedrijven die in deze transformatie een sleutelrol speelt, is Van Os-Sonnevelt. Voor de meest uiteenlopende manifestaties leveren zij tafels en stoelen, balies en vitrinekasten, burelen en sofa's, folderrekken, opbergkasten, koelvitruines, kitchenettes. Teveel om op te noemen. Elk meubel wordt aangepast aan de specificaties die de klant in zijn order geformuleerd heeft: de hoogte van de tafels, de kleur van de stoelbekleding of de koelkast. Alles klopt tot in de puntjes. En ook het tijdstip van levering en ophaling ligt vooraf vast. Niets wordt aan het toeval overgelaten. Als de klant maar tevreden is, luidt het motto.

Stoelendans

'Meubilair is het sluitstuk van de budgettering én van de beursvoorbereiding', zegt zaakvoerder Gerard Van Os. Het gevolg is dat veel exposanten en standbouwers hun orders almaar voor zich uit zitten te schuiven. Enkele dagen voor de opening nog snel wat spullen bijbestellen, is schering en inslag! Daarom is een perfecte planning zo belangrijk, en daar heb je je eigen transport voor nodig. Veel tijd om te leveren, is er echter niet. Eerder beginnen kan niet, omdat de beurshal nog dicht is. Later mag niet, omdat de bezoekers dan al door de hallen lopen. De volgorde van laden en lossen, de plek waar de trucks moeten parkeren... Niets mag aan het toeval worden overgelaten. Je moet echt om alles denken. De medewerkers krijgen zelfs een ingekleurd plattegrondje van de beurshal mee waarop de looprichting aangegeven staat en er werden speciale transportkarretjes voor hen ontwikkeld.

Meuhbels en os-carts

De grote stoelendans begint eigenlijk enkele dagen voor de beurs officieel open gaat. In de magazijnen worden de meubelonder-

delen voor de verschillende bestellingen gereinigd, verpakt en bij elkaar gebracht op speciaal ontwikkelde transportkarretjes. Een of twee dagen voor de officiële opening van de beurs vertrekken de trucks van Van Os-Sonnevelt naar het beursgebouw. Gewapend met de bestelbonnen lopen de medewerkers alle standen af om het bestelde meubilair ter plaatse te assembleren. De opbouwtijd is zeer kort. Veel uiteenlopende bedrijven zijn op hetzelfde moment naast elkaar met spijkers en hamers in de weer. Daarom gaan de ploegen van Van Os-Sonnevelt meestal aan de slag nadat de standbouwers hun stands afgewerkt hebben en voor het gangtapijt gelegd wordt. Dat is wel zo rustig. Het nadeel is dat ze niet alleen overdag, maar 's avonds laat en in het weekend nog in touw zijn.

Voor een bedrijf dat zulke tijdskritische diensten biedt, is het internet uiteraard gesneden brood. De website <http://www.vanos.be> neemt dan ook een prominente plaats in binnen de marketingmix. Klanten kunnen hier hun keuze maken uit het assortiment, en hun 'os-cart' vullen met 'Meuhbels,' van balies en barkrukken, tafels en tapijttegels tot zetels. In het assortiment vindt de klant alles om creatieve en functionele combinaties te realiseren. Alle materialen en meubels zijn in diverse afmetingen en kleuren leverbaar.

Gerard van Os: 'Onze website, in vier talen, is opgebouwd rond een onlinecatalogus van beschikbare artikelen. De gebruiker kan deze catalogus doorbladeren of een zoekterm ingeven. Wie haast heeft, kan met het Quick Order-systeem bestellen. Vanuit uw luit

Tussen twee stoelen

Naast een vestiging in Londerzeel beschikt de firma Van Os-Sonnevelt over een filiaal in het Nederlandse Berlicum, dat geleid wordt door broer Peter. Van Os-Sonnevelt is dus een echt familiebedrijf. Gerard startte zijn 'Belgische carrière' in 1976. Op verzoek van vader ging hij toen een overgenomen Belgisch filiaal van een Frans bedrijf reorganiseren en verder uitbouwen. Inmiddels is Gerard zeer betrokken geraakt bij het lokale en regionale bedrijfsgebeuren. Sinds dit jaar is hij voorzitter van de VOKA-Kamer van Koophandel Halle-Vilvoorde.



© Daitel Rys

In de magazijnen worden de meubelonderdelen voor de verschillende bestellingen gereinigd, verpakt en bij elkaar gebracht op speciaal ontwikkelde transportkarretjes.


stoel kunt u zo op uw gemak alle details regelen: tijdstip van levering en retour, uw opmerkingen, plaatsing van tapijt... De website is rechtstreeks aan het backofficesysteem van de firma gekoppeld. Alle online geplaatste orders worden zo automatisch en praktisch in real time verwerkt. Klanten worden zo snel geholpen, ook de vele buitenlanders die bij ons komen bestellen.'

Om de tafel

Voor een bedrijf als Van Os-Sonnevelt, dat op just in time-basis opereert, speelt communicatie uiteraard een cruciale rol. Zij hebben dus voor een vlakke structuur gekozen, met korte communicatielijnen. Regelmatig gaat de bedrijfstop met de medewerkers om de tafel zitten om te kijken wat er allemaal nog beter kan in

het bedrijf. Hoewel de mensen in het weekend en tijdens de week vaak tot een gat in de nacht moeten doorwerken, hoor je ze niet mopperen. Gerard van Os: *'Omdat wij ons als onderneming soepel willen opstellen, vragen wij namelijk van onze medewerkers dat zij ook uitermate flexibel zijn. Daar krijgen zij ook veel voor terug. Zij krijgen alle nodige moderne faciliteiten en een goede verloning met extralegale voordelen.'*

Dank zij ieders inzet is Van Os-Sonnevelt een belangrijke niche-speler geworden in België en straks ook in het buitenland: *'In België hebben wij een penetratiegraad van 40 à 45%, voor wat levering aan beurzen betreft. Ik moet er wel bijzeggen dat wij niet veel concurrenten op ons pad aantreffen, hooguit een vijftal. Dat er zo weinig zijn, komt doordat de investeringskosten in de branche zo hoog zijn. De combinatie kapitaalintensief én arbeidsintensief maakt de drempel erg hoog voor eventuele gegadigden.'*

Deze just-in-time strategie heeft Van Os-Sonnevelt beslist geen windeieren gelegd. Vandaag zijn ze in de referentie geworden in de beurzenwereld. 

Zo, die zit !

In de markt staat Van Os-Sonnevelt erom bekend enkel in origineel designmeubilair te investeren en ook dit jaar is dat niet anders geweest. Een hele trits nieuwe modellen van toonaangevende merken - Fritz Hansen, Knoll, Lapalma, Moroso, Vitra, Zoink - komen dit jaar de oude garde versterken. Na een paar rustiger jaren verwacht van Os opnieuw een relance in de beurzensector. Die willen ze de nodige stuwkracht geven met meubilair dat helemaal bij de tijd is. Gerard van Os: *'Wanneer we ergens een meubel ontdekken waar we iets in zien, wordt het van alle kanten bekeken en getest. We letten op zaken die op het oog futiel lijken, maar toch het verschil maken. Een meubel moet niet alleen mooi en functioneel zijn, het moet ook duurzaam zijn, stapelbaar, demonteerbaar, makkelijk hanteerbaar, repareerbaar... en ga zo maar door. Al bij de opbouw van de collectie hebben we voor een maximalisering van deze criteria gekozen en dat heeft ons de reputatie van innovators gegeven. We hebben steeds gezocht naar werkmethode die toelaten om snel, efficiënt en met een minimale impact op de andere bezigheden tijdens de opbouw en afbouw van de beurs, een zeer persoonlijke service te geven. Dit doen we nu nog altijd. Sinds 1993 weten we ons in deze ambitie gesteund door een ISO-certificaat.'*

De tien geboden van Gerard van Os

1. Zorg dat je de verwachtingen van de klant overtreft.
2. Zorg dat echo's uit de markt snel en efficiënt doorstromen.
3. Zoek opportuniteiten waar anderen ze laten liggen.
4. Veranker je activiteiten in de sociale omgeving waarin je opereert.
5. Engageer je voor de bedrijfstak waarin je actief bent.
6. Organiseer het werk zo dat het voor alle medewerkers een instrument van persoonlijke groei wordt.
7. Wees integer in je relatie met klanten, leveranciers en medewerkers.
8. Heb respect voor het milieu, kies voor duurzame oplossingen.
9. Doe eerst het noodzakelijke, dan het nuttige, vervolgens het aangename.
10. Doe je job met plezier (of verander van job).