

A full-page photograph of two men, Gerard and Peter van Os, standing against a weathered stone wall. Gerard, on the left, is wearing a brown leather jacket over a light blue button-down shirt and blue jeans, with his hands in his pockets. Peter, on the right, is wearing a dark grey suit, a white shirt, and a striped tie, with his left hand resting on the wall. Both men are smiling at the camera.

# Gerard en Peter van Os

**Mouwen opstropen en de schouders eronder. Die Rotterdamse mentaliteit kregen ze met de paplepel ingegoten. Tel daar een sociaal karakter bij op en voila: Gerard en Peter van Os in een notendop.**



**A**ls het interview is afgelopen, zegt Gerard van Os: 'Wacht even, ik pak nog even wat uit de auto.'

Even later stapt hij "café De Gereghthof" in Vught weer binnen met twee cadeautjes onder zijn arm.

## Koeienknuffel

Gerard en ik kennen elkaar nu zo'n tien jaar en in al die jaren valt op mijn verjaardag en met kerst steevast een Van Os-Sonnevelt-kaart op de deurmat. Altijd een ontwerp met de bekende ossenkop. De kaarten zijn ondertekend door het voltallige personeel en voorzien van een persoonlijke groet van Gerard. En dan de mooie koeienknuffels die ik als kraamcadeau bij de geboorte van mijn kinderen kreeg. En nu wéér twee pakjes. 'Niet voor jou, hoor', haast Gerard zich te zeggen als ik me al bijna op het papier stort. 'Het is voor de kinderen!' Waarmee ik maar wil zeggen: als iemand attent is – en het marketingvak als geen ander weet te bedrijven – dan is het Gerard van Os wel. Ook Peter van Os ken ik al jaren als iemand die altijd voor iedereen klaar staat. Het attente, het behulpzame, het zit ze waarschijnlijk in de genen.

## Kneuterige stadsbuurt

Even terug naar de jaren zestig van de vorige eeuw, Rotterdam Crooswijk: denk aan 'Toen was geluk heel gewoon', aan zo'n kneuterige stadsbuurt waar iedereen elkaar kent. In één van die straatjes runden opa en oma van Os een nering in huishoudelijke artikelen. GEDA stond er in grote letters op de gevel. Even verderop was er nog een pand waarop de naam GEDA prijkte: hier runden vader en moeder Van Os-Sonnevelt hun zaak. Vader van Os was eigenlijk timmerman van beroep, maar het ondernemersbloed kroop waar het niet gaan kon. Het begon met de verhuur van wasmachines en het duurde niet lang of de verhuur van allerlei andere zaken kwam erbij: koppen en schotels, tafels en stoelen en in de zomermaanden tenten. Geen feesttenten, maar tenten om in de zomer mee op een camping te staan. Die andere spullen werden overigens wel voornamelijk afgenomen door feestvierende buurtgenoten, waarmee al een kleine link naar de beurswereld kan worden gelegd. De echte link wordt gevormd door de tientallen klap-tafels en stoelen die vader Van Os aan Ahoy verhuurde: toen nog voor het afnemen van examens.

## Tapijttegels van Van Heugten

Als het medium beurzen in Ahoy zijn intrede doet, is Van Os de eerste aan wie ze denken als er meubels geleverd moeten worden. En tapijttegels natuurlijk. "De tapijttegels van Van Heugten", memoreert Peter. "Ik denk dat pa één van de eerste in Nederland was die tapijttegels verhuurde." Het bleef uiteraard niet bij het verhuren van de materialen, ook het tapijtleggen zelf en het inrichten van de beursstands hoorde erbij. Evenals het opruimen van de stands en het grondig reinigen van alle spullen, zodat alles weer klaar was voor de volgende ronde. Zoals de meeste ondernemersvrouwen werkte moeder van Os-Sonnevelt net zo hard mee in de zaak als vader. En zorgde ook nog voor de kinderen. In 1963 zet ze zoon drie op de wereld: Peter. Gerard is dan zeven jaar, zijn broertje Nico vijf. Peter is een zorgenkindje: hij heeft last van astma en niet zo'n beetje ook. De artsen adviseren het

gezin ter wille van Peters gezondheid te verhuizen. In 1967 verhuist het gezin naar Berlicum in Noord-Brabant. Daar zetten ze alleen de tapijt- en meubelverhuurtak voort, het andere deel doen ze over aan de broer van vader die in opa's zaak werkt.

## Verdwenen bankstel

"Mijn vader ging alle regionale beurzen af", vertelt Gerard over die eerste jaren in Berlicum. "Hij laadde de bus altijd tot de nok toe vol, ook al had hij maar voor een paar stands handig verhuurd. Ter plekke probeerde hij dan nog wat extra's te verhuren. Tja, zo ging dat." "Soms kwamen we thuis van school", herinnert Peter zich, "en waren zelfs het tapijt en het bankstel uit de woonkamer verdwenen. Als vader dacht dat hij het kon verhuren, nam hij het mee. Dan zaten we thuis op de koude vloer." Gerard: "We hadden thuis niets tekort, maar het was geen vetpot. Als het wat minder ging, zorgden onze ouders in ieder geval dat het personeel geholpen werd." Peter: "En als het goed ging, werd de winst in de zaak gestopt." Vader en moeder Van Os ontpoppen zich als echte beurzenmensen. "Vader heeft een tijd in het bestuur van het genootschap T&I gezeten, de voorloper van de Esah. Daarnaast sloegen onze ouders geen beursopening of – receptie over. Ze kenden bijna iedereen in het beurswereldje."

## Het lot beslist

Als Gerard het diploma van de Middelbare Detailhandel School op zak heeft en in afwachting is van een oproep voor militaire dienst, beslist het lot anders. Het Franse meubelverhuurbedrijf waar Van Os-Sonnevelt op de Belgische beurzenmarkt veel mee samenwerkt, trekt de stekker uit de Belgische vestiging. Gerard: "Mijn vader nam het bedrijf over en vroeg: heb je zin om een tijdje naar België te gaan? Ik was toen negentien jaar, bijna twintig." Inmiddels bestaat Van Os-Sonnevelt bvba alweer 35 jaar. "Het was best lastig in het begin", herinnert Gerard zich nog als de dag van gisteren. "Ik had te maken met een taalprobleem, een cultuurprobleem en een markt die werd gedomineerd door drie bedrijven. Gelukkig trof ik een zeer goede secretaresse – nu mijn vrouw – en daarmee waren de eerste twee problemen opgelost. Wat betreft het derde probleem: de beurzenmarkt groeide snel, al liep België wat achter op Nederland. Er lag zelfs nog zand in de paleizen. Als het dan had geregend, stond je tot je enkels in de modder, alle vrachtwagens in de slip... Ja, het was een totaal ander landschap waar ik in terecht kwam. Maar het was ook boeiend: vader gaf me de vrije hand om het bedrijf van 'scratch' af op te bouwen."

## Gekleurd meubilair

Peter: "Dat we toen dat Franse bedrijf konden overnemen, was geluk. Zij beschikten over een relatief goed meubelprogramma. In Nederland kenden we meubels uit het luxe segment nog niet. Ook met gekleurd meubilair waren we de eerste. Tot die tijd was alles wit, zwart en bruin. Daar hebben we ons jarenlang mee kunnen onderscheiden." In 1992 vierde Van Os-Sonnevelt Nederland haar veertigjarig bestaan. Vader van Os maakte van de gelegenheid gebruik om de scepter aan zoons Peter en Nico door te geven. Maar twee kapiteins op één schip werkte uiteindelijk niet en Nico pakte



■ Volgens de gebroeders Van Os zijn Euregionale vakbeurzen de toekomst: "Per continent zal één beurs overblijven."



► zijn oude beroep van lasser op – "hij is de techneut van ons drieën" – en specialiseerde zich in het vak van onderwaterlasser. "Toen ik het bedrijf overnam, stapte ik op een rijdende trein die steeds sneller ging rijden", vertelt Peter. "De markt veranderde in rap tempo. Neem alleen al de snelle wisselingen van het assortiment. Vroeger deden we makkelijk twee jaar met een catalogus, nu verandert het aanbod meerdere keren per jaar."

## Bedrijf stoppen

Wat ook veranderde was de komst van vele andere tapijten meubelverhuurbedrijven. De concurrentie werd alsnog groter, de marges kleiner. "Uiteindelijk besloot ik in 2006 het bedrijf stop te zetten", vertelt Peter. "Een aantal factoren speelden een rol. De markt stond ontzettend onder druk. Ons personeelsbestand was vrij oud, velen hadden zoiets van: ik zing mijn tijd wel uit. Ook privé was het een heftige periode. In mijn directe omgeving kregen meerdere mensen gezondheidsklachten. Dat zette me aan het den-

het grootste belang. Ook omdat we na dit verhaal samen nog goed door een deur wilden." De bedrijfsbeëindiging werd daarom zeer gedegen aangepakt. Gerard nam het grootste deel van de voorraad en vrachtwagens over, zodat aan alle financiële verplichtingen voldaan kon worden. Daarnaast zette Gerard zijn activiteiten op de Nederlandse markt twee jaar lang bewust op een laag pitje. Waarom eigenlijk? Gerard: "Samen een sterk merk uitbouwen had veel voordelen, maar er was ook een nadeel: mensen maakten niet het verschil tussen Van Os-Sonnevelt bv en Van Os-Sonnevelt bvba. Na de zachte landing van de Nederlandse vestiging wilden we elke vorm van verwarring voorkomen."

## Onbeschreven papier

Toen alle lopende zaken waren afgehandeld, zag de toekomst er voor Peter uit als een groot wit vel onbeschreven papier. "Ineens had ik zeeën van tijd", vertelt Peter. "Dat was wennen. Ik bedwong de neiging om meteen weer ergens voor honderd procent in te springen. In plaats daarvan nam ik de tijd om duidelijk te krijgen: wat wil ik? Wat kan ik? Waar liggen mijn interesses?" Het antwoord diende zich aan in de vorm van een telefoontje van een oude klant: "Kun je me helpen?". Peter: "Ik dacht: ik heb niks meer, maar ik weet wel hoe je een beursproject moet aanpakken." Na de ene klant, volgde de andere. In 2009 vond Peter het tijd worden om er weer echt voor te gaan. "Vanuit Hollandia Publishing (de toenmalige uitgever van Expovisie, red.) kwam de vraag of ik de nieuwe beurs Suppliers to Exhibitions mee wilde helpen organiseren. Een mooi moment om een nieuw bedrijf te starten. Onder de naam ExpoBull verhuur ik nu mezelf voor advies, bemiddeling en management bij beursprojecten."

"Soms waren zelfs het tapijt en het bankstel uit de woonkamer verdwenen"

ken: 'We hebben niet voor niks vier kinderen op de wereld gezet. Ik wil van ze kunnen genieten.' Na een paar goede gesprekken, onder andere met Gerard, heb ik besloten er een punt achter te zetten. Het laatste dat ik wilde was een faillissement. Ik had er zelf een enorme hekel aan als een partij failliet ging. Dat wilde ik niemand aandoen. Ik vond dat iedereen moest krijgen wat hij verdiende."

## Vergaande gevolgen

"We hebben veel overleg gehad in die tijd", vult Gerard aan. "Deze beslissing had ook vergaande gevolgen voor mijn bedrijf. Juridisch gezien waren we twee aparte bedrijven, maar voor de buitenwereld leek dat niet zo. We hadden hetzelfde logo, dezelfde catalogus, dezelfde vrachtwagens, dezelfde alles. Goede en eerlijke communicatie naar onze klanten, toeleveranciers en werknemers was van

## Euregionale vakbeurzen

En zo is de cirkel rond. Want één ding is volgens de gebroeders Van Os zeker: beurzen blijven altijd bestaan. Alleen het 'landschap' verandert, zoals Gerard dat zo mooi zegt. "We gaan naar een situatie van euregionale vakbeurzen", meent hij. "Per continent zal één beurs overblijven. Een beurs voor meubels, een beurs voor auto's, een beurs voor seafood... Afstanden zeggen niet meer zoveel. Je stapt net zo makkelijk op het vliegtuig naar Milaan als in de auto naar Amsterdam." Ook internet is volgens Gerard een groot goed. "Mensen gaan nu voorbereid naar de beurs en komen met gerichte vragen over de producten en diensten", zo rondt hij het gesprek af. "Dat komt de kwaliteit van beurzen alleen maar ten goede: exposanten moeten meer dan ooit beslagen ten ijs komen. Doen ze dat, dan ligt het succes op de beursvloer voor het oprapen." ■