De selfie van Mud Jeans-topman Bert van Son

16-03-2018 11:20



In de rubriek Selfie schetsen we iedere maand binnen het magazine van RetailTrends een beeld van een persoon achter een retailer of merk. Zo ook van Bert van Son, die met Mud Jeans vorig jaar voor het eerst een bescheiden winst heeft gemaakt.

Bert van Son (56)
Ceo Mud Jeans
Ook: verloor zijn vermogen en heeft de vijf moeilijkste jaren uit zijn leven achter zich

Vertel eens over je jeugd.
“Ik ben geboren in Canada en opgegroeid in Zeist. Ik had een gelukkige jeugd. Ik sportte veel en had een leuke vriendengroep. Met het overgrote deel heb ik nog steeds goed contact. Ik ben de middelste van vijf kinderen en dus een klassieke bemiddelaar. Als middelste kind leer je je te bewegen als een soort diplomaat tussen je broers en zussen. Die vaardigheid komt me nog altijd goed van pas.”

In welke situaties?
“Het helpt in de omgang met mensen uit andere culturen. Op mijn 23e ging ik werken in Taiwan, Taipei. Een groot avontuur. Ik werd in het diepe gegooid, moest bijvoorbeeld zelf onderhandelen over de huur van een woning en reed het land door in een autootje zonder navigatiesysteem of telefoon in de buurt. Als er een probleem was, moest ík dat oplossen. Ik was op mezelf aangewezen. Na Taiwan woonde en werkte ik in

Hongkong, Parijs, Noord-Frankrijk en België. Ik heb het langst gewoond in Gent. Daar zijn mijn kinderen opgegroeid. Mijn tijd in het buitenland heeft me flexibel, creatief en weerbaar gemaakt en dat is heel waardevol gebleken."

Geef eens een voorbeeld daarvan.
"Ik startte in 2012 Mud Jeans International BV, omdat ik in het idee van een sociale onderneming geloof en het concept Lease A Jeans wilde lanceren. Tegelijkertijd waren de afgelopen vijf jaren de moeilijkste uit mijn leven. Ik ben privé door diepe dalen gegaan. De opstartfase van een circulair bedrijf, zoals wij dat willen runnen, kost verschrikkelijk veel geld en energie. Het heeft me mijn relatie en mijn vermogen gekost. Ik veranderde bij wijze van spreken van een miljonair in een landloper."

Is je werk die prijs waard?
"Als ik het over kon doen, deed ik het weer. Ja, het was moeilijk en soms is dat 't nog, maar ik vind er tegelijkertijd veel geluk in. Ik voel zoveel voldoening als ik kijk naar de mensen met wie ik nu mag samenwerken en wat ons team met eigen handen heeft opgebouwd. Het internationale succes van Lease A Jeans is fenomenaal. Bovendien heb ik nog nooit zoveel geleerd als in de afgelopen jaren."

Wat was je grootste les?
"Ik kan met minder geld toe dan ik dacht. Nadat ik in 2008 mijn bedrijf had verkocht, zat ik er warmpjes bij. Ik wilde één gek ding doen en kocht een dure auto, maar ik merkte dat het geen bevrediging gaf. Na een jaar is ook die nieuwe auto gewoon een vervoersmiddel. Het was moeilijk om mijn vermogen te zien slinken. Maar ook met minder middelen kun je ver komen, ontdekte ik. Soms zit het me nog niet lekker, hoor. Zo gaat mijn jongste zoon studeren in Barcelona, maar ik kan hem financieel niet steunen. Als vader vind ik dat niet leuk."

Wie is je held?
"Barack Obama. Hij is ook van 1961, een inspirator en een verbinder. En die hebben we nodig in de wereld van nu. Dat belang wordt alsmaar zichtbaarder nu het machtigste land ter wereld wordt geleid door een figuur die totaal het tegenovergestelde is."

Spreekt hij je aan omdat je zelf een bemiddelaar bent?
"Ik wil mezelf niet de verbinder noemen zoals Obama dat is. Maar ik probeer wel altijd in gesprek te blijven met mensen en conflicten te de-escaleren."

Zou de jongen die je was trots zijn op de man die je bent geworden?
"Zeker. Ik wilde altijd net iets anders zijn dan de rest was. Zo wilde ik niet per se studeren en ging vroeg uit huis om antikraak te wonen. Ik verlangde naar de vrijheid. Dat is ook nu nog belangrijk voor me. Ik ben niet roekeloos, maar ik deins niet terug voor wat risico om dat gevoel van vrijheid te ervaren. No guts, no glory, dat is wel mijn motto."

Bron: RetailTrends 12

Reinilde van Ekris