

AMBACHT | PIERRE MOUTON BRETELS EN RIEMEN

Pierre Mouton staat sinds 1978 bekend als één van de beste en mooiste merken op het gebied van kleding accessoires, gespecialiseerd in kwalitatief hoogwaardige bretels en riemen. Dankzij jarenlang vakmanschap weten ze jaar na jaar weer producten van de beste kwaliteit op te markt te brengen. Een bezoek aan de website van Pierre Mouton doet vermoeden dat we te maken hebben met een internationaal modebedrijf maar niets is minder waar. De volledige collectie wordt namelijk liefdevol en ambachtelijk vervaardigd door de familie Van Goor in een piepklein atelier in Daarlerveen. Een dorp in Noordwest-Twente, Overijssel waar je in de directe omgeving ook ambachten als jeneverstoker, gitaarbouwer, scharenslijper, zadelmaker en hoefsmid nog tegenkomt.

Van 1978 tot 2012 is Pierre Mouton in handen van oprichter Pieter Schaap. In 2012 draagt hij zijn bedrijf over aan Jan en Jeannette Van Goor en hun achttienjarige zoon Herjan, een familie die generaties lang haar wortels diep verankerd heeft in de ambulante handel. Sinds jaar en dag verkoopt de familie Van Goor de producten van Pierre Mouton aan hun kraam en zonder deze overname kunnen zij kwaliteit aan de kraam niet langer waarborgen, gewoonweg omdat dit nergens anders te koop is. Pieter en Jan delen dezelfde mentaliteit: ze willen hun klanten hoogwaardige producten tegen een eerlijke prijs verkopen, met de hand vervaardigd en voor iedereen verkrijgbaar. De mannen komen tot een akkoord en het bedrijf komt op naam van zoon Herjan te staan.

Het eerste jaar is er veel stagnatie met de machines. Oude bomen moet je niet verplanten en dat blijkt ook te gelden voor oude machines uit 1950. De productie loopt slecht, de uitleveringen blijven achter en dit zorgt voor een verlies aan klanten. De familie staat op een punt waar ze een atelier vol machines, leder en banden heeft maar amper klanten.

De generaties lange geschiedenis van de familie, waarin ze in weer en wind en onder alle omstandigheden op de markt staan, zorgt voor een taai mentaliteit en het begrip opgeven is hen volledig onbekend. Samen zetten ze de schouders eronder. In de eerste jaren zijn ze in ieder geval in staat om hun eigen kramen te bevoorraden. Dit blijkt helaas niet rendabel en Herjan richt zich op de online verkoop. Inmiddels is Herjan 26 en rondt bijna zijn opleiding HBO Bedrijfskunde af en langzaam maar zeker begint het harde werken en het doorzettingsvermogen van de familie heel voorzichtig zijn vruchten af te werpen.



FAMILIEGESCHIEDENIS

Getipt door een vriend en gecharmeerd van dit verhaal rijden we op 2 november naar Daarlerveen en schuiven bij de familie Van Goor aan tafel waar vader Jan vol trots zijn familiegeschiedenis aan ons vertelt. Jan: "Deze week word ik 65 en ik sta al vanaf mijn elfde op de markt. Mijn grootvader, van mijn vaders kant was venter van onder andere vis en mijn grootmoeder van moeders kant stond al sinds ergens in 1800 op de markt. Mijn oma stond een week voordat ze overleed nog op de markt, ze was 87. Sinds 1938 stond ook mijn vader op de markt, evenals mijn moeder, zij hadden ieder een eigen marktkraam en een eigen markt. Daarnaast hadden ze een winkel, een café en later ook een cafetaria. Toen ik in 1978 uit dienst kwam ben ik voor mezelf begonnen. Het was crisis, ik kon nergens werk krijgen en ik moest toch wat doen. Ik heb de handel van mijn vader meegenomen en ben begonnen. Wanneer ik 's middags thuis kwam gaf ik hem honderd gulden en binnen een half jaar heb ik hem afbetaald. Nu staan we nog drie dagen per week op de markt in Deventer: we moesten het wat rustiger aan doen want tien jaar geleden kreeg ik een hartstilstand, waarschijnlijk door een griep en eigenlijk ben ik 100% afgekeurd."

Maar niets doen is geen optie en stoppen dus ook niet. Dat ze niet van opgeven weten

★★★ dé Blueskrant

blijkt ook uit het feit dat onze eerste afspraak van twee weken daarvoor is verzet. Jan had corona en heeft op de intensive care aan de beademing gelegen. Vandaag zit hij aan tafel, staat ons te woord en leidt ons rond in het atelier alsof hij hooguit lichte griep heeft gehad. Herjan: "Het is een taai, je krijgt hem er niet onder." Jan: "De internist vroeg aan me wat ik daarvoor deed: ik drink jenever zei ik. Dan doe er maar één extra, antwoorden hij, want je doet het er wel goed op."

MOOI WERK VOOR MIJ

Op de markt verkoopt de familie Van Goor furnituren, riemen en bretels: in het totaal zo'n 60.000 producten. Jan: "Ik verkoop in mijn kraam al vijftig jaar bretels, in de eerste instantie van een kwaliteitsleverancier uit Almelo maar die stopte er helaas mee. Op zoek naar een vervanger met producten van diezelfde kwaliteit kwam ik uiteindelijk in aanraking met Pieter Schaap, een man uit het zuiden van het land. Pieter was strikt en consistent in zijn kwaliteit maar bereikte de leeftijd van 68 en wilde ermee stoppen. Dat kon natuurlijk niet, vond ik, want ik wilde eerst een ander vinden die dezelfde kwaliteit aan mij kon leveren. Die was er niet. Pieter wilde het verkopen en na een tijdje heb ik hem gevraagd wat hij ervoor moest hebben. Herjan, op dat moment bezig met zijn school, zei: "Pa, dat is wel mooi werk voor mij!" Ik heb toen het bedrijf van Pieter gekocht, met alle oude machines maar toen begon de ellende natuurlijk. Wanneer Pieter een probleem had met zijn machines, wist hij al er rechtsboven wat mankeerde, hij er links onder een schop tegen aan moest geven en dan deed hij het weer. Dat kreeg ik niet voor elkaar. Gelukkig heb ik een paar hele technische vrienden en die hebben die machines aangepast en weer aan het draaien gekregen. Eén van de machines kregen we echter met geen mogelijkheid fatsoenlijk aan het werk. Op een gegeven moment was ik er zo zat van dat ik de naam, die op de machine stond, heb opgezocht en contact heb opgenomen. Hij wist meteen waar ik het over had en had de programmatuur en de kennis er nog van. Wanneer ik met de prijs akkoord zou gaan, wilde hij voor mij wel een nieuwe machine bouwen. Zodoende kon ik mijn oude mallen nog gewoon blijven gebruiken. Zo gezegd, zo gedaan. Nu kan hij die machine gewoon vanaf internet bijsturen. Helaas hebben we door deze problemen oude klanten verloren. We konden niet leveren en draaiden de productie vooral voor onze eigen kraam. Daarbij ontbrak het mij aan de tijd om bij de oude klanten langs te gaan maar dat zijn we nu weer aan het opbouwen. Herjan is nu bijna afgestudeerd voor zijn HBO Bedrijfskunde en nu willen we een stap verder. We hebben het internet verhaal aangepakt en daar een goede webbouwer en internetmarketeer opgezet. Dat zijn forse investeringen maar het gaat goed. We zijn natuurlijk uiteindelijk gewoon kleine zelfstandigen en we vechten tot het einde door, dat hebben we altijd al gedaan."

HET KOMT ERGENS VANDAAN

Een jongen van 18 die het leuk vindt om bretels te gaan maken is op zijn minst bijzonder. We zijn dan ook heel nieuwsgierig waar die liefde voor het vak vandaan komt. Herjan: "Ik heb altijd passie gehad voor kwaliteitsproducten. Simpelweg omdat alles in kwaliteit er alleen maar slechter op lijkt te worden. Bepaalde producten

dé Blueskrant ★★★

VERVLOGEN TIJDEN EN DE GEUR VAN ECHT LEDER

die je een aantal jaren geleden kocht, koop je nu voor dezelfde prijs maar van mindere kwaliteit, meestal omdat er iemand nieuw in een bedrijf stapt en op zoek gaat naar voordeliger inkopen. Het eerste wat ze daarbij uit het oog verliezen is de kwaliteit, iets waar wij zelf absoluut niet op willen inleveren. De gespen die we gebruiken worden elk jaar duurder, omdat het metaal duurder wordt of omdat een andere schakel in het proces meer gaat kosten. De eerste logische stap zou zijn om over te stappen op een andere leverancier, want deze blijft zijn gespen duurder maken. Maar een prijsstijging komt ergens vandaan: het is nooit alleen maar winst wat er achter een product zit. Wanneer je goedkope gaat inkopen om je winst te kunnen behouden, vertegenwoordigt je prijs uiteindelijk niet meer het product en druipen je klanten af. We merken het zo vaak ook met onze eigen inkoop: je koopt drie keer iets in en de vierde keer is het slecht. Dat is standaard en daar heb ik me altijd heel erg aan geërgerd, ook toen ik 18 was. Toen ik het verhaal hoorde van Pieter Schaap, die 40 jaar vasthield aan kwaliteit, dacht ik, dat wil ik ook. En of dat nu gaat om bretels en riemen en straks misschien om portemonnees en tassen, die kwaliteit moet gegarandeerd blijven. Dat is iets wat ik ook op onze website uit wil stralen: echt leer en elk product handgemaakt in Nederland."

EERLIJKE MATERIALEN

De familie Van Goor koopt in 2012 niet alleen de machines maar ook de hele voorraad en de artikelen in productie op. Herjan: "Vanaf het begin af aan zijn we dus ook direct met echt leer aan de slag gegaan. Voorheen hadden we een Nederlandse leverancier, totdat deze failliet ging. Momenteel is ons leer afkomstig uit Italië. We hebben wel contact gehad met een andere Nederlandse leverancier, maar het moeilijke is dat daar de kwaliteit en de kleur weer anders zijn. Leer is een natuurproduct en reageert op alles anders. Wanneer we overstappen op een andere leverancier, stappen we ook over op een andere fabrikant, ander leer en andere verf en krijgen dus nooit meer dezelfde kleur die we nu hebben. Het leer dat we nu gebruiken is 100% Italiaans stierenleer van hele goede kwaliteit en daar vragen we een eerlijke prijs voor. Het probleem is dat er heel veel riemen worden verkocht voor een paar euro, waar ook op staat dat het echt leer is. Dat is echter ten eerste geen runderleer en ten tweede vaak afval wat helemaal wordt vermalen en waar rubber, lijm of karton aan toe is gevoegd. Het wordt in elkaar geperst en mag echt leer heten omdat het er in principe doorheen zit. Dat is lastig voor onze handel, juist omdat wij heel zorgvuldig omgaan met onze inkoop. De producten waar wij mee werken moeten zo min mogelijk schadelijk zijn voor het milieu, er mag geen kinderarbeid aan te pas komt en iedereen in de cyclus, van grondstof tot eindproduct, moet een eerlijk deel krijgen. Vanuit milieuoogpunt verpakken we onze producten dan ook niet in plastic maar in een kartonnen doosje en je merkt bij de reviews dat mensen dat heel erg op prijs stellen. Dat is fijn want dan zie je dat je het goed doet."

EEN STAPJE VERDER

De online verkoop begint langzaam maar zeker op gang te komen. Vanaf mei verkopen ze inmiddels dagelijks via hun webshop en dat moet in de toekomst

alleen maar meer gaan worden. Herjan: "De website draait nu een jaar of vier en ik was er altijd wel mee bezig maar mijn kennis van het online gebeuren is niet goed genoeg om daar diep op in te gaan. De online marketeer die we nu hebben weet precies hoe het werkt en spreekt de juiste doelgroep aan. Hij werkt aan de consistentie en zorgt ervoor dat we zeven dagen in de week verkopen. De verkoop op de markt loopt goed maar dat is maar drie dagen: in die drie dagen moet alles gebeuren en daar moet je dan ook alles op inrichten. Daarom zijn we nu op zoek naar continuïteit in de verkoop. We merken wel dat het klantenvertrouwen op internet een beetje zoek is geraakt. Mensen zijn te vaak bedonderd en daar ondervinden we wel de nadelen van. Jan: Klantenvertrouwen heb je altijd nodig, ook al sta je gewoon op de markt. Je moet altijd goed voor je klanten zijn en altijd netjes blijven. Alleen komen op de markt de klanten, wanneer ze niet tevreden zijn, de week erop terug en kan je het direct en één op één weerleggen. Op internet is dat lastiger. Een slechte review wordt door veel mensen gezien. We bellen een klant die zo'n review plaatst dan ook altijd op om het probleem op te lossen, gewoon omdat we zo met onze klanten omgaan. Mensen zijn vaak verrast wanneer je ze belt, dat verwachten ze niet maar ze waarderen het wel."

HET ATELIER

Na afloop van het gesprek krijgen we een rondleiding in het atelier. We stappen over de drempel en terug in de tijd. De oude machines, de geur van leer, kilometers bretels, banden en een oud Nederlands woord als schalmen: alles doet denken aan vervlogen tijden. Herjan: "Mensen gaan er wel vanuit dat er een heel groot bedrijf achter zit, dat merk je aan de manier waarop ze ons benaderen, alsof we een soort Wehkamp zijn. Ook bij ons geldt bijvoorbeeld voor 16.00 uur besteld is de volgende dag in huis, ook als we die dag op de markt staan. Het gebeurt regelmatig dat we vanuit de bus direct het atelier in gaan om de bestellingen voor 17.00 uur op de post te kunnen doen. Dat draagt waarschijnlijk bij aan het idee van een grote winkel. Daarom komt er deze maand een professionele fotograaf die echt sfeerfoto's gaat maken van het atelier om zo de ambachtelijke uitstraling meer te benadrukken. Ik wil daar ook de verhalen bij vertellen van de geschiedenis van onze familie en ons bedrijf. Ik denk dat het belangrijk is want je merkt dat mensen op dit moment graag dichterbij huis inkopen, zowel consumenten als bedrijven. Lokaal is echt belangrijk aan het worden."

KUNSTWERK

Vol trots maar vooral vol liefde krijgen we stap voor stap het proces van de bretels en de riemen te zien. Al het materiaal gaat door hun eigen vingers en alle producten worden beschouwd als een kunstwerk: één voor één vervaardigd en zorgvuldig met de hand verpakt. De gebruikte materialen zijn van mooie kwaliteit en de keuze in dessins is enorm.

ONLINE

Neem vooral eens een kijkje op www.pierremouton.nl en verwonder je over de uitgebreide collectie bretels en riemen voor dames, heren en kinderen. Het is echt de moeite waard.

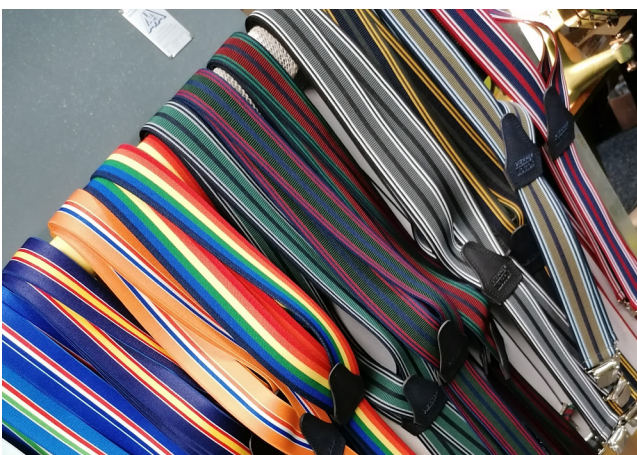


IMAGE
YOUR IMAGE, OUR SIGN

AUTOBELETTERING
RECLAMEBORDEN
GEVELRECLAME
SPANDOEKEN
FULL COLOR PRINTS
DRUKWERK
TEXTIEL
ONTWERP

Handelsweg 26 0570 - 524265
8131 XX Wijhe www.image-sign.nl

SHE'S BACK
AJ PLUG
NEW ALBUM
COMING UP MAY 2021

BOOKINGS/INFO
ajplugmusic@gmail.com

www.ajplug.nl

BINTANGS
BACK TO RHYTHM AND BLUES

0251 - 236 263 edbos@xsnow.com