

‘Waar ik kwam, vloog de omzet omhoog’



Jan Peters (54) is oprichter van jeansmerk Chasin'. Onlangs opende hij een gedurfd winkelconcept in Amsterdam. 'Retail heeft een gouden toekomst.'

Een nieuw winkelconcept, wat houdt het in? 'In onze pas geopende winkel in de Wolvenstraat in Amsterdam hebben we een manshoge interactieve wand gemaakt. Klanten kunnen met behulp van hun smartphone bepalen welke looks er worden vertoond. We willen snelheid en gemak van mobiele toepassingen combineren met de persoonlijke service van een fysieke winkel. Er is een gouden toekomst voor de retail.'

Hoe luidt die toekomst dan? 'Dat je als retailer veel sneller kunt reageren op de behoeften van de consument dan wanneer je in de groothandel zit. Met Chasin' kunnen we per minuut bekijken wat er goed gaat in onze winkels en direct besluiten hoeveel we bij zullen produceren. In de groothandel moet je dat een halfjaar van tevoren doen. Ik ben Chasin' in 1992 begonnen en het is in Nederland en België een sterk merk geworden met monobrandstores, shop-in-shops, internet en de Score-winkels. Nu is het moment om de formule internationaal neer te zetten.'

Waar staat Chasin' voor? 'De naam komt uit een liedje, "Chasin' a dream" van de Amerikaanse R&B-zanger Tashan. Mijn droom najagen, dat doe ik. Het is een jeansmerk voor "tough guys", die van reizen, muziek en het rockstar-gevoel houden. Een tough guy met een "cool look". Dat zijn we zelf ook.'

Leeft u gezond? 'Ik ben van de balans. Ik ben

niet iemand die 100 uur per week werkt en dan gaat genieten. Het loopt door elkaar heen. Vier keer per week loop ik hard. Zeven uur op, schoenen aan en een halfuurtje door de Veluwezoom heen, een prachtig natuurgebied. Al lopend los ik dingen op. Daarna thuis opdrukken, beetje yoga-oefeningen doen, bietensapje drinken en dan douchen. De dag kan niet beter beginnen.'

U leeft in balans maar u ziet er net als uw merk rock-'n-roll uit. Is er geen losbandig leven meer? 'Ik kan nog steeds goed uitgaan met vrienden, maar ik ben rustiger geworden in mijn relaties. Ik ben ook een echte familieman, maar ik geniet evenveel van vriendschappen. Onlangs heb ik nog een Chateau Pétrus opengemaakt met mijn beste vriend onder het motto: we hebben niet het eeuwige leven.'

Wat was een ommekeer in uw leven? 'Het besef dat ik kon verkopen. Ik kom uit een middenstandsgezin. Na de jongensschool ging ik naar de laboratoriumopleiding: daar zaten veel meisjes. Nooit afgemaakt natuurlijk. Ik ben gaan werken in de food, daarna in de kleding, toen in de jeans. Bij die laatste voelde ik me als een vis in het water. Waar ik kwam, vloog de omzet omhoog. Vervolgens ben ik met een lening van mijn vader een winkel begonnen in Apeldoorn.'

Aan een tafel van vier, wie zijn uw gasten? 'Echt, het moeten er zes zijn. Bill Clinton, een aanspre-

Tekst: Karin Kuijpers | fotografie: Mark Prins



“ Ik ging naar de laboratoriumopleiding omdat er veel meisjes zaten ”

even of ze ook komt.” Had ze ineens Ron Wood aan de lijn.’

Wat is uw grootste zonde? ‘Ik zou meer geduld moeten hebben met mensen. Ik kan ze veel vertrouwen geven, maar ze moeten hun ambities wel waarmaken, anders ben ik er snel klaar mee.’

Hoeveel echte vrienden heeft u? ‘Ik heb twee vriendengroepen. De ene is van mijn tijd uit Apeldoorn. Zeven mannen, we noemen ons ‘The Faces’. We drinken regelmatig een biertje op zaterdagmiddag en gaan één keer per jaar een week weg. Alles hebben we in de afgelopen dertig jaar met elkaar meegemaakt: vriendinnen, huwelijken, kinderen, scheidingen. We zullen elkaar naar het graf dragen. In de andere club zitten mijn golfmaatjes uit Velp. Elke dinsdagmiddag vanaf vier uur valt er geen afspraak meer met mij te maken. Dan ben ik aan het golfen. Daarna drinken we bier en eten we wat. Het zijn ook zeven man, met wie ik ook eens per jaar op vakantie ga.’

En hoeveel echte vriendinnen? ‘Ik heb één fantastische vriendin. Punt.’

U heeft uw schapjes op het droge, waarom niet met vervroegd pensioen? ‘Het gaat er niet om hoe rijk je wordt, maar hoe gelukkig. Dit werk is onderdeel van mijn geluk, mijn hobby. Ik ga dat niet weggeven, vooral niet nu we internationaal onze ideeën proberen uit te rollen. En ik kan toch wel weggaan wanneer ik wil. Ik heb, lang voor de Nederlandse invasie, een huis gekocht op Ibiza. Toen ik dat net had, ben ik zeven weken weggebleven en heb ik niets van me laten horen. Als je een goed management hebt, kan dat. Ik ben geen baas die in iemands nek hijgt.’

Bent u bang voor de dood? ‘Nee. Maar ik wil niet dat ik niets meer kan. Laat het dan maar in één keer over zijn.’

kende, geweldige kerel. Mick Jagger natuurlijk, omdat hij mijn grootste rockheld is. Dan Amancio Ortega Gaona, de oprichter van Zara. Voor hem heb ik respect omdat hij een bedrijf heeft opgebouwd met een haarscherpe formule. Ik zet Jack Nicholson erbij voor de humor en Angelina Jolie omdat ze een van de mooiste vrouwen van de wereld is.’



CV

Geboren: 11 juli 1959

Opleiding: Mavo, Laboratoriumschool (niet afgemaakt)

Werk: 1981
Opent zijn eerste multi-brand winkel Score.

1992 Begint met het jeansmerk Chasin' voor mannen en bouwt dit met zijn Score-stores (multi-brand jeans) uit tot een bedrijf van zeventienhonderd werknemers en 120 verkooppunten.

Wat leer ik precies in dit seminar?
Kijk onder de kaart



ééndaags seminar | 18 maart 2014 | Amsterdam

Onzichtbaar overtuigen

In dit seminar leert u o.a.:

- hét geheim achter geraffineerd beïnvloeden
- hoe u uw woorden (nóg) beter kiest
- door slim stemgebruik uw overtuigingskracht te versterken

Resultaat: u maakt veel meer indruk in gesprekken, vergaderingen en presentaties!



Meer info op: www.denkproducties.nl