Wouter Moyson van juwelenmerk KRVMER: 'Digitaal ontkoppelen? Dat doe ik alleen op reis met een boek, sigaar en cocktail'

06/07/19 om 09:00 Bijgewerkt om 09:02

Marnix De Decker
Medewerker TrendsStyle.be

In deze rubriek bevragen we ondernemers wekelijks over hun ervaringen met carrière en stijl. Deze keer: Wouter Moyson, lachtalk bekend en nieuwe juwelenmerk KRVMER. 'Je moet weten waarover je spreekt en waar je naartoe wilt'.

1d
Keer gelezen!

Wouter Moyson © KV.

Sinds april ren dit jaar in diamantstad Antwerpen weer een nieuw juwelenmerk rijker. KRVMER blinkt uit in exclusieve designs, vooral op basis van gerolvormen goud en gekleurde edelstenen. Eigenaar Wouter Moyson (37) laat Trends Style in zijn cabinet reuzen.

Hoe combineer je werk en privé?

Moyson: 'Vindonks de rede werkuren, heb ik gaandeweg geleerd om af te schakelen. Als de laptop dicht gaat, dan blijft hij ook dicht. Al moet ik toegeven dat ik twee sinds de opstelling van KRVMER meer meelle mee heb. Je stelt de klant centraal en je wil graag dat mensen tevreden zijn met jouw diensten. Dat begint met de kwaliteit van je product en de service rond mensen toe. Dat stopt niet na de verkoop van een juweel. Ook die diensten achteraf zijn belangrijk. Het is simpel een merk uitbouwen vraagt tijd, toewijding.'

'Naast KRVMER ben ik ook nog actief als klinisch consultant. Ook daar moet ik grenzen stellen. Die processen moeten altijd binnen een bepaalde tijdsspanne begeleid worden. Projecten kunnen blijven zoeken en vinden in belangrijk, de behoefte nog meer. Ik merk dat ik als zelfstandige de grens vaak opzoek. Het spreekt vanzelfs ook mee dat ik geen kinderen heb. Daardoor kan ik alsnog fijn ontspreken om me te ontspannen. Ik heb een intimers respect voor mensen die al die zaken, inclusief kinderen, combineren.'

Een je soms bereust offline?

Moyson: 'Dat is een werkpunt. Om het niet een cliché te zeggen: ook ik ondergo de digitalisering van de maatschappij. Tijdens reizen kan ik mezelf wel gemakkelijker afkoppelen van mijn gsm of laptop. En dan kan ik bijvoorbeeld wel genieten van zon, zee, strand en een goed boek. Eventueel zolfs met een goede sigaar en een cocktail in de hand. Het is heilt fantastisch om even weg te glijden in een andere realiteit. Dat zijn mezelf de momenten die me toelaten om even te reflecteren.

Wilt u op de hoogte blijven van het laatste lifestyle-nieuws? Volg Trends Style dan ook op Facebook.

Wat is voor jou de ultieme luxe?

Moyson: 'Het beset dat alles relatief is. Ik kom uit een doorsnee gezin en ben normaal opgevoed, met naar mijn gevoel de juiste normen en waarden. Bescheidenheid is er daar een van. Genieten mag, maar je moet met beide voeten op de grond blijven. Ik ben een gedreven persoon. En ik krijg bepaalde kansen en evergelijkbaren door keuzes, studies, ondernemingsinstrumenten. Maar dat is allemaal relatief. Want wee ben ik? Wat je biedt of wie je bent, maakt je niet beter of slechter dan iemand anders. Dat durven te veel mensen tegenwoordig vergeten.'

Wat is het hoogste dat je wil bereiken in je leven?

Moyson: 'Het hangt er vanaf hoe je dat definieert. Gezond blijven is alvast een conditie sine qua non. Een van mijn favoriete woorden is zelfactualisering: de voortdurende drang naar groei. Ik vind het belangrijk mezelf blijven te ontwikkelen. Niet alleen als mens, maar ook in het stellen van doelen. Als je geen doelen meer hebt - sp korte, middellange of lange termijn - dan word het moeilijker om gelukkig te zijn. Ik ben enorm ambitieus en veelzeggend voor mezelf, zonder voor mijn juweelmerkjes! KRVMER en als consultant. Misschien is mijn hoogste goed wel het petje kalvein zonen in de kleine dingen of zaken waar is snel bij van word. Ik denk constant in grote verhalen. Het is een valkuil om het kleine vergeten te waarderen.'

Hoe stuug je erin om voldoening te halen uit je werk?

Moyson: 'In mijn werk als consultant is dat wij simpel: weten dat je een actieve bijdrage levert aan de ontwikkeling van een nieuwe therapie of een nieuw toestel van patiënten. Ook bij mijn juwelenbedrijf KRVMER trekken we de kaart van innovatie, al is dat op een andere manier. Daar haal ik vooral voldoening uit het ontwerken met erbuiten revolutionaire concepten en exclusieve ontwerpen.'

Wat is de meest waanzinnige carrièreles die je ooit kreeg?

Moyson: 'Ik heb er al een aantal verzameld in mijn nog prille carrière. De belangrijkste: je moet weten waarover je spreekt en waar je naartoe wilt. Als je bijvoorbeeld een boek schrijft over een onderwerp waar je niet helemaal achter staat de objectief is en je een spiegel kan voorhouden. Het creëert een kans om jezelf te ontwikkelen, jezelf losg aan lodge te ontleden en voor op te bouwen.'

Daarnaast heb ik het geluk dat ik wereldwijd kan werken met de meest getalenteerde mensen. Een geraniemd team - met verschillende persoonlijkheden, achtern en indochten - is een winnend team. Dat maakt het allemaal leuk en leerrijk, want bijleren doe je elke dag.'

Hoe klaad jij je voor je job?

Moyson: 'Ik kleed me steeds casual chique, met de nodige aandacht voor mijn kleed) en voorkomen. Ik vind het immers belangrijk om verzorgd en netjes voor de dag te komen. En ik ik een trend draag, kan ik ook de manchetknopen van KRVMER dragen. Dat spreekt zijnds, in de huidige managementcultuur is de minuut toch belangrijker geworden dan de manier waarop iemand zich kleedt.' ●

1d
Keer gelezen!

Eerder in deze reeks:

- Artistiek Directeur Serge Bensimon: 'Overtuiging en gedreevenheid zijn sterke wapens'
- Nele Dot, creatief directeur van Belgisch bloemenhuis Daniel Ost: 'Als een klant om 10u 's avonds een Whatsappje stuurt kan ik het toch niet laten om te antwoorden'
- Paulien Wesselink, van tassenlabel O My Bag: 'Focus niet op de anderen maar op je eigen sterktes, zo haal je het beste uit jezelf'

7 vragen over leven en werk

- Kunstenares Catherine Dassen: 'Eerlijkheid is net zo belangrijk in je beroepsleven als in je privéleven'
- Antiquair Christophe Declercq: 'Doe wat je wil, maar doe het met hart en ziel'
- Wouter Moyson van juwelenmerk KRVMER: 'Digitaal ontkoppelen? Dat doe ik alleen op reis met een boek, sigaar en cocktail'
- Artistiek Directeur Serge Bensimon: 'Overtuiging en gedreevenheid zijn sterke wapens'.
- Nele Dot, creatief directeur van Belgisch bloemenhuis Daniel Ost: 'Als een klant om 10u 's avonds een Whatsappje stuurt kan ik het toch niet laten om te antwoorden'.

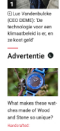
Lees alle artikelen over 7 vragen over leven en werk >

Lees meer over:

WOUTER MOYSON · NELE OST · KRVMER · TRENDS STYLE

Meest gelezen

Trends nr. 33 | 15 August 2019

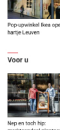

1 Q Lux: Vlaamse bedrijf (CEO, OEMC): 'De technologie voor een klimaatbeleid is er, en ze kost geld'

2 Er is broken borne economische tijden aan: drie aanwijzingen

3 'We beseffen het niet, maar we staan echt op de rand van het ravijn.'

4 Nep en toch hip: marktaandeel plantaardige nieuwsvervangers groeit snel

Advertentie


What makes these watches made of Wood and Stone so unique?
Nordic Wood

5.49 overtuigen? Zo ga je het beste rol gen
Report Market

Potentie vergroten zonder chemie en bijwerkingen. Zo gaat het
www.fel-magicbeuden.com

Geniale Japanse Uitvinding stelt je in staat om te communiceren in 43 talen
Shopmia

Deze Eenvoudige Tip Kan Jarenlange Gewichtsplp Verlichten (Doe Het)
The Health Reports 24

Gerelateerde artikelen

Pop-upwinkel Ikea opent in hartje Leuven

24 uur op stap met actrice Lukkeraars: zes verborgen parels die u moet...

Bpost zoekt nieuwe topman

Antiquair Christophe Declercq: 'Doe wat je wil, maar doe het met hart en...

Voor u

Nep en toch hip: marktaandeel plantaardige nieuwsvervangers groeit snel

Luc Vandenbulcke (CEO (OEMC): 'De technologie voor een klimaatbeleid is...

100 jaar Aperol Spritz: van sodastendrank tot Instagrammvaardige...

'We beseffen het niet, maar we staan echt op de rand van het ravijn.'

Cohousing vindt weg naar klassieke projectontwikkeling

Wie is Oliver Zipse, de nieuwe CEO van BMW?

Techveteranen halen 2,4 miljoen euro op voor hun zeode bedrijf Exoplia

'Professional, let op je diee!'

Wij maken gebruik van cookies en andere technologieën
De website maakt gebruik van cookies, web beacons, JavaScript en vergelijkbare technologieën, te gebruiken om het surfgedrag van bezoekers te analyseren, om verbeterde surfopties persoonlijkere gebruikersopties gerenderd voor het aanpassen van de website aan de gebruiker, voor marktonderzoek en voor reclame. De gegenereerde gegevens kunnen ook met derden worden gedeeld. Gedetailleerde informatie, ook over het recht om toestemming in te trekken, is te vinden in het privacybeleid van de website. Meer informatie en instellingen
Ja, ik accepteer cookies