

**House of Einstein** In de VS kennen ze het fenomeen al langer, maar in Europa is het nog een volstrekt nieuw fenomeen: kledingconsulten via Skype. Klanten kunnen dankzij een box, met tien tot vijftien kledingstukken, meestal weer een jaar vooruit.

# Verrassingsbox voor de man

Ze zijn gevestigd in een rijksmonument aan de Leidse Jan van Goyenkade: 't Kasteeltje. Familiebezit, en met een bijzondere historie, omdat Albert Einstein er regelmatig logeerde. Vandaar ook de opvallende bedrijfsnaam, House of Einstein. Zelf hebben oprichters Mei Ling Tan en Jantien Herfst niet in Leiden, maar aan de TU Delft technische bestuurskunde en management gestudeerd. Daar leerden ze elkaar kennen via het ondernemerscentrum Yes!Delft. Tan was styliste en Herfst studeerde een jaar aan de Londense modeacademie. Hun Delftse mannelijke vrienden waren hun eerste klanten bij de start in april 2012. Korte tijd later konden ze hun parttime baan al opzeggen.

### Hoe gaat dat, zo'n Skypeconsult?

Voordat de doos met kleding wordt verstuurd, vindt een gratis intakegesprek plaats van ongeveer een kwartier. Van sokken tot onderbroek, van mogelijke hangbuiken tot strakke achterwerken, geen onderwerp wordt geschuwd. "Het gaat om de *gut feeling*", zegt Ling. "We zoeken de ondertoon. Is het een stoere man, klassiek of meer rock & roll? Daar past een bepaald type kleding bij." Tijdens het gesprek worden geen kledingstukken aan klanten getoond. Die krijgen een verrassingspakket thuisbezorgd. Wat niet bevalt of niet goed past, mag kosteloos geretourneerd worden.

### Klanten?

Aanvankelijk jongere mannen rond de dertig jaar, de laatste maanden vaker een jonge vader van twee of drie kinderen. Het merendeel van hen heeft geen zin of tijd om te shoppen. De meeste klanten komen vooralsnog via Facebook



Jantien Herfst en Mei Ling Tan

binnen. Een enkele keer worden bedrijven bezocht. Rond de jaarwisseling zat de startup op honderdvijftig klanten, komend jaar moeten dat er vijfhonderd worden. Het werven van nieuwe klanten blijft een uitdaging. "We merken soms wel wat aarzeling, zo van 'kunnen de dames het wel'? Maar wij krijgen bijna altijd complimenten", aldus Tan.

### Hoe wordt er geld verdiend?

House of Einstein werkt met een twintigtal Nederlandse kledingfabrikanten. Het merendeel van

de kleding wordt gewoon ingekocht, net als bij een winkel. Klanten betalen gemiddeld achthonderd euro voor een doos met kleding. Losse stukken worden niet verkocht. Herfst: "We richten ons op mannen die meerdere kledingstukken tegelijk willen kopen." Aan kleding wordt vooral 'business casual' verkocht, geen maatpakken à la Suitsupply.

### Investeerdere?

Geen. Hoewel Tan in de VS ooit stage liep bij een durfkapitalist, hebben ze de onderneming zelf gefinancierd. Herfst zou haar diensten uiteindelijk graag willen aanbieden aan winkelketens. "We weten inmiddels hoe het moet." En na Nederland moet ook de rest van Europa eraan geloven.

### Frustraties?

Misschien het Nederlandse bezorgsysteem. Versturen is geen probleem, maar retourzendingen zijn in Nederland lastig te faciliteren. Tan: "In de VS is men daar veel verder mee, daar heb je supermarkten met postkantoren die 24 uur per dag open zijn. Onze klanten werken tot laat in de avond. Die hebben geen tijd om zelf bestellingen terug te brengen."

JAN LIBBENGA

## House of Einstein

Sinds: april 2012

Aantal werknemers: 4

Vestiging: Leiden

Ambities: vijfhonderd tot duizend klanten binnen een jaar

Website:

houseofeinstein.com

