

SCHOENMAKER, LEEST

DE DISRUPTIEVE MODEKONING

Bas Possen was na het behalen van zijn RA-titel keurig op weg naar het partnerschap. Maar *corporate* benauwde hem. Toen, en nu nog steeds. "Als het te groot wordt, dan past het niet meer bij mij. Ik wil me niet bezighouden met personeelsproblemen en continu nadenken over aandeelhouderswaarde. Ik wil op mijn eigen manier waarde creëren en daarin een bepaalde vrijheid hebben." En zo geschiedde.

TEKST LUC QUADACKERS BEELD MICHEL TER WOLBEEK



‘Opmeten kan
inmiddels met allerlei
apps, maar ook zelf
met het meetlint.’

Bas Possen groeit op in Zuid-Limburg. Na zijn studie economie in Maastricht gaat hij in 1995 aan de slag bij PwC en rondt in 1997 de RA-opleiding af. Bij PwC houdt hij zich vooral bezig met *datarooms en due diligence*. Hij doet ook wel accountantscontrolewerk in de financial services, maar dat trekt hem minder. “Ik werkte met liefde zestig à tachtig uur per week en kreeg daardoor ook leuke en ingewikkelde klussen. Eind jaren negentig stond ik op het punt om enkele jaren voor PwC naar San Francisco te gaan. Dat zou de weg naar mogelijk partnerschap inluiden. Maar ik besepte steeds meer dat een jonge partner zich opnieuw moet bewijzen, dat je weer jarenlang door hoepels moet springen voordat je senioriteit hebt opgebouwd. Dat ging mij vast niet de bevrediging brengen die ik wenste.”

We zitten inmiddels in 1999. Het internettijdperk dient zich aan. Possen zoekt een andere invulling voor zijn werkzaam bestaan en het ondernemerschap lonkt. Aangezien zijn ouders tot 1995 enkele klassieke kledingzaken hadden, ligt daar een rijke voedingsbodem voor ideeën. “Ik had veel energie, zat goed in de wedstrijd en kon me de luxe veroorloven om disruptief te denken. Kortom, ik stopte bij PwC. Dat werd niet begrepen, maar ik vond het juist heerlijk om te kunnen *switchen*. Ik had ongeveer acht maanden ‘tijd-voortijd’ staan wegens overwerk. In feite had ik dus betaald verlof. Ik schreef toen een *business case* voor een revolutionaire mode-aanpak en ging met de bank praten.”

Bodyscanner

Possens idee is om authentieke gepersonaliseerde kleding te maken voor een confectieprijs, volgens de principes van *mass customization*. Hij gebruikt een aangepaste bodyscanner, eigenlijk bedoeld voor medische doeleinden en het strak ontwerpen van topsportkleding. Hij huurt met eigen geld een pand aan het Museumplein in Amsterdam en opent daar een *pilotstore*. “Het liep toen in zeer korte tijd enorm uit de klauwen, mede door een artikel in *Elsevier* en de daaropvolgende mediastorm. De investeerders stonden in de rij, want startups verliezen normaal alleen maar geld, terwijl wij al snel een positieve operationele *cashflow* lieten zien. Voordat ik het wist had ik een paar miljoen euro om te investeren. Het team groeide snel en ik kocht een vrachtwagen met oplegger, die werd ingericht als mobiele showroom; compleet met bodyscanner, pantry en toilet. Daarmee reden we langs kantoren en stonden we bijvoorbeeld ook jarenlang op Nyenrode. En we hadden winkels met body-scanners in Den Haag en Amsterdam.”

Er volgen in korte tijd duizenden scans en bestellingen. Maar Possen heeft een belangrijk aspect onderschat: de aanvoerketen. “De kledingindustrie is een zeer gesloten, hoog competitieve sector. We waren vergeten hoe belangrijk het is om de keten goed te koppelen, of beter gezegd: om die

volledig te integreren en om te draaien. Aan de voorkant bestond een prachtig systeem met enorm veel bestellingen, maar de ateliers waarmee we werkten gaven aan dat we niet konden aansluiten op hun computersystemen. De orders moesten echt nog op papier via de fax naar de leveranciers. Dat was slecht voor de snelheid en de accuratesse.”

In brand

Possen beseft dat ze moeten werken aan het bouwen van een robuust proces, aan een *cloud*-oplossing *avant la lettre* en een aangepaste productieketen. Daarvoor klopt hij wederom succesvol aan bij investeerders. “We ontwikkelden een platform dat de *online* en *realtime* orders moest afhandelen met alle leveranciers, analoog aan wat Michael Dell deed met zijn *customization*-platform voor computers. Maar toen kwam 9/11 en stond ook de investeringswereld in brand. Wij misten daardoor een belangrijke investeringsronde. Ik had inmiddels ongeveer dertig body-scanners besteld en opties genomen op ruim twintig winkellocaties in de Benelux. En we hadden een team van vijftig mensen. Toen de financiering voor minimaal een halfjaar werd uitgesteld, leidde dat in 2003 helaas tot surséance van betaling.”

Er wordt besloten tot een doorstart met de Society Shop, die winkels en scanners overneemt. Possen treedt toe tot de directie en blijft daar een jaar werkzaam. Hij overweegt weer even om terug te gaan naar consultancy of audit, maar het ondernemen blijft trekken. Bedrijfsnaam, website, concept en merkrechten blijven zijn eigendom. Hij gaat in een aparte onderneming verder met het ontwikkelde *service-provider*-platform, waarbij hij een provisie krijgt per transactie. “In de tussentijd kreeg ik ook nog steeds honderden mailtjes van klanten die toch graag weer bij Possen hun kleding wilden afnemen. Toen ben ik met eigen geld, eigenlijk weer vanaf de zolderkamer, opnieuw begonnen met het oude Possen-model. Met succes. In de Benelux ontmoeten we nieuwe klanten meestal persoonlijk voor een eerste sessie, waarna ze vervolgbestellingen online plaatsen. En we krijgen inmiddels bestellingen uit de hele wereld, via onze *Online Fitting Tool*. Op basis van een aantal vragen maken wij maatkleding. Opmeten kan inmiddels met allerlei apps, maar ook zelf met het meetlint.”

Possens idee om volgens de principes van *mass customization* in grote aantallen gepersonaliseerde en op maat gemaakte kleding te leveren, werd wereldwijd een groot succes. Inmiddels is ook het duurzaamheidsaspect belangrijk; de kleding wordt immers pas gemaakt nadat die is verkocht. Was Possen toch liever partner geworden? “Zeker niet. Mijn vrienden in die wereld hebben het materieel goed, maar zij hebben in mijn ogen minder vrijheid. Ik bepaal liever zelf de koers en het tempo, terwijl ik ook nog lekker 250 kilometer per week op de racefiets zit.” ←