



'Sowieso is een goede designertas waardevaster dan aandelen.'  
Qgolf p.133

## Kippenvel op bestelling

Een subwoofer in een poef of een televisie geïntegreerd in een openhaard? Het kan!



Johan de Jong (l.) en  
Lodewijk van Reijen

**W**e hadden al makelaars in huizen, in jachten, in scheidingen en - tegenwoordig wat minder populair - in effecten. Maar makelaars in audio, die hadden we nog niet. Tenminste, tot voor kort. Want inmiddels is er GooseBumpz, dat 'hoogwaardige audio, video en domotica in uw interieur integreert'.

GooseBumpz-oprichter Johan de Jong werkte tijdens zijn studie bij elektronica-moloch Media Markt. Toen hij in oktober 2002 afstudeerde, stortte net de hele economie in elkaar. 'Geen traineeship meer te vinden. Waardeloos.' Gelukkig bood Media Markt hem een managementfunctie aan, maar die viel een beetje tegen. Hij vertrok er na een arbeidsconflict.

In de tussentijd had De Jong echter iets belangrijks opgemerkt bij het Duitse concern. Klanten met veel geld kochten in vijf minuten zonder blikken of blozen voor zeventuizend euro aan audio- en tv-appa-

atuur. Als je die klanten beter bedient, dacht De Jong, dan gaan ze weg met een bonnetje van twintigduizend euro. Het businessplan voor GooseBumpz was geboren. En omdat in zijn eentje ondernemen hem wat saai leek, vroeg hij zijn goede vriend Lodewijk van Reijen aan boord. Die hoefde nauwelijks over het aanbod na te denken, hoewel hij er een zeer goedbetaalde job bij de prestigieuze strategy consultant Bain & Company voor moest opgeven.

Van Reijen: 'Ik had drieënhalve jaar mensen verteld hoe ze hun business moesten runnen en wilde weleens zien of ik het zelf kon. Dat vind ik het leuke van GooseBumpz: je doet alles zelf. Marketing, inkoop, verkoop, projectbegeleiding. Als het moet, sta ik zelf nog te solderen.'

De Jong: 'Wij adviseren over en doen het projectbeheer van het inbouwen en wegwerken van audio- en televisieapparatuur in het hoogste segment. Als iemand een

villa bouwt, dan laten wij boxen onzichtbaar wegstukken in de muur, terwijl het geluid optimaal blijft. De subwoofer verstoppen we in een poef. Folie op een raam en het wordt een touchscreen-televisie. Alle elektronica in je huis bedien je met je iPhone. Er is heel veel mogelijk.' De populairste noviteit van de heren: een tv verzonken in een glaswand met daaronder een knetterende, échte openhaard. 'Daar is heel veel vraag naar.'

Rest de vraag waarom een binnenhuisarchitect de taak van de heren van GooseBumpz niet kan waarnemen. Van Reijen: 'Binnenhuisarchitecten hebben vaak geen of weinig verstand van elektronica. Zij weten niet wat er allemaal op de markt is, wat de nieuwste gadgets zijn en hoe je apparatuur uit het zicht kunt laten inbouwen. Goede architectenbureaus hebben het druk met hun reguliere business: ontwerpen. Ze zijn wel belangrijk voor ons, want zij moeten, pardon, kunnen ons bellen als een klant een bungalow in bijvoorbeeld Wassenaar of Laren wil gaan bouwen. Relaties met architecten onderhouden we dan ook naar allerbeste kunnen. Er moet vertrouwen zijn dat wij ons deel van de opdracht perfect uitvoeren. En dat doen we.'

Hoe draait de business 'Kippenvel'? De Jong grijnst. 'We hebben het te druk. We draaien boven target en kunnen het ons veroorloven om een minder leuke klus niet aan te nemen. Een luxe. Maar het gaat ons niet primair om het geld. De grootste lol is de vrijheid die je hebt en dat je werkt met geweldige spullen waarvan je denkt: wauw, ik wist niet dat zo iets bestond.'

**'BINNENHUIS-ARCHITECTEN HEBBEN VAAK GEEN OF WEINIG VERSTAND VAN ELEKTRONICA'**



### JOHAN DE JONG (34)

**is** oprichter van high-end audio-intermediar GooseBumpz  
**studeerde** rechten en economie in Utrecht | **wil nooit** manager worden. 'Vijftien man aansturen, het lijkt me verschrikkelijk'  
**rijdt** Ford Transit Connect

### LODEWIJK VAN REIJEN (31)

**is** mede-eigenaar van GooseBumpz  
**studeerde** rechten (afgemaakt) en informatica (niet afgemaakt) in Utrecht | **studeerde ook** een half jaar in Amerika | **rijdt** Ford Focus