



Sanny Visser probeert een personal shopper uit. Marjon Sars, eigenaar van Your Personal Shopper in Laren.

FOTO STUDIO KASTERMANS

Topvrouwen doen goede zaken met personal shopper

Het plaatje moet kloppen

DOOR SANNY VISSER

LAREN - Wie bij een personal shopper denkt aan een extravagante modefreak met excentrieke outfits, zal verbaasd zijn wanneer personal shopper Marjon Sars (44), eigenaar van Your Personal Shopper, ten tonele verschijnt. Grote bos krullen, sprekende blauwe ogen en een kleur lippenstift die, hoe kan het ook anders, helemaal van dit seizoen is. Maar ze is bovenal toegankelijk. „Mensen geven zich bij mij bloot.”

We zitten bij de poffertjeskraam in Laren en de een na de andere hooggeblondeerde Gooise vrouw met grote zwarte zonnebril paradeert langs. Hoe decadent het hebben van een 'personal shopper' ook klinkt, dat soort dames komen juist niet bij Marjon. Ze schudt haar hoofd. „Die zwaaien alleen met de creditcard van hun man en hebben juist alle tijd om te winkelen. Dat hoef ik niet voor ze te doen.”

Topvrouwen

Maar wat voor vrouwen kloppen wel bij haar aan? „Topvrouwen met hoge functies. Juist in 't Gooi heb ik veel van dat soort klanten.”

Vaak willen ze van Marjon horen hoe ze zich zakelijk kunnen kleden zonder altijd strak



Marjon Sars: „Ik heb een blessure aan mijn arm gehad van het doorschuiven van alle hangertjes en de kleding uit de rekken tillen. De stang moet niet te stroef zijn.”

FOTO STUDIO KASTERMANS

in het (mantel)pak te moeten. „Ik kijk dan naar uitstraling. Heeft iemand een harde uitstraling? Dan moeten we down dresen, dus met kleding iemands uitstraling verzachten. En andersom kan natuurlijk ook.”

Elf jaar geleden wilde Marjon, na een commerciële functie bij een dagblad, iets anders. „En toen werd ik 's nachts wakker.” Ze benadrukt haar woorden

met een veelbetekende blik. „Echt letterlijk hè. Ik zat recht-op in bed en dacht: personal shopper, dat ga ik worden.” Zelf denkt ze dat ze precies op het goede moment is begonnen. „Het leefde. Vaak hoorde ik mensen klagen over dat ze geen tijd hadden om te winkelen, of dat ze steeds maar in de dezelfde stijl bleven hangen.”

„Ik was altijd iedereen in mijn omgeving aan het stylen,

dus ik wist dat ik het kon.” Je moet er volgens haar oog voor hebben. „Bij een intake laat ik mensen dingen uit hun eigen kast aantrekken. Iemand vertelt vervolgens dat het een heel duur jasje was maar dat ze het gek genoeg nooit draagt. Dan ga ik erachter staan en trek zo tien centimeter stof naar achter. Veel te groot. Dan zie je ze denken: ja, nu je het zegt.”

Als Marjon een goed beeld



't Gooi is een wereldje op zich, met eigen regels. Om te laten zien dat je smaak hebt, moet je op bepaalde plekken gespot worden. Welke dat zijn? Ik ga op pad en breng de winkelroute in kaart. Deze week: als je personal shopper maar gespot wordt in de goede zaken. Lekker decadent, toch?

heeft van wat iemand wil, het budget en wat bij die persoon past, gaat ze op pad. In de It Store in Laren doet ze voor hoe ze door de rekken gaat. „Ik scan heel snel.” Ze lacht. „Ik heb een blessure aan mijn arm gehad van het doorschuiven van alle hangertjes en de kleding uit de rekken tillen. De stang moet niet te stroef zijn.”

Volgens haar moet het plaatje kloppen. „Mijn klanten kijken helemaal niet naar het merk of de prijs. Als het maar mooi is.” Uiteindelijk geven mensen zich bloot bij Marjon, letterlijk en figuurlijk. Dat maakt haar beroep mooi, zegt ze. „Ik hou van werken met mensen. Het is een feestje.”