

# Eigen Zaak

Eigen Zaak verschijnt dinsdag tot en met zaterdag onder redactie van Christine Lucassen. E-mail: [eigenzaak@fd.nl](mailto:eigenzaak@fd.nl)

VRIJDAG 7 MEI 2004

PAGINA 8

## MADE IN HOLLAND

### Poppenvilla met meubels

**Bedrijf:** Liliane  
**Gevestigd in:** Meerssen  
**Eigenaar/ontwerper:** Liliane Limpens  
**Product:** poppenvilla met meubilair  
**Consumentenprijs:** €1360  
**Belangrijkste afnemers:** kinderopvang, exclusieve warenhuizen  
**Export naar:** West-Europa, Rusland  
**Omzetaandeel export:** 60% à 70%



Liliane Limpens timmert aan de weg met haar poppenvilla. Sinds een handelsmissie met Annemarie Jorritsma, ook over de grens.

een soort humuslaag legt, maar ik sluit tot nu toe elke keer een deal.'

**Hoe is het idee om een villa voor poppen te maken ontstaan?**  
 Liliane Limpens: 'Ik zocht naar iets om een jeugd heel leuk te maken. Ik keek naar kleine meisjes. Zij hebben geen twee poppen, zoals wij vroeger, maar twintig of dertig. Er zijn wel dingen met plastic kamertjes, maar er bestond helemaal geen prachtig compleet woonhuis dat generaties meegaat. Nergens ter wereld.'

**Met wie?**  
 'Eerst spreek ik de meest exclusieve warenhuizen. De afname is niet groot, maar als ik daar binnen ben beschouw ik de marketing voor zo'n land als af. Ook spreek ik twee of drie schoolleveranciers. Die kopen de meubels in voor kinderdagverblijven en basisscholen, waar nu het merendeel van de villa's staat. In Zweden sprak ik iemand van het Astrid Lindgrens kinderziekenhuis. Dat gebruikt de villa nu op de afdeling creatieve therapie — als kinderen ziek zijn, kijken ze naar beneden en zoeken ze geen contact met andere kinderen. Met de villa spelen ze toch samen.'

**Hoe ging het maken van de villa?**  
 'Ik had nog nooit met hout gewerkt, heb niemand om advies gevraagd. Al makende groeide de villa. Er moesten drie verdiepingen komen, en een zolder, bedacht ik. Ik zocht een stijl die past in onze wereld. Zo heb ik een granieten aanrechtblad met roestvrijstalen kranen en heeft de douche een plexi achterkant.'

**Verschilt de villa per land?**  
 'Ik houd er geen rekening mee of men deze stijl mooi vindt of niet. Ook in Engeland, waar men dacht ik toch meer van kant en bloemetjes houdt, is de villa een succes. Ik zou 'm alleen aanpassen aan mijn eigen smaak, niet aan de markt. Het blijft warmte, gecombineerd met koude, strakheid.'

**Hoe is, toen de villa er eenmaal was, de export begonnen?**  
 'Toen ik begon wist ik dat ons land te klein was voor dit meubel. In september 2001 ben ik met Annemarie Jorritsma meegegaan op handelsmissie naar Berlijn. Toen heb ik gezien hoe simpel het is: je kan je bij de EVD inschrijven, zij organiseren de matchmakings. Sindsdien ben ik een paar keer meegegaan. Men zegt dat je op zo'n missie alleen kennis maakt,

**Er worden honderden villa's per jaar verkocht. En over vijf jaar?**  
 'Duidenden hoop ik. Daarvoor heb ik een producent nodig die grote productieseries kan maken. Ik wil naar Australië, Canada, de VS... Heel het welvarende deel van de westerse wereld ligt open.'

HET FINANCIEELE DAGBLAD

'Al het geene tot het financieele enige betrekking heeft' – sinds 1796

DAGBLAD