



<https://www.vno-ncw.nl/forum/deze-ondernemer-verovert-de-wereld-met-poppenvillas>

10-03-2017 door Forum redacteur Remko Ebbers

Je zou het niet zeggen, maar je kunt de wereld veroveren met poppenhuizen. Of het in elk geval proberen, zo laat Liliane Limpens zien. Ze gaat dan ook graag mee met handelsmissies. 'Effectiever dan beurzen en ik vind ze leuker.' Deel 1 in de nieuwe Forum-serie 'De handelsmissionaris'.

De zakenwereld zou ze mijden, dat wist Liliane Limpens als jong meisje al. Weliswaar waren haar beide grootvaders vermogend geworden in de graanhandel, maar van haar vader – die in loondienst was – leerde ze dat je in zaken altijd op je hoede dient te zijn. Toch heeft ze een eigen bedrijf opgericht, [DollsVilla Global](#). En nu verkoopt Limpens poppenvilla's over de hele wereld.

De basis voor het bedrijf ligt in de tijd dat ze voor haar kinderen zorgde. Limpens was tijdelijk gestopt met werken als hoofdredacteur van een tijdschrift. 'Voor net-geboren kinderen is het zo belangrijk om in hun eerste levensjaren een ouder dichtbij te weten', zegt ze. 'De geur, de stem, de warmte van de ouders zijn in die periode zo cruciaal voor hun ontwikkeling. Daar wordt de basis voor het verdere leven gelegd, die kun je later nog maar mondjesmaat beïnvloeden.'

Houten speelmeubelen

Voor haar kinderen maakte ze houten speelmeubelen, waaronder een bijna anderhalve meter hoge woning op wielen voor grote poppen en hun auto's. 'Ik hoorde vaak: 'Liliane, dit moet je op de

markt brengen.’ Maar dat vooruitzicht oefende geen aantrekkingskracht op me uit. Zo’n goed imago had de zakenwereld niet bij mij.’

Het was mede door de houding van haar man, een chirurg, dat Liliane besloot om het eigen bedrijfzaadje te laten ontkiemen. ‘In zijn familie werden ondernemers geïdealiseerd. Op de één of andere manier zijn onze beide denkbeelden naar elkaar gegroeid.’ Limpens besloot in 1999 om met haar poppenvilla de markt op te gaan, want daarmee was ze echt uniek. ‘Ik heb het meteen professioneel aangepakt, niet eerst eens in de lokale speelgoedwinkel, maar gelijk de Bijenkorf aangeschreven. Nooit verwacht, maar de Bijenkorf reageerde een dag later: ze wilden voor al hun vestigingen een villa.’ En de rest is geschiedenis, zoals dat heet.

‘WANNEER KUN JE ALS KLEIN BEDRIJF NOU ERGENS BINNENKOMEN MET HET KONINGSPAAR?’

Net zo onverwacht snel ging de stap naar het buitenland, al zat die er vanaf het begin in. ‘Nederland is een te kleine thuismarkt voor de design poppenvilla’s van deze grootte en in deze prijsklasse’, legt Limpens uit. ‘In 2001 ging er een bijzondere handelsmissie van de toenmalig minister van Economische Zaken Jorritsma met uitsluitend zakenvrouwen naar Duitsland. Daar heb ik mij meteen voor ingeschreven. Ik kwam als enige met een order terug. Later begreep ik dat handelsmissies zelden leiden tot verkoop, ze hebben meer de functie om contacten aan te leggen. Hoe dan ook, het Kaufhaus des Westens in Berlijn kocht een hele pallet poppenvilla’s. Binnenkort ga ik voor de negende keer op handelsmissie.’

Zakelijke aanpak

Na achttien jaar en duizenden verkochte mega-poppenhuizen, vindt Limpens het tijd voor wat ze ‘een zakelijk aanpak’ noemt. ‘De afgelopen jaren heb ik het gevoel gekregen dat ik kinderen iets moois heb gegeven. Mijn poppenvilla’s staan wereldwijd in hotels en ziekenhuizen, maar ook in vrouwenopvangcentra, asielzoekerscentra en gezinshuizen. Daar is spelen een heel waardevol goed. Nu ga ik het commerciële spoor verder uitbreiden. Tijdens de handelsmissie vorig jaar in Australië en Nieuw-Zeeland werd mij op het hart gedrukt om mijn kansen in Dubai te proberen. Dat ga ik dit jaar doen.’

‘Toen ik met mijn bedrijf begon, heb ik me voorgenomen om vooral mijn eigen natuur te volgen en de dingen zoveel mogelijk te mijden die daartegen ingaan. Zo sta ik tot nu toe niet zelf op beurzen. De bezoekers voelen dat ik daar eigenlijk niet wil zijn. Handelsmissies zijn leuker, actiever. Je kunt een beetje je eigen programma maken. Ze zijn heel effectief. Wie bij je komt, wil echt iets met je doen. Je hebt de kans om partners fysiek te ontmoeten en wanneer kan je als klein bedrijf nou in gezelschap van een minister of koningspaar ergens binnenkomen? En het heeft een gezelligheidsaspect, ik heb aan de missie naar Australië twee nieuwe vrienden overgehouden.’

Exclusief voor vrouwen: met korting op reis met de koning



10 miljoen extra voor handelsbevordering

De ministeries van Buitenlandse Zaken en van Economische Zaken, VNO-NCW en MKB-Nederland gaan de handelsbevordering verder professionaliseren. Het kabinet trekt in totaal 10 miljoen euro extra uit voor deze samenwerking. Nederlandse (mkb)-bedrijven moeten zo meer voet aan de grond krijgen op groeiemarkten. De export-, investerings- en innovatie-bevorderende activiteiten van de overheid en het bedrijfsleven worden nauwer op elkaar afgestemd. Zo gaat de stichting NL International Business alle kennis en netwerken voor en door ondernemers bundelen. De stichting gaat samen met de overheid actief speuren naar waar zich kansen voordoen voor Nederlandse sectoren.

[De stichting NL International Business](#)