



**Functie:** directeur  
**Bedrijf:** Liliane BV, Meerssen  
**Activiteit:** ontwerp en productie van innovatieve speelmeubelen  
**Aantal medewerkers:** 1 vast plus enkele freelance. Productie is uitbesteed  
**Actief in:** Duitsland, België, Luxemburg, VK, Noorwegen, Zweden, Denemarken, VS en Rusland  
**Aandeel export in de omzet:** 4 procent  
**Internationaal actief sinds:** 2000

## Tien vragen aan Liliane Limpens van Liliane

Tekst: Frans Vink  
Foto's: Studiopress



### 1 Hoe bent u aan export begonnen?

'De verkoop in België en Luxemburg beschouw ik niet als export. De eerste stap in Duitsland was de missie met minister Jorritsma naar Berlijn. Met die reis gingen uitsluitend vrouwelijke ondernemers mee. Ik las het in de krant en heb me aangemeld. Ook via de Stichting Vrouwelijke Entrepreneurs ben ik uitgenodigd. Het was heel bijzonder om met alleen vrouwen op stap te zijn.'

### 2 Op welke manier exporteert u?

'Ik doe het zelf en direct, zonder intermediairs. Voor de poppenvilla die ik maak is een agent of vertegenwoordiger niet nodig. Het is een topproduct voor uitsluitend topwinkels. Als je Duitsland zo bekijkt, is het met enkele tientallen winkels erg overzichtelijk. Voor de segmenten scholen/kinderdagverblijven en instellingen voor gehandicapte kinderen en demente bejaarden werk ik via de bedrijven die alle benodigdheden voor deze organisaties leveren.'

### 3 Wat is voor u de grootste hindernis?

'Export kost veel tijd. Ik zou wel vaker en langer in het buitenland willen zijn. Anderzijds gaat het nu in een natuurlijk tempo en dat voelt goed.'

### 4 Hoe selecteert u nieuwe markten?

'Die hoef ik niet te selecteren, want ze zijn zichtbaar. Het concept voor een moderne, design poppenvilla voor poppen van 30 centimeter past in alle welvarende landen.'

### 5 Hoe komt u aan marktinformatie?

'Ik lees veel tijdschriften en als het nodig is schakel ik bijvoorbeeld een ambassade in voor inlichtingen over een mogelijke klant.'

### 5 Wie zijn uw belangrijkste raadgevers?

'Ik heb twee business coaches. Eentje werkt in de sector schoolspullen en de andere

weet veel van detailhandel. Zij geven advies en brengen mij in contact met hun collega's in het buitenland.'

### 7 Welke ervaring zult u niet snel vergeten?

'Wat ik nooit zal vergeten is dat de inkoper van KaDeWe, Kaufhaus des Westens - de Bijenkorf van Duitsland - besloot vier van mijn poppenvilla's te kopen. Je moet weten dat Duitsland het land is van het kwalitatief hoogwaardige houten speelgoed.'

### 8 Welk onderdeel van het exportinstrumentarium vindt u het nuttigst?

'Ik heb de meeste ervaring met missies. Daar heb je zeker als starter veel aan. Ik ga binnenkort naar Zuid-Frankrijk met staatssecretaris Ybema. Zo is de entree bij bedrijven eenvoudiger. De ontmoeting met andere ondernemers en met bewindslieden is boeiend.'

### 9 Wat zou er beter kunnen?

'Ik pleit voor verbetering van de PSB-regeling. Ik laat me niet leiden door subsidies en maak bijvoorbeeld mijn website zelf. Als je dat doet, krijg je geen vergoeding. Als je het werk uitbesteedt wel. Dat zou ik graag anders zien, zeker voor kleine bedrijven.'

### 10 Bent u niet bang dat binnenkort een goedkopere variant van uw poppenvilla op de markt komt, en wat dan?

'De merknaam Liliane is goed beschermd. Maar het kan natuurlijk gebeuren. Ik ben zelf al aan het kijken of ik de productie kan uitbesteden in Oost-Europa. Verder werk ik aan een tweede product, waar ik nog niets over wil zeggen, behalve dat het volledig nieuw is. Ook zou ik kunnen overwegen zelf een goedkopere versie van de poppenvilla te gaan maken. Ik geloof dat voor de topkwaliteit die ik nu lever altijd een markt blijft bestaan.'