

Wie is... Eva van den Honert

# “ZEVENTIG UUR PER WEEK, MAAR HET VOELT NIET ALS WERKEN”

EVA VAN DEN HONERT (28) BEGON IN APRIL 2008 OP 26-JARIGE LEEFTIJD HAAR EIGEN WOONWINKEL GENAAMD ABBEY LANE. OOK GEEFT ZE INTERIEURADVIES. AAN PASSIE GEEN GEBREK BIJ DEZE JONGE ONDERNEEMSTER, WANT ALS WE HAAR VRAGEN NAAR HAAR HOBBY'S, KAN ZE EIGENLIJK GEEN FAVORIETE VRIJETIJSBESTEDING OPNOEMEN DIE NIÉT MET HAAR WERK TE MAKEN HEEFT. ZO WORDT ZE RUSTIG ALS ZE HAAR EIGEN HUIS INRICHT, GAAT ZE REGELMATIG WINKELLEN EN MAAKT ZE GRAAG LEUKE DINGEN VOOR IN HUIS. “DE WINKEL IS VANUIT MIJN HOBBY GEGROEID.”

## HOE IS HET ZO GEKOMEN?

“Ik heb de HBO-opleiding Personeel & Arbeid gevolgd en daarna heb ik jaren gewerkt bij het taxi- en koeriersbedrijf van mijn vader. Het was toch niet helemaal mijn ding. Ik ben zelf heel erg creatief, dus ik was 's avonds altijd bezig om dingen te maken. Toen kwam ik op het idee om naast mijn baan workshops te gaan geven. Ook ging ik met een klein assortiment woonaccessoires regelmatig naar beurzen. Die artikelen ben ik vervolgens ook via een webwinkel gaan verkopen. Ik vond het heel erg leuk, maar het werd teveel om te combineren met mijn werk. Toen heb ik besloten om mijn baan op te zeggen en een eigen woonwinkel te beginnen.”

## HOE HEB JE DE EERSTE JAREN ALS ONDERNEEMER BELEEFD?

“Ik vind het heel erg leuk, maar ook erg spannend. Ik ben dan ook in een spannende tijd begonnen, een paar maanden voor de recessie. Ik heb

gelukkig helemaal geen problemen gehad. De winkel en de styling zijn mijn passie en de zakelijke kant van het ondernemen heb ik tijdens mijn studie geleerd. Ook heb ik natuurlijk ervaring opgedaan in administratie en de boekhouding bij het bedrijf waar ik gewerkt heb. Het is wel erg druk. Ik werk ongeveer zeventig uur per week. Het voordeel is dat het niet als werken voelt. Ik vind het gewoon hartstikke leuk!”

## JE GEEFT OOK INTERIEURADVIES...

“Ja, dat klopt. Ik heb een thuisstudie ‘interieurstyliste’ gevolgd, maar ik heb ook heel veel aan mijn moeder gehad. Iedere maand gooide ze het interieur van het hele huis om. Dat vond ik toen eigenlijk een beetje dom, maar nu doe ik het zelf ook! De styling bij mensen thuis vind ik het leukste gedeelte van mijn werk. Ook kan ik in de winkel advies geven, bijvoorbeeld als mensen een foto van de woonkamer meenemen. Mensen zijn vaak heel voorzichtig en durven niet snel dingen



“Ik ben in een spannende tijd begonnen, een paar maanden voor de recessie”

te combineren. Daarom kunnen ze bij mij spullen uit de winkel op proef mee naar huis nemen om te kijken of het mooi binnen het interieur past.”

## BEN JE SUCCESVOL?

“Voor mijn gevoel is de winkel wel succesvol. Ik ben trots als er op een zaterdag veel mensen tegelijk in de winkel zijn. Ik vind dat best knap, want mijn zaak ligt aan het einde van het centrum. Ik heb dus bijna geen passanten. Het is bij mij misschien wel wat minder druk dan bij een winkel midden in het centrum, maar het zijn wel allemaal vrolijke

klanten die het heel gezellig vinden. De meeste klanten komen dan ook elke week trouw terug.”

## WAAROM BEN JE IN VALKENSWAARD GEVESTIGD?

“Ik woon zelf in Valkenswaard en ik was altijd op zoek naar van die leuke winkeltjes. Daar moest ik iedere keer een heel stuk voor rijden. Ik zag een gat in de markt. Er zijn wel meer woonwinkeltjes hier, maar die zijn toch anders dan Abbey Lane. Ik verkoop bijvoorbeeld een paar merken, zoals Riviera Maison, Riverdale en PTMD, die echte

woonliefhebbers geweldig vinden.” Daar komen ze ook echt op af.”

## HOE ONDERNEMEND MOET JE ZIJN?

“Als eigenaresse van mijn woonwinkel moet ik best veel regelen. Ik koop de artikelen kleinschalig in, waardoor ik iedere week nieuwe producten kan laten zien. En om die spullen iedere keer weer anders te presenteren, ben ik ook veel bezig met het interieur van de winkel. Ik moet ook reclame maken om te zorgen dat de winkel bekendheid krijgt. Heel veel mensen weten nog niet dat ik hier zit.”

## HOE ZIE JE DE TOEKOMST VOOR JE?

“Ik wil de mensen laten zien dat ze bij mij niet alleen leuke cadeautjes kunnen kopen, maar dat ik voor hen ook het hele huis in kan richten. Ook ben ik volop bezig met het promoten van mijn kerstpakketten. Ik vond die pakketten verschrikkelijk, altijd hetzelfde. Ik maak originele kerstpakketten en relatiegeschenken die net een beetje anders zijn. Ik hoop dat ik in de toekomst heel veel werknemers blij mag maken met mijn pakketten en dat ik veel klanten mag helpen met het interieur van hun huis.”