

HET SUCCESVERHAAL VAN...

Hetty Teuwissen van Livera Bladel



Hetty is sinds 2012 ondernemster bij Livera. Een bijzondere loopbaan ging eraan vooraf. Van kok/hofmeester bij de marine, filiaalmanager bij Zeeman, lingerie verkoopster bij home-party's tot eigenaresse van Livera Bladel. Een carrière omslag die heel goed uitpakte.

"Ik heb heel veel verschillende banen gehad en alles wat ik in deze banen heb geleerd, komt me nu heel goed van pas als eigenaresse van Livera Bladel", aldus Hetty Teuwissen. "Op mijn 16e ging ik bij de marine, waar ik 4 jaar heb gewerkt als kok/hofmeester. Toen ik weer terug de burgermaatschappij inging, ging ik wonen in Bladel en werd ik aangenomen bij Zeeman TextielSupers die daar een winkel startte. Ik werd aangenomen als assistent filiaalmanager, maar groeide na 2 maanden al door tot filiaalmanager. Een super mooie kans die ik ten volste heb

benut. Hierdoor wilde ik nog meer kennis krijgen van kleding en stoffen, zodat ik naast mijn baan ook een Detex opleiding heb gevolgd. Totdat ik zwanger werd. Ik wilde graag veel bij mijn dochter zijn, maar ook graag werken, maar parttime werken was in die tijd nog niet gebruikelijk. Ik wilde wel graag iets doen en ben toen begonnen met het organiseren van lingerie homeparty's. Met rekken vol met lingerie, nacht- en badmode zat ik in de woonkamer bij vaak allemaal gezellige dames. Super leuk, maar het kriebelde toch. Ik had altijd gedroomd van een eigen winkel en door de lingerieparty's wist ik dat ik heel graag een eigen lingeriewinkel wilde beginnen. Ik ben me daarop gaan oriënteren en kwam uiteindelijk uit bij Livera".

Wat zie jij als de voordelen van een franchiseformule?

“Toen ik me ging oriënteren, heb ik ook overwogen om een zelfstandige winkel te openen in Bladel, maar ik voelde toch meer voor een franchiseformule. Doordat ik me aansloot bij een formule kon ik toch werk uit handen geven waar ik minder goed in ben. Dat wordt door Livera gedaan. Ik kon me daardoor focussen op datgene wat ik

“Doordat ik onderdeel ben van een formule kan ik uit handen geven waar ik minder goed in ben en me focussen op wat ik het leukste vind: in de winkel staan.”

echt het leukste vind: in de winkel staan. En ik geloof heel erg dat je sterker staat als je je krachten bundelt”.

Waarom koos je voor Livera?

“Livera heeft zo’n hoge naamsbekendheid, waardoor ik geen enkele vrouw hoeft uit te leggen wat het is. Het is een bewezen franchiseconcept met een uniek verdienmodel. Ik ontvang de goederen in consignatie en krijg pas een factuur als ik de goederen heb verkocht, tegen een heel mooie marge. Ik kan me ook heel goed vinden in de strategie van Livera. Wij vinden dat de vrouw vooral zichzelf moet zijn, zonder zich te veel te laten leiden door social media. En we hebben natuurlijk de mooiste artikelen, waar ik zelf ook heel blij van word”.

Je hebt Livera Bladel opnieuw in de markt gezet. Wat is jouw werkwijze en visie?

“Het belangrijkste vind ik dat we 1 team zijn. Je kunt nog zo’n mooie winkel hebben en de mooiste artikelen hebben hangen, maar als je team en/of de sfeer niet deugt dan verkoop je niet. De sfeer in de winkel voelt de klant onbewust aan en beïnvloedt

dus indirect haar koopgedrag. Alle dames die bij mij werken hebben in grote mate een empathisch vermogen, het kunnen verplaatsen in de vrouw die voor je staat is enorm belangrijk. Belangrijker dan goed kunnen ‘verkopen’, dat kun je immers leren. Het vermogen om je te kunnen inleven moet je van nature hebben. Onze visie is dan ook dat wij er alles aan willen doen zodat elke vrouw blij de winkel weer verlaat. Het mooiste is nog dat juist dát ons weer een blij gevoel geeft!”

Wat spreekt jou het meest aan in bodyfashion?

“Ik heb eigenlijk mijn hele leven al van lingerie gehouden, en ik weet wat het met een vrouw kan doen. Vandaar dat ik ook homeparty’s organiseerde om meer vrouwen te laten zien wat een goede BH met je zelfvertrouwen kan doen. Ik vind het voorjaar ook altijd super leuk, omdat er dan nieuwe badmode is met nieuwe printjes en kleurtjes”.



Wat is het leukste van het in de winkel staan?

“Ik vind het klantcontact het allerleukste dat er is. Doordat vrouwen zich letterlijk blootgeven, is het ook makkelijk om zich figuurlijk bloot te geven. Ik krijg de verdrietige, maar ook de mooiste verhalen te horen. En hierdoor bouw ik echt een relatie op met mijn klant. Ik vind het fijn als

“Ik kan me heel goed vinden in de visie van Livera, vrouwen gelukkig maken met de juiste BH.”

ze de winkel in komen met de bedoeling een nieuwe BH te kopen, maar niet goed weten welke. Ik kan ze daarbij helpen en het is een feestje als ze blij de winkel verlaten”.

Wat is het meest bijzondere dat je de afgelopen jaren in de winkel hebt meegemaakt of hebt gehoord?

“In sommige gevallen geven wij de klant ongezien een handgeschreven kaartje mee in de tas. Dat kan een hart onder de riem zijn, even zeggen dat ze prachtig is, sterkte wensen met een eventuele ziekenhuisopname etc. Nooit een standaard tekst, maar altijd oprecht vanuit het hart en op de persoon geschreven. Regelmatig komen mensen hierop terug en bedanken ons daarvoor. Het ontroert mij vaak wat een impact dit op mensen heeft terwijl het zo eenvoudig is...”

Wat spreekt jou het meeste aan in het franchisen bij Livera?

“Naast de naamsbekendheid en het goede verdienmodel is het fijn dat er zoveel uit handen wordt genomen door Livera. De inkoopafdeling regelt de inkoop van de collectie en de visual merchandise plannen terwijl je daarnaast nog ruimte hebt om zelf artikelen in te kopen waarvan je weet



dat die in jouw omgeving gewild zijn. Dat kan namelijk voor elke winkel iets anders zijn. De automatisering is gecentraliseerd. Er worden trainingen gegeven over product of gastvrijheid. En de marketing afdeling verzorgt de landelijke campagnes waardoor ik zelf lokaal leuke acties kan bedenken. Daarnaast is het fijn dat ik in de retailmanager een vast aanspreekpunt heb, die ik kan benaderen met vragen of als ik ergens over wil sparren. Ik ben zelf voorzitter van de marketing commissie en onderdeel van het bestuur van de ondernemersvereniging. Hierdoor kan ik ook meepraten over het beleid en de richting die we als Livera kiezen”.

Waarom moeten toekomstige ondernemers kiezen voor Livera?

“Vanwege de naamsbekendheid, het verdienmodel, het feit dat veel uit handen wordt genomen en ondernemerschap wordt gestimuleerd”.