

THE BABY STORE:

EEN BABYWINKEL MET EEN HART

IN EEN MARKT WAAR EFFICIËNTIE EN SCHAALVERGROTING VAAK DE BOVENTOON VOEREN, BEWIJST EEN CHARMANTE KINDERWINKEL IN AMSTERDAM – THE BABY STORE – DAT PERSOONLIJK CONTACT, OPRECHTE AANDACHT EN ONDERSCHIEDEND AANBOD HET VERSCHIL MAKEN. WAT BEGON ALS EEN FAMILIEONDERNEMING IN NIEUWEGEIN IS NU ONDER LEIDING VAN DOCHTER CHANTAL UITGEGROEID TOT EEN WINKEL WAAR WARMTE, SERVICE EN INNOVATIE HAND IN HAND GAAN.

In een tijdperk van zelfscankassa's, QR-codes en digitale klantenservices kiest deze winkel bewust voor een persoonlijke aanpak. 'Wij zijn echt van de oude stempel. We houden van persoonlijk contact met onze klanten', vertelt eigenaresse Chantal. 'Klanten krijgen bij ons de ruimte om rustig vragen te stellen en kinderwagens uit te proberen. Al willen ze met alle kinderwagens buiten proef wandelen, dat vinden we geen probleem. Zo kunnen we ze advies geven dat echt bij hen past. Die beleving vinden we belangrijk, want een kinderwagen koop je maar een of twee keer in je leven.' Deze klantgerichtheid werpt zijn vruchten af. Veel klanten komen van ver om in alle rust te kunnen vergelijken, ze voelen zich welkom én goed geholpen. Chantal: 'We krijgen vaak terug dat mensen zich hier gehoord voelen en dat het advies echt aansluit bij hun persoonlijke situatie.'

Een familiezaak met een missie

Tien jaar geleden begonnen haar ouders de winkel in Nieuwegein. Haar vader werkte in de autobranche. 'Mijn vader is altijd ondernemer geweest. De overstap naar kinderwagens kwam eigenlijk spontaan. Mijn vader is samen met mijn moeder dit avontuur begonnen en ik ben ook in het bedrijf gestapt. Het voelde als een gezamenlijk avontuur.' Inmiddels heeft Chantal de winkel officieel overgenomen en een nieuwe locatie in



CHANTAL (34)

WOONT IN Volendam GETROUWD MET Sjaak MOEDER VAN Noah (7) en Denver (4) LEVENSMOTTO: 'Wie goed doet, goed ontmoet'

Amsterdam geopend. Toch blijft het een echte familiezaak. 'Mijn ouders helpen nog steeds mee en dat voelt als een enorme steun. Ze hebben zoveel kennis en ervaring.'

Een onderscheidend assortiment

Bij The Baby Store vind je een breed aanbod: van betaalbare modellen tot exclusieve merken als Mercedes (Hartan), Mutsy, Carrello, maar ook Chicco, Bebecar, Bannini en Meteor. 'We willen voor ieder budget iets kunnen bieden. Van een complete set van €400 tot een luxe kinderwagen van boven de €1.000.'





Naast bekende namen verkoopt de winkel ook nieuwe, onderscheidende merken. Een goed voorbeeld is Carrello, een kinderwagenmerk uit Polen dat via deze winkel zijn entree maakt op de Nederlandse markt. 'We ontdekten Carrello op een vakbeurs. Ze verkopen al in twintig landen, maar waren nog onbekend in Nederland. Wij zagen meteen potentie. De kinderwagens zijn stijlvol, praktisch én veilig – precies wat Nederlandse ouders zoeken. De samenwerking met Carrello is heel fijn. We zijn ook ontzettend enthousiast over alle functies en de snelheid waarmee ze nieuwe innovaties in hun producten doorvoeren. Zo zijn ze enorm sterk in de verstelbaarheid in alles van de kinderwagen en hun ventilatie is echt perfect. We krijgen dan ook veel fantastische reacties op dit merk.'

Verkoop met visie

Wat deze winkel bijzonder maakt, is niet alleen de selectie van merken, maar ook de manier waarop de producten worden gepresenteerd. Chantal kiest bewust voor flexibele samenwerking en creatieve vrijheid, daar zoekt ze de merken echt op uit. Die vrijheid vertaalt zich ook in de visuele presentatie. 'We hebben bewust beperkte ruimte in de winkel, dus tonen per model meestal dan ook maar één kleur. Klanten kunnen dan de volledige kleurkeuze bekijken via stalen en catalogi. Dat werkt heel goed. En qua merken: ik probeer echt onderscheidend te zijn in onze merkenmix. Ik vind het leuk om nieuwe merken een kans te geven, maar die ook onderscheidend zijn. Ik blijf bij door veel vakbeurzen te bezoeken en ik word ook weleens benaderd door merken zelf. Verder wil ik een complete set verkopen met alle accessoires zodat ouders echt helemaal klaar zijn voor de komende jaren.'

Nieuwe generatie klant

Wat opvalt is hoe goed voorbereid veel aanstaande ouders tegenwoordig zijn. Chantal: 'Mede dankzij platforms als TikTok en de komst van ChatGPT zijn klanten veel meer ingelezen en weten ze al vaak wat ze zoeken. Dat vind ik wel fijn, want dat maakt het gesprek veel gericht en kan ik nog beter advies geven. De één wil een lichte wagen voor in de stad, de ander zoekt juist robuustheid voor boswandelingen. En dan speelt uitstraling ook nog een grote rol: de kinderwagen moet niet alleen functioneel zijn, maar ook passen bij iemands stijl.'

Meer dan een winkel: een beleving

De winkel biedt meer dan alleen producten: het is een plek waar de aankoop van een kinderwagen een moment wordt. 'Voor veel ouders is dit vergelijkbaar met het uitzoeken van een



trouwjurk. Het draait om hen en hun baby. Mensen nemen vaak hun ouders mee en willen dat momentje echt beleven. We hebben zelfs een grote spiegel geplaatst, zodat ze kunnen zien hoe ze eruitzien met de wagen. Dat maakt het aankoopmoment nog specialer.'

Uitbreiding en ambities

Met de verhuizing naar Amsterdam en de officiële overname begint voor de eigenaresse een nieuw hoofdstuk. De ambities zijn duidelijk: 'Ik wil het merk Carrello verder uitbouwen en business-to-business gaan verkopen. Denk aan een distributie- of agentenrol. Daarnaast wil ik onze webshop en social media versterken. Dat hoort bij deze tijd en biedt extra groeikansen.' Tegelijk blijft de kern van de winkel overeind: persoonlijk contact, service op maat en de warmte van een familiebedrijf.

Ondernemen met lef en liefde

De stap naar het zelfstandig ondernemerschap voelt spannend, maar ook logisch. 'Eerlijk is eerlijk: het is soms best pittig. Je draagt de volledige verantwoordelijkheid. Maar ik had het niet willen missen. Dit is iets wat ik écht wil. Je leert elke dag bij en groeit er enorm van.' En de toekomst? 'Ik wil voortbouwen op wat mijn ouders hebben neergezet. De mooie recensies over hun gastvrijheid en kennis zijn mijn grootste trots. Als ik dat kan voortzetten en tegelijkertijd nieuwe wegen insla, dan ben ik een gelukkig mens.'

