



De Tafeldame, Wassenaar

Niet alleen voor de rich & famous

“Ik was als kind al helemaal verslingerd aan een rijk gedekte tafel. Prachtig strak gesteven linnen, een stijlvol porseleinen servies, fonkelende kristallen glazen en mooi bestek. Daar kon en kan ik echt van genieten. Hoe dat kwam weet ik eigenlijk niet, het heeft er altijd bij me in gezeten. Na wat omwegen heb ik uiteindelijk van mijn passie mijn beroep gemaakt.”

Al zeven jaar heeft Tiny van der Feltz haar winkel De Tafeldame, gevestigd in Wassenaar en gelegen aan de Van Hogendorpstraat 16f. Voordat ze zich daar vestigde, leefde ze een heel ander leven: in de harde, zakelijke wereld van de projectontwikkeling. Ze verhuurde onder andere winkelpanden en deed dat in dienst van een ander en als zzp-er. Dat leven

Nieuw met oud

In eerste instantie bestond een substantieel deel van de collectie uit antieke tafelwaren. Daar stapte ze na een paar jaar van af: er zat te weinig verkoop in, zelfs niet in het bovenmodale Wassenaar. Toch zijn er nog altijd antieke elementen in haar winkel terug te vin-

Neem bijvoorbeeld die witte, porseleinen kandelaar in de vorm van een papagaai. Over smaak valt niet te twisten, maar je hebt dan wel iets unieks op je gedekte tafel.

Merken spelen ondergeschikte rol

Merken die De Tafeldame voert zijn Dibbern, Gien, ASA en Mateus. Toch treden die mer-

Leve de iPad!

Die pak ik er dan bij om op professionele wijze de collecties te tonen

trok haar steeds minder. “Ik had dit wereldje wel gezien en wilde echt iets voor mezelf beginnen waar ik mijn hart en ziel in kon leggen. Die keuze was voor mij niet zo moeilijk te maken. Vervolgens heb ik een geschikt pand in mijn woonplaats gezocht en ik ben er gewoon voor gegaan”, aldus Van der Feltz.

den, van fraaie 18e eeuwse kandelaars, tot kasten en tafels waar ze haar gedekte tafels op presenteert. Die mengvorm van nieuw met oud laat zich uitstekend combineren en maakt De Tafeldame bijzonder, al kost het veel tijd en moeite om juist die unieke, antieke stukken te vinden die de gedekte tafel exclusief maken.





ken niet op de voorgrond. De Tafeldame verkoopt stijl en sfeer, en de merken spelen daar een ondergeschikte rol in. Van der Feltz: "Ik combineer bijvoorbeeld rustig een strak Dibbern onderbord met een romantisch dinerbord van het Franse Gien. Dat staat heel mooi en je brengt mensen op ideeën. Op een vrij eenvoudige en relatief goedkope wijze kunnen ze zo hun bestaande servies revitaliseren. Ik pas er ook voor om mijn klanten vaststaande serviescombinaties op te dringen. Het is echt mix & match bij mij en het is dan erg leuk om mijn klanten te adviseren en met bord en dergelijke door de winkel te lopen om een unieke samenstelling te maken. De genoemde serviesmerken vormen voor mij weliswaar een stabiele basis, maar daaromheen vinden veel wisselingen plaats, vooral in accessoires."

Niet alleen voor de rich & famous

De naam De Tafeldame en de plaats Wassenaar wekken de indruk dat de winkel zich alleen richt op de 'rich & famous' die in de lommerrijke omgeving woont. "De doelgroep waar ik me op richt, zijn mensen met smaak, die heel erg op zoek zijn naar iets dat afwijkt van de massa. Dat kunnen rijke mensen zijn, maar ook mensen met een modaal inkomen. Ik mag dan misschien wel een dure uitstraling hebben - wat ik overigens prima vind - maar mensen kunnen hier

eveneens terecht voor een betaalbaar cadeau van twintig euro, dat niet overal verkrijgbaar is. Dat is toch de kunst! Natuurlijk komen hier BN'ers, gelouterde politici en gerespecteerde zakenlui. Het is trouwens altijd leuk als de mannen met hun vrouw meekomen. Die zijn heel wat gewend in het internationale zaken- of diplomatieke leven, maar vinden de gedekte tafel thuis blijkbaar ook belangrijk. Het is leuk om ze over te halen gedurfde combinaties te maken. Dat



kan hier ter plekke in de winkel, maar leve de iPad! Die pak ik er dan bij om op professionele wijze de collecties te tonen."

Vertrouwen

De crisis heeft tot slot ook De Tafeldame niet helemaal onberoerd gelaten. 2009 was lastig, 2010 was al een stuk beter en hoewel 2011 tot nu toe een sterk wisselend beeld liet zien, verwacht Van der Feltz dit jaar toch een lichte omzettingstijging tot 4% te realiseren. "Veel zal weer afhangen van de laatste twee maanden, waarin wij toch 40% van de omzet realiseren. Ik ga echter uit van mijn eigen kracht, koester het imago van mijn winkel en wil het anders blijven doen dan anderen. Geen paniekvoetbal! Ik heb me daarom bewust niet laten verleiden tot allerlei onzinnige prijsacties om de omzet te stimuleren, en vertrouw op mijn eigen aanpak!"

Bestaat sinds: 2004
Aantal medewerkers: 3 parttime
Verkoopvloeroppervlakte: 75 m²
Website: www.detafeldame.nl