



Tijdloze sieraden met emotie

NAAM Rozan Langenhorst **FUNCTIE** Juwelier/taxateur **GEBOREN OP** 24 augustus 1962 in Weert **MOEDER VAN** Nina ('mijn kroonjuweel') **VRIJE TIJD** Schilderen, uit eten en op reis met Nina **LEVENSOTTO** Op eigen kracht varen!

NAAM Joëlle Verheijden **FUNCTIE** Rechterhand van Rozan **GEBOREN OP** 18 juni 1982 in Weert **WOONT IN** Weert **MOEDER VAN** Sem

FOTOGRAFIE: INGE LEENHEER

Cellini Juwelier durft het anders te doen

Een exclusieve collectie sieraden geëtaleerd in een huiselijk pand in het hart van Roermond. Rozan Langenhorst durft te kiezen voor een eigen identiteit. Elk sieraad is met zorg geselecteerd. Wars van trends, vertrouwt ze daarbij op haar intuïtie. De in Weert geboren ondernemster leerde het vak bij gerenommeerde juweliërs en is sinds 1995 eigenaresse van Cellini Juwelier. Een juweelspecialzaak zoals je nog maar zelden aantreft.

Al 23 jaar is Cellini Juwelier een begrip in Midden-Limburg. Met klanten uit de regio, maar ook van ver daarbuiten. "Ik heb bijvoorbeeld vaste klanten uit Düsseldorf die speciaal komen voor de bijzondere sieraden, het stukje kennis en het feit dat ik de tijd voor ze neem", zegt Rozan Langenhorst terwijl ze een rondleiding geeft door haar smaakvolle zaak.

'Door de diversiteit kan ik elke klant iets unieks bieden'

Geen kolossale glazen vitrines met felle verlichting, maar sfeervol ingerichte etalages en elegante meubelstukken creëren een tijdloze sfeer. De donkergroen omrande etalages zijn absolute publiekstrekkingen. Over alles is nagedacht. Van de etalages tot het interieur en natuurlijk de exclusieve collectie juwelen. Het moge duidelijk zijn dat de ondernemster niet van doorsnee of saaie sieraden houdt. Rozan onderscheidt zich bewust van de rest. Want juist in een tijd dat steeds meer juweliërs de deuren sluiten is het belangrijk je te onderscheiden en bijzonder te zijn.

Ondernemen

Dat ze wilde ondernemen, wist ze al van jongs af aan. Het hoefde niet per se een juweliërszaak te zijn. Om het verhaal achter de prachtige zaak op de hoek van de Neerstraat en Paredisstraat in Roermond beter te begrijpen, begint Langenhorst te vertellen dat haar ouders rasechte

Rotterdamers waren. "Ze zijn naar Weert geïmmigreerd, zoals je dat in die tijd wel kon noemen. Ze streken in Limburg neer vanwege het werk van mijn vader."

Geboren en getogen in Weert begon de ondernemersdochter in een bloemenzaak. "Ik heb de opleiding tot meesterbinder gedaan, heb een aantal jaren in een bloemisterij gewerkt en heb er ook nog even les in gegeven. Per toeval kwam ik terecht in de wereld van juwelen toen ik de zaak moest verlaten omdat de zoon van de eigenaar mijn functie overnam. Een klant wees mij op een vacature bij een juwelier."

Dat bleek een schot in de roos. Ze was meteen gek van het vak. De juweliërszaak waar ze werkte, werd overgenomen door een landelijke juweliërsketen. De gedreven Langenhorst maakte als snel promotie tot bedrijfsleidster. "In een wereld van mannen in driedelig kostuum met koffertjes was ik een vreemde eend in de bijt. Ik was bovendien verreweg de jongste in die functie. Dat vond ik natuurlijk leuk maar het was niet gemakkelijk. Ik heb er veel van geleerd."

Juwelen

Tegelijkertijd volgde ze met succes de opleiding tot juwelier. Uiteindelijk ging ze weg, omdat er weinig ruimte meer was voor eigen inbreng. "Toen heb ik nagedacht wat ik wilde. Mijn broer Marcel was een echte wereldreiziger. Ik besloot ontslag te nemen en met hem mee te gaan. Het backpacken bleek toch niet echt mijn ding. Na een maand keerde ik terug naar Nederland en ging weer aan het werk."

Na een periode gewerkt te hebben bij een gerenomeerd juweliërsbedrijf in Eindhoven trad ze in dienst bij Het Juwelenshuisje in Maastricht. "Daar heb ik stappen gemaakt. Ik deed de inkoop en verkoop zelf, het was alsof het mijn

eigen zaak was. In het eerste jaar dat ik er werkte, werd de omzet verdubbeld. Inmiddels was ik 34 jaar en vond dat het tijd was mijn droom waar te maken.”

Droom waarmaken

Aanvankelijk paste de stad Maastricht in die droom, maar als startende ondernemer behoorde dat niet tot de mogelijkheden. “Ik moest klein en voorzichtig beginnen. Dus koos ik voor Roermond, mijn voor de hand liggende tweede optie. Deze straat zag er in 1995 totaal anders uit. Het was allesbehalve de toplocatie die het nu is.”

Ze begon op ‘een postzegel’, een pand van bescheiden oppervlakte. “Daar heb ik de eerste vijftien jaar de zaak opgebouwd. Acht jaar geleden kwam de bakkerij ernaast vrij en besloot ik uit te breiden.” Zodoende zetelt Cellini Juwelier nu in twee panden. De tijdloze inrichting is samengesteld uit antieke meubels die ze door de jaren heen verzameld heeft. Door de huiselijke setting komen de sieraden perfect tot hun recht. “Veel van de exclusieve sieraden zijn een unicum, enig in hun soort”, zegt ze en laat minutieus bewerkte sieraden zien, handgemaakt naar eigen ontwerp.

De diversiteit is groot waardoor ze in staat is elke klant iets unieks aan te bieden. Elk sieraad is met zorg door haar zelf uitgezocht. Naast juwelier is ze gediplomeerd juwelentaxateur. Ze bezoekt onder meer buitenlandse beurzen als Basel, München en Vicenza. “Ik heb door de jaren heen goede contacten opgebouwd met mijn leveranciers, daar hecht ik veel waarde aan. Een goede samenwerking is erg belangrijk.”

Bij het inkopen laat ik me leiden door de schoonheid en kwaliteit van het sieraad, het merk staat niet voorop. “Een trend of populair merk vind ik vaak juist niet zo interessant. Je wilt toch iets bijzonders? Dat probeer ik in iedere prijs categorie te vinden.” Wel heeft ze een voorliefde voor Italiaanse sieraden. “Ik was een van de eersten die de juwelen van de Italiaanse designer Laura Bicego heeft geïntroduceerd in Nederland. Haar juwelen van het merk Nanis zijn stuk voor stuk adembenemend.”

Altijd bezig

Samen met haar rechterhand Joëlle uit Weert helpt ze de regionale en internationale klanten, die van steeds verder weg een bezoek komen brengen aan de speciaalzaak. “Cellini Juwelier profiteert van de aantrekkingskracht van Roermond. Door de hotels en de toenemende winkelmogelijkheden neemt het aantal bezoekers toe. Als klanten binnenkomen, zien we al snel wat bij hen past. Het is onze taak om de perfecte match te maken. Niet zelden komen klanten met dierbare stukken uit een erfenis die gedateerd zijn en daardoor niet gedragen worden. Vaak ontwerp ik dan in overeenstemming met de klant een nieuw juweel, dat daarna weer met passie en herinnering gedragen kan worden.”

Rozan is wat je noemt een workaholic. Omdat tijdens de openingsuren van de zaak de klant centraal staat, regelt ze alles eromheen in de avonduren. “Ik ben heel gedreven en

het voelt niet als werk. ‘s Avonds houd ik mij vaak bezig met taxaties en het etaleren gebeurt ook buiten openingstijden. Mijn vrije tijd? Ik ben wel veel in de weer met mijn vak, maar voel mij tegelijkertijd vrij. Ik ben een doorzetter en werk met veel plezier en discipline.”

Doordat ze altijd bezig is, leidt het er soms toe dat ze te weinig tijd besteedt aan haar vrienden. Daar wil ze in de toekomst verandering in brengen. Dan komt ook haar broer ter sprake. De bedrijfsuitbreiding vormde zowel een zakelijk hoogtepunt als een persoonlijk dieptepunt. “Mijn broer was mijn grootste fan. Hij wilde altijd alles weten over mijn zaak. Tijdens de verbouwing wilde hij langskomen, maar omdat ik zo druk was, kwam het mij niet uit. Daar heb ik enorme spijt van. Hij heeft de uitbreiding van de zaak nooit gezien, een paar dagen later overleed hij, toch nog onverwacht aan zijn spierziekte.”

‘Kom uit je comfortzone, blijf jezelf opnieuw uitvinden en ga op zoek naar de klant’

Het lukt haar steeds beter evenwicht te brengen in haar leven. “Het werk gaat altijd door, maar ik beseft meer dan ooit dat mijn dochter als altijd op de eerste plaats komt. Binnenkort ga ik samen met haar een reis maken.”

Toekomstplannen

Haar enige dochter gaat overigens de zaak niet overnemen. Zij heeft andere plannen. Onlangs heeft Rozan bijgetekend voor vijf jaar op de huidige locatie. “In de toekomst wil ik nog meer maatwerk gaan leveren. Voor juweliers zijn het spannende tijden. In 2017 zijn landelijk 100 van de 1200 juweliers gestopt. De markt is lastig, maar ik zie veel kansen. Met alleen een fysieke winkel kom je er niet. Je moet naar buiten treden, naar je klant toe, nieuwe dingen proberen.”

Zo heeft kort geleden in het toeristische dorp Thorn een pop-up store gehad. “Dat was een experiment. Je moet je als ondernemer steeds weer opnieuw uitvinden. Het draait allemaal om de perfecte match tussen klant en sieraad. Mijn winkel is de locatie om die match te maken. Maar er zijn meer mogelijkheden. In de loop der jaren heb ik vaak deelgenomen aan evenementen. Op die manier leg je nieuwe contacten. In de toekomst wil ik daarom steeds meer aan evenementen deelnemen en zelf avonden organiseren met een bepaald thema. Je moet voor de klant blijven knokken. Mijn tip voor ondernemers is daarom: kom uit je comfortzone, ontwikkel steeds nieuwe ideeën en durf anders te zijn!”

www.cellini-juwelier.nl

