

Vliegende start door internationale matchmaking voor ondernemers in de fashion



Modeondernemer Jeanine Bekhof is de commerciële spil tussen merkeigenaren en internationale agenten. Dankzij Enterprise Europe Network (EEN) is zij tijdens de Modefabriek in contact gekomen met merken die haar expertise goed kunnen gebruiken, waaronder twee Italiaanse modelabels en een Spaans accessoiremerk.

Jeanine Bekhof heeft meer dan twintig jaar managementervaring bij verschillende modemerken, zowel retail- als groothandelsbedrijven. Op een gegeven moment bereikte

ze een punt waarop ze graag voor zichzelf wilde beginnen. "Ik was op zoek naar meer vrijheid," vertelt ze. "Daarom heb ik de stap genomen en me ingeschreven bij KVK met mijn bedrijf JeanB Fashion Agency."

Een echte teambouwer

Haar ervaring en netwerk kan ze goed gebruiken om modemerken te helpen internationaal verder te groeien. Bekhof omschrijft zichzelf als een echte teambouwer. Toch was ze in het begin nog wat zoekende hoe ze haar bedrijf het beste kon gaan neerzetten. Daarnaast was ze op zoek naar mooie modemerken om mee samen te werken. Toen ze een uitnodiging ontving voor EU FashionMatch 2018, een event tijdens de Modefabriek, was haar nieuwsgierigheid dan ook meteen gewekt. "Het bericht was afkomstig van Fatma Sener van KVK", vertelt ze. "Ik heb haar direct op LinkedIn opgezocht en zag dat ze als matchmaker veel betekent voor ondernemers. Dat gaf vertrouwen. Daarnaast heb ik me ook in het evenement verdiept. Het leek me een mooie mogelijkheid om in contact te komen met relevante modemerken."

Succes in Italië

Tijdens de EU Fashion Match 2018 is Bekhof in contact gekomen met drie nieuwe labels, waaronder Meller, een Spaans zonnebrillen- en horlogemerk en het Italiaanse damesmerk Les Fruits du Paradis. Deze labels heeft zij vervolgens geïntroduceerd in haar netwerk. "Hierna werd ik door Fatma uitgenodigd voor de Torino FashionMatch in juni 2018. Uit deze matchmaking in Turijn is ook weer een samenwerking voortgekomen met Pina It, een Italiaans damesmodelabel dat nog niet ontdekt is door de Nederlandse markt. Inmiddels heeft Bekhof een tental

Enterprise Europe Network

Wil je zakendoen in het buitenland dan is er een netwerk waar je niet omheen kunt: Enterprise Europe Network (EEN). Dit is een initiatief van de Europese Commissie en ondersteunt mkb'ers bij internationale handel en innovatie.

Het netwerk bestaat uit meer dan 600 organisaties in 69 landen en helpt ondernemers, onderzoeksinstituten, universiteiten, technologiecentra en instellingen voor bedrijfs- en innovatieontwikkeling kosteloos met het vinden van partners wereldwijd.

Wat biedt Enterprise Europe Network?

- Marktinformatie voor handel & export
- Zakenpartners vinden voor technologische samenwerking en internationale handel
- Alle informatie over Europese wet- en regelgeving
- Advies en hulp bij deelname aan Europese projecten en financiering
- Innovation Health Check, gericht op het versterken van het innovatievermogen en een benchmark voor bedrijven op gebied van innovatie, marketing en strategie.

KVK

KVK is een van de EEN-netwerkpartners. De KVK-adviseurs maken gebruik van de EEN-database en zetten ook hun eigen netwerk actief in om een optimale (internationale) match tussen bedrijven/ ondernemers te realiseren. Doel van Enterprise Europe Network en KVK is bedrijven helpen in het vinden van internationale samenwerkingspartners. KVK is de verbindende schakel tussen kennis en netwerk.

merken in haar portfolio waar zij commercieel verantwoordelijk voor is. Sener: "Jeanine staat open voor nieuwe dynamische manieren van ondernemen én voor onbekende labels die klaar zijn om te professionaliseren."

Verrast door betrokkenheid

Ze omschrijft Bekhof als een zeer gefocuste ondernemer die goed weet wat ze wil en daarom weinig begeleiding nodig heeft. Toch heeft de ondernemersadviseur nog regelmatig contact met haar. Want wensen voor de toekomst zijn er altijd. "Ik ben heel tevreden over wat ik in een jaar tijd heb bereikt", zegt Bekhof, "maar in de toekomst zou ik graag nog een bijzonder sieraden- en tassenmerk aan mijn portfolio toevoegen. Netwerken blijft daarom ongelooflijk belangrijk. Als ik een vraag heb of ergens hulp bij kan gebruiken, staat Fatma voor me klaar. Ik ben verrast dat de Nederlandse overheid deze begeleiding biedt." Zowel naar merken als agenten toe is ze altijd eerlijk en open. "Het heeft geen zin om gouden bergen te beloven. Een merk moet je geleidelijk opbouwen en stap voor stap neerzetten. Je hebt maar één keer de kans om het goed te doen."

Dé specialist spreken van deze sector?

Neem dan contact op met Fatma Sener,

tel. 06 22 56 63 59, e-mail fatma.sener@kvk.nl

KVK



Ondernemen en innoveren in Europa

