



enterprise europa

DAYLLIANCE WIL DE WERELD VEROVEREN

Sanne Knopper en Milou Knierim, beiden 23 jaar oud, vormen samen het Amsterdamse modemerkt Daylliance. Betaalbare, unieke kleding in kleine oplages voor vrouwen tot 35 jaar, dat is waar Daylliance voor staat. Via KvK-adviseur Fatma Sener en Europe Enterprise Network (EEN) kwamen zij in contact met hun Turkse producent Yusuf Tasdemir. "Nu is het voor ons mogelijk om in kleine oplages voor een betaalbare prijs onze creaties online te verkopen."

Als je wilt weten hoe het is om je droom achterna te jagen, dan zit je bij deze meesters in de Rechten goed. Niet pleiten voor de rechtbank, maar een internationaal modemerkt neerzetten. In Amsterdam hebben ze hun naam al gevestigd. Nu is de rest van Nederland aan de beurt om daarna de grenzen over te trekken. "Zonder Fatma hadden we hier nu niet gezeten", vertellen Sanne en Milou. De twee kennen elkaar pas een jaar. Milou kwam via via in contact met Sanne die al met Daylliance aan de weg timmerde. Het klikte en de twee besloten samen verder te gaan. "Wij willen het gat opvullen tussen dure boetiekkleding en de kleding van ketens zoals Zara en H&M. Wij ontwerpen zelf onze kleding en we maakten het ook zelf. Daar liepen we tegen onze grenzen op. We zijn creatief, maar geen naaisters. Bovendien zijn de stoffen in Nederland duur. Wij moesten dus op zoek naar goede, goedkopere stoffen, en een producent in het buitenland die de kleding voor ons in

kleine oplages wilde produceren. Na eerst zelf het hele internet afgestruind te hebben, hebben we de raad van vrienden opgevolgd en contact gezocht met de Kamer van Koophandel. We hadden meteen Fatma aan de lijn die ongelooflijk enthousiast reageerde op ons verhaal en onze vraag", vertelt Sanne.

Istanbul

Sanne en Milou wilden graag snel in contact komen met kledingproducenten die ook kleine aantallen willen produceren. Fatma wees de twee op de mogelijkheden voor productie van kleding in Istanbul. Turkije blijkt een goed alternatief voor Azië als mode labels dichterbij huis willen laten produceren. De aanwezigheid van de belangrijkste grondstof katoen, relatief lage arbeidskosten, de kleine afstand tot Europa en een EU-overeenkomst dat goederen zonder douanebeperkingen verhandeld kunnen worden, maakt Turkije interessant voor productie van kleding. Die reis naar Istanbul

**FATMA: "ZE HEBBEN IN KORTE TIJD
HEEL VEEL GELEERD OVER
INTERNATIONAAL ONDERNEMEN"**

verloopt niet vlekkeloos. Het begon al met terroristische aanslagen waardoor de hele reis op losse schroeven kwam te staan om vervolgens in Istanbul zelf erachter te komen dat Turkse producenten in het weekend niet beschikbaar zijn en bovendien nauwelijks de Engelse taal machtig zijn. "Daar stond tegenover dat iedereen wel ongelooflijk behulpzaam was. Fatma was ook hier weer onze reddende engel. Vanuit Nederland heeft zij

Enterprise Europe Network

Wilt u zakendoen in het buitenland dan is er een netwerk waar u 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 60 landen en helpt ondernemers, onderzoeksinstituten, universiteiten, technologiecentra en instellingen voor bedrijfs- en innovatie-ontwikkeling 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

Kamer van Koophandel

De Kamer van Koophandel is een van de EEN-netwerkpartners. De adviseurs van de Kamer van Koophandel 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 Kamer van Koophandel is bedrijven helpen in het vinden van internationale samenwerkingspartners. De Kamer van Koophandel is de verbindende schakel tussen kennis en netwerk.

twee producenten benaderd en met Yusuf zijn we uiteindelijk een samenwerking aangegaan”, vertelt Milou. Terug in Nederland verloopt het vervolgens ook niet geheel volgens plan. “De door ons uitgezochte stoffen, bleken uiteindelijk niet die kwaliteit te hebben die wij eisen voor onze kleding. We hebben veel geleerd in die periode”, vertellen Sanne en Milou, die er inmiddels om kunnen lachen.

Focus

De eerste collectie werd verkocht in dertien winkels, maar ze kwamen tot de slotsom dat dit niet de goede weg was. “Wij willen online goede content creëren, snel kunnen inspelen op trends en de verkoop via winkels leverde te veel administratie, stress en gedoe op. Het werd crisismangement in plaats van dat het leuk was. Wij waren onze focus kwijt. Online is in onze ogen de toekomst en via Instagram krijgen wij heel veel klanten binnen. Daarnaast zullen wij onze kleding aanbieden in pop-up stores zodat de kleding wel gepast kan worden. En uiteindelijk willen we doorgroeien naar eigen winkel(s).”

Spannend

De komende tijd is spannend. De eerste oplage van colbertjes is binnengekomen vanuit Turkije en nu start de online verkoop. “Binnen een aantal maanden willen we minimaal 200 stuks per maand online verkopen via onze webshop. Dan hebben we een basis om van te kunnen leven. Wij werken er alle twee nog naast. Nu is de tijd om ons merk te ‘branden’ en sterk te maken. Wij werken samen met studenten die ons helpen met de marketing en onze social media. Wij doen zelf het design en de rest geven we uit handen. Zo is een student bezig met een afstudeerproject hoe wij internationaal kunnen uitbreiden en op welke landen wij ons moeten focussen.” De twee hebben er in ieder geval ongelooflijk veel zin in. “Wij willen continu genieten van het leven en ons eigen pad bewandelen.”

Foto: Milou Knierim (links) en Sanne Knopper.

VINDEN & GEVONDEN WORDEN?

Kom naar Enterprise Europe Network!

Wilt u een product exporteren of uw innovatie vermarkten in het buitenland? Zoekt u een distributeur, agent of toeleverancier? Maak een profiel aan in de databank van Enterprise Europe Network door contact op te nemen met een van onze adviseurs via 088 585 2222.

Dé specialist spreken van de sector Mode & Textiel? Neem dan contact op met Fatma Sener, fatma.sener@kvk.nl of 06-22 56 63 59.



Ondernemen en innoveren in Europa

www.enterpriseeuropenetwork.nl