

Met andere families sta je sterker

Alleen is maar alleen en je aansluiten bij een concern is ook niet alles. Het Brabantse **EELabels** vond een tussenoplossing. Het bedrijf opereert in een **netwerk** met een handvol andere familiebedrijven.

» Yvonne van der Heijden

HEEZE — 'De productie overhevelen naar China hebben we nooit overwogen, naar Oost-Europa wel. Maar we vinden dat in ons vak hier een efficiënte en innovatieve fabriek nodig is om onze klanten te kunnen bedienen. Er worden erg hoge eisen gesteld aan kwaliteit en aan service.' Dat zegt directeur Marc Evers van EELabels in het Brabantse Heeze, dat etiketten en merken van textiel weeft voor internationaal opererende textielbedrijven en grootwinkelbedrijven.

De concurrentie uit lagelonenlanden bestaat vooral indirect door kleding die uit het Verre Oosten komt en al is voorzien van een

'Een alliantie is een wapen tegen opkopen'

merk. 'Uit landen met lage productiekosten hebben wij niet zoveel te duchten. Dat komt ook door het kleine percentage van de kostprijs van kleding dat wordt bepaald door de labels. De leverbetrouwbaarheid en kwaliteit is in lagelonenlanden vaak toch minder constant. Bedrijven lopen niet graag het risico dat daarop iets misgaat.'

Toch heeft het familiebedrijf Van Engelen & Evers, sinds 1900, een etikettenweverij opgezet in Turkije. 'De fabriek in Turkije is om de groei op te vangen, niet om de productie te verplaatsen. We zijn onze klanten gevolgd die hun productie hebben verplaatst. Dicht bij de productie kunnen we het best en snelst leveren. Wij willen EELabels met hoogwaardige en innoverende productie beslist in Nederland houden en hebben deze zomer nog € 300.000 geïnvesteerd in nieuwe weefmachines in Heeze.'

EELabels Opmaakt sinds vijf jaar deel uit van een wereldwijd netwerk van familiebedrijven die actief zijn op de labelmarkt. Bij deze Label Alliance zijn acht bedrijven aangesloten, onder meer in de



Verenigde Staten, India en China. 'De internationalisering brengt voor kleinere bedrijven het gevaar

mee te worden opgekocht. De alliantie is een wapen tegen opkopen door grote ondernemingen. We

kunnen zo de concurrentie op de wereldmarkt aan en als familiebedrijf zelfstandig blijven werken.

Voor EELabels werpt de samenwerking vruchten af. Onze omzet in het Verre Oosten is bijvoorbeeld aanzienlijk gestegen.'

Doel van het netwerk is de productie van labels in alle delen van de wereld te laten plaatsvinden om zo internationaal producerende klanten volgens dezelfde kwaliteitsstandaard en leveringsvoorwaarden te kunnen bedienen. Als EELabels voor een klant in Europa een collectie ontwikkelt en monstert, wordt die na goedkeuring uitgezet bij alle productievestigingen van de klant.

'De producten staan in de webshop en kunnen wereldwijd worden afgeroepen. Orders gaan direct door naar de Label Alliance-partner in het betreffende land. Die produceert en levert volgens de specificaties en factureert. De partners in het netwerk betalen elkaar een percentage van de omzet naargelang de diensten die zij hebben verricht, bijvoorbeeld voor het ontwikkelen van de collectie. De alliantie bezorgt alle partners extra omzet en inkomsten.'

Naast het behoud van internationale klanten zorgt het netwerk ook voor het gezamenlijk binnenhalen van nieuwe klanten. 'Lee en Wrangler, klanten van de Amerikaanse alliantiepartner, zochten merkenleveranciers in andere delen van de wereld. Daarvoor zijn nu de bedrijven uit het netwerk ingeschakeld. EELabels weeft voor Lee en Wrangler Europa. Deze kledinggigant zou de afzonderlijke deelnemers in de Label Alliantie niet als alternatief hebben overwogen. Daaruit spreekt de kracht van het netwerk.'

Label Alliance richt zich ook op het uitwisselen van technologische kennis en het samen ontwikkelen van nieuwe producten en collecties.

Evers: 'Wij profiteren van de ervaringen van de Amerikaanse partner bij de productie van diefstalbeveiligde etiketten waarin een radiofrequent element is geweven. Voor de andere deelnemers is het een voordeel dat EELabels heel sterk is in het ontwikkelen van collecties. Al met al creëert het netwerk veel toegevoegde waarde.'

