

GRIET VERHOEVEN CREËERDE EIGEN DAMESMERK ENOLAH 'Creatief zijn in het commerciële: dat loont'

Als klein meisje was Griet Verhoeven al gefascineerd door het werk van haar oma als modiste. Later werkte ze als vertegenwoordigster voor verschillende kledingmerken. "In die tijd maakte ik sjaals voor mezelf en voor vrienden. Maar ook mijn klanten vonden die heel leuk. Toen ben ik zelf gaan creëren, op vraag van die klanten."



FOTO PIETER-JAN VANSTOCKSTRAETEN

Griet Verhoeven: "Van de crisis merken we niet veel. Onze klanten weten wat ze kopen: exclusieve kleuren, prints en materialen."

Zeven jaar en veertien collecties later heeft Griet Verhoeven met Enolah een merk van dameskledij uitgebouwd dat een trouwe aanhang kent, in binnen- en buitenland. Vandaag heeft Enolah zo'n 150 klanten, 100 in België, 50 in het buitenland (Japan, Zwitserland, Italië...). De collectie is te koop in boetieks en in de twee Enolah-winkels in Knokke en Leuven. "Ik teken prints, die exclusief voor mij gemaakt worden. Soms moet de verver drie keer opnieuw beginnen. Het is enorm veel werk, maar dat geeft net voldoening. De crisis? Daar merken we weinig van. Mijn klanten weten heel goed wat ze kopen. Exclusieve kleuren, prints en materialen."

"Ik hou van het creatieve. Het zakelijke vind ik soms vreselijk. Je steekt zo veel energie in de administratieve rompslomp. Maar daar kun je helaas niet buiten, ondanks mijn super team. Bij het ontwerpen houd ik rekening met opmerkingen van mijn verkoopteam. Zij weten wat er leeft bij de klant. Wat verkocht goed vorig seizoen? Ook dat is zakelijk. En helemaal niet nefast voor de creativiteit. Je doet een plezier aan je ver-

koopteam en aan je klanten. Ik krijg vaak bedankmailtjes van klanten. En dan merk je: commercieel zijn loont. Je moet gewoon ook daar creatief in zijn."

Hoe onderscheidt een klein kledingmerk zich van zijn concurrenten? "Het buikgevoel is erg belangrijk. Ik doe mijn ding, ik weet wat mijn concurrenten doen, maar doe zelf volledig iets anders. In België zitten we nu goed, en ook in het buitenland groeit de interesse. We hebben onlangs een contract afgesloten met een agent in Frankrijk. Dat zou een verdubbeling van onze omzet kunnen betekenen."

Zet die groei geen extra druk op de creativiteit? "Zodra ik ga ontwerpen, hou ik daar geen rekening meer mee. Aan de andere kant, als je voelt dat de zaken goed gaan, geeft dat net een extra boost."

Enolah heeft geen financiële partners. "Wij financieren alles zelf autonoom. Wij beslissen ook alles zelf. Er zijn geen financiële partners die het creatieve beknotten. Alles gaat wel iets trager zo. Maar we zijn elk jaar gegroeid, met ons eigen geld. En dus heel beredeneerd, je doet niet meer dan je aankunt. Maar je bent wel écht je eigen baas." ■ ■ ■ KF

 www.enolah.be