

IN ÉÉN KLAP ALLES KWIJT

De samenwerking met investeerders betekende voor het accessoiremerk Chick on a Mission van Patricia Bos het begin van het einde. Haar bedrijf, dat een miljoen euro omzet per seizoen draaide, werd failliet verklaard.

Tekst: Chantal van der Meys

“Tijdens een bezoek aan Bali in 1999 kreeg ik het idee voor accessoiremerk Chick on a Mission. Ik besloot naar het eiland te verhuizen en mijn eigen productiebedrijf Captain Jack & me op te zetten. In deze fabriek kon ik mijn ontwerpen gelijk produceren. Toen ik in 2007 door drie investeerders werd benaderd, draaide ik een miljoen euro omzet per seizoen. De drie mannen boden aan om Chick on a Mission nog groter te maken. Ze beloofden internationale verkoop-punten en pilot stores in onder andere New York en Milaan. Razend enthousiast was ik en ging al snel met ze in zee. Dat had ik nooit moeten doen: veertien maanden later was ik alles kwijt.”

Onzeker en zwanger

“Toen ik voor het produceren van een nieuwe collectie geld nodig had en merkte dat alles op was, zag ik het faillissement al aankomen. Met mijn eigen geld besloot ik het bedrijf voor te financieren. De orders bleven immers binnenkomen en ik wilde de vaart erin houden. Het mocht niet baten: de rechter verklaarde Chick on a Mission failliet. De investeerders hadden gaandeweg de kapiteinsstoel compleet overgenomen en ik liet het toe. Het was vaak drie tegen één en dat maakte me onzeker. Het faillissement was dan ook heel emotioneel. Terugvliegen naar Nederland kon niet, want ik was zwanger van mijn tweede kindje. Aan de andere kant van de wereld moest ik het allemaal op me af laten komen. Het is bizar hoe je in één klap alles kwijt kunt zijn. Zelfs mijn privéspullen werden meegenomen. Ik bleef werkelijk met niets achter.”

Geen geld, geen naam

“Doordat de investeerders een grote lening voor Chick on a Mission hadden afgesloten en het bedrijf en de naam als onderpand hadden gebruikt, raakte ik tot overmaat van ramp mijn merknaam kwijt. Na de faillissementsverklaring kreeg ik de kans om Chick on a Mission terug te kopen. Onder één voorwaarde: ik moest de negen medewerkers in Nederland erbij nemen. Net toen mijn man en ik besloten ervoor te gaan, werd het bedrijf verkocht aan een andere koper die €2000,- meer bood. Een week later ontsloeg de nieuwe eigenaar al het personeel. Ook in Indonesië ging het mis. Door de openstaande schulden aan leveranciers en het ontbreken van orders was ik genoodzaakt onze 140 fabrieks-medewerkers op Bali te ontslaan. Echt verschrikkelijk. Ik voelde me enorm in de steek gelaten door alles en iedereen. En de investeerders? Die keerden terug naar hun riante huizen in Nederland, bliezen in datzelfde jaar nog twee andere bedrijven op en verdienen nog altijd bakken met geld.”

Twee nieuwe merken

“Ontwerpen is mijn tweede natuur. Een passie waar ik gelukkig van word en iets wat ik absoluut niet kan tegenhouden. Nadat ook mijn ideeën met een Nederlandse distributeur voor het accessoiremerk Maysun niet goed uitpaktten, besloot ik het voortaan alleen te doen. Ik opende een kinderkledingwinkel op Bali en begon met het ontwerpen van mijn eigen babylijn, Bebeboom. Ook het maken van een accessoire-lijn bleef door mijn hoofd spoken. Daarom ben ik

in juni begonnen met het merk Patricia Bos: een fashionaccessoiremerk dat staat voor goede kwaliteit en een tijdloze, moderne en sexy twist. Ik heb geleerd van mijn fouten. Van beide merknamen heb ik de Europese rechten en kan deze dus niet meer kwijtraken. Daarnaast doe ik nu zo veel mogelijk zelf: van ontwerpen tot de styling en de verkoop. Ik bepaal weer het imago van mijn merken. Als mijn nieuwe collecties in de showroom hangen, vlieg ik zo vaak mogelijk naar Nederland om zelf het verhaal achter de artikelen te vertellen. Op deze manier kan ik mijn passie en enthousiasme met mijn klanten delen.”

Op zoek naar de ware

“Oude klanten hebben me altijd gesteund. Ze spoorden me aan weer te beginnen met ontwerpen. Dat is toch geweldig! Ze gaven me energie om weer helemaal opnieuw te beginnen. Momenteel gaat het met Bebeboom en Patricia Bos beter dan verwacht. In januari heb ik onder andere mijn eigen expositie tijdens de Amsterdam Fashion Week. Momenteel doe ik veel zelf, maar ik weet dat het neerzetten van een merk geen soloproject is. Daarom zal ik in de toekomst weer gaan samenwerken. Natuurlijk ben ik wel voorzigtiger geworden. Samenwerken vergelijk ik met een huwelijk. Je moet eerst een paar vriendjes hebben gehad voordat je weet dat je de juiste partner te pakken hebt. Dit keer ontmoet ik mijn ware.” ■

Info: over de merken Bebeboom en Patricia Bos op www.textilia.nl/mijnervaring

TIPS VAN DE EXPERT

MAARTEN HAAK, MERKENADVOCAAT BIJ HOOGENRAAD & HAAK:

“De succesvolle ontwerper moet vaak kiezen: zelf controle houden met minder groei, of met een externe financiering de schaal vergroten - en hopelijk ook de winst. Maar investeerders willen ook zeggenschap. Als de merkregistratie op naam van de onderneming staat, of ter zekerheid van een financiering wordt verpand, dan kan het merk uiteindelijk in handen van derden komen. De ontwerper zou in dat geval een nieuw merk voor zijn of haar eigen ontwerpen moeten opbouwen, zoals ook Patricia Bos gebeurde. De ontwerper kan ook op zijn/haar strepen staan, door het merk op eigen naam (in privé) te registreren. De onderneming krijgt dan een licentie. Dat

moet dan wel een bv zijn, bij een eenmanszaak werkt dit niet. Als de onderneming in zwaar weer komt, kan de licentie worden opgezegd. De in de tussentijd opgebouwde merk-goodwill komt dan bij de merkhouders terecht, die het dan weer vrij kan gebruiken. Deze constructie (meer zeggenschap) kan voor investeerders wel een reden zijn om af te haken. Meestal moet je dus kiezen. Zoals bij iedere samenwerkingsvorm geldt hier: spreek het van tevoren goed door. Wat als het goed gaat, wat als het enorm tegenzit? Met welke juridische consequenties kun je leven, welke zijn absoluut ‘no go’? Als je dit goed in kaart hebt, kun je een goede keuze maken wat belangrijker is: zeggenschap over het merk, of snel groeien met uitzicht op hogere winst.”

Oproep!

Mijn succes, Mijn strop, Mijn rechtszaak, Mijn tweede zaak, Mijn opvolger: in deze rubriek kun je jouw persoonlijke ervaring kwijt.

Ben je geïnteresseerd? Stuur dan een mail naar redactie@textilia.nl of neem contact op met de redactie via 020-460 22 00.

“Zelfs mijn privéspullen werden meegenomen. Ik bleef werkelijk met niets achter”

Patricia Bos verloor meer dan haar merknaam Chick on a Mission