

Zomer voor Starters

Eerste stapjes als ondernemer: van bankier tot stoelenproducent

03.10.2018



In het kader van het dossier 'Zomer voor Starters' publiceert Bizcover tot eind oktober artikels om starters te begeleiden op hun weg naar succes. In het artikel van vandaag volgen we de eerste ondernemersstappen van een jonge moeder uit Sint-Katelijne-Waver die het bankiersbestaan (tijdelijk) ruilde voor het leven als ondernemer. Na haar zwangerschap richtte ze het bedrijf **Rocking Seats op, een jong bedrijf dat schommelstoelen maakt. Met dank aan sociale media en...een huilbaby. Ontdek hoe zij een vliegende start nam en de angst overwon om haar droom waar te maken**

De geboorte

Vorig jaar werd Sarah Moerenhout, destijds private banker bij BNP Paribas Fortis, mama van een wolk van een dochter, Charlotte. "Haar geboorte was meteen ook de start van *Rocking Seats*, al was dat destijds niet meteen zo gepland", lacht de jonge ondernemer. "Al snel bleek dat mijn dochter een echte huilbaby was", vertelt Sarah. "Ongeveer het enige wat Charlotte kon troosten, was samen met mij in een schommelstoel zitten. Ik was dus van plan om er eentje te kopen, maar we konden er geen vinden die echt aan onze eisen voldeed. Ofwel waren die veel te duur waren ofwel heel lelijk. En dus ben dan ik zelf maar een model beginnen te ontwerpen."

Stof uit Australië, hout uit de V.S.

De stoel die Sarah tekent, was aanvankelijk enkel voor haarzelf bedoeld, maar dan begint het haar te dagen: waarschijnlijk zullen er nog wel mama's zijn die in hetzelfde schuitje zitten. En misschien zit daar dus wel een bedrijfje in. "Ondertussen had ik tijdskrediet genomen en we zijn dan beginnen zoeken naar leveranciers: fabrikanten die zo'n stoel op grote volumes voor ons zouden kunnen maken, leveranciers van stoffen, van hout... Die zoektocht heeft ons ongeveer de hele wereld rondgebracht. De stof komt uit Australië, het hout uit Amerika en als klanten gekleurde poten bestellen, dan worden die in België gelakt. Ik heb de meeste van die bedrijven ook zelf bezocht, omdat ik absoluut een eerlijk en verantwoord product wou afleveren, zonder dat er bijvoorbeeld kinderarbeid aan te pas zou komen."

Sociale media als hefboom

Met een goed idee en een leuk prototype heb je nog geen klanten. Hoe heeft Sarah die gevonden? "Nog voor we onze webshop openden, heb ik onze stoelen eerst op Instagram en Facebook gepost en daar zijn ongelooflijk veel reacties op gekomen. Via die kanalen hebben ook verschillende meubelwinkels mij gecontacteerd om te vragen of ze de stoelen in hun gamma mochten opnemen. Dat was aanvankelijk wel een beetje onze grote zorg: hoe gaan we winkels overtuigen om ons merk te verkopen, maar dat probleem heeft zich eigenlijk nooit gesteld. Tegelijk zijn we dan ook een webshop begonnen en zo is het bedrijf dan echt van start gegaan. Instagram, Facebook en Google Ads zijn nu nog altijd veruit onze belangrijkste promotiekanalen. Wat bijvoorbeeld ook helemaal belangrijk was voor de Nederlandse markt was de verzending gratis maken. Dat heeft heel veel Nederlandse klanten over de streep getrokken."

Winkelpunten vinden

Rocking Seats heeft nu een eigen webshop en een drietal winkels die de stoelen verkopen, in Roeselare, Knokke en Antwerpen. Tegen het eind van dit jaar moeten dat er acht zijn, zegt Sarah. Haar bedrijf lijkt dus een vliegende start genomen te hebben. "Tot nu toe wel, maar natuurlijk zijn er in het begin momenten van twijfel en onzekerheid. Ben ik wel goed bezig? Zal er wel vraag zijn naar die stoelen? Heb ik het mijn *businessplan* goed ingeschat? Gelukkig waren er ook heel snel momenten waar ik mij aan kon optrekken en die mijn motivatie een boost gaven. Onze allereerste bestelling bijvoorbeeld, dat was nog gewoon via e-mail omdat we toen zelfs nog geen webshop hadden (lacht). Of de eerste winkel die onze producten wou verkopen: dat was een moment dat me zelfs nog meer deugd deed, omdat dat de bevestiging was dat er wel degelijk een markt voor dit product is. Als een individuele klant een stoel bestelt, is dat natuurlijk fijn, maar als een winkel je contacteert, weet je dat er echt een groot publiek voor bestaat. Die eerste winkel hadden we trouwens al na een week of zo beet."

Het gat in de markt?

Sarah komt vaak mensen tegen die haar zeggen dat ze het spreekwoordelijke "gat in de markt" heeft gevonden, maar zo ziet de nieuwbakken ondernemer het niet. "Schommel-fauteuils bestaan al wel, maar ofwel hebben die een lage rug zodat ze niet comfortabel zijn, ofwel zijn ze heel duur, ofwel lelijk...wij hebben eigenlijk een bestaand product genomen en dat gefinetuned. En wel op zo'n manier dat we nu iets verkopen dat uniek is in Europa. Zoals onze stoelen gaan je er niet snel eentje vinden op de markt."

Naar het buitenland

Rocking Seats is nu gelanceerd, maar dat betekent niet dat er op de lauweren gerust wordt. "Oh nee, ik heb nog heel veel plannen", lacht Sarah. "Op korte termijn zouden we graag nog naar andere landen uitbreiden en onze producten breder in de markt zetten dan enkel in de Benelux. We zijn ook over nieuwe producten aan het nadenken. Ik zou ook graag de productiesnelheid willen opdrijven. Ik werk nu met een fabrikant waarbij ik een 120-tal stoelen bestel en pas als die bijna uitverkocht zijn, plaats ik een order voor een volgende reeks. Van de vier modellen die we nu maken, is er eentje die heel populair is en dus ook veel sneller uitverkocht is dan de andere stoelen. Daar moeten we nog een oplossing voor vinden."

Keuzes maken

Officieel is Sarah nog altijd in dienst bij de bank, zij het dat ze nu tijdskrediet opneemt. Als Rocking Seats een succes blijft, zal ze ooit een keuze moeten maken... "Ja, ik weet het", zegt ze. "Ik ben altijd heel graag creatief bezig geweest en ik zou dit dus graag nog een tijdje willen verder doen. Misschien dat ik het toch kan combineren met mijn job bij de bank als heel het productie- en bestelproces meer geautomatiseerd is en er dus minder hands-on-werk bij komt kijken. We zullen zien wat de toekomst brengt. Maar wat in elk geval zo is: de ondernemersmicrobe heeft me flink te pakken (lacht)."

Heb je al de eerste stap gezet om je activiteit te starten?



Sarah Moerenhout

Sarah Moerenhout (33) studeerde Marketing en nog een bijkomend jaar Management in Leuven. Na haar opleiding startte ze onmiddellijk als commercieel adviseur bij BNPPF, om door te groeien naar beleggingsadviseur en daarna private banker. Ze houdt van zumba en yoga, op restaurant gaan en inspiratie zoeken op Pinterest, maar vooral van plezier maken met haar twee kindjes en echtgenoot.



Zomer voor Starters

De juiste juridische vorm voor uw bedrijf

Joëlle Boutefeu 29.08.2018

Zomer voor Starters

Marktonderzoek om uw idee te valideren

Nicole Huyghe 08.08.2018

Zomer voor Starters

Het ondernemingsloket, onmisbaar voor starters

Joëlle Boutefeu 12.09.2018