



Sophie Claes (38)

is oprichter en zaakvoerder van de Gele Flamingo, een webshop voor baby's en kinderen met focus op duurzaamheid en kwaliteit.



“Door corona krijgen we vijf keer meer bestellingen binnen”

The sky is the limit voor zaakvoerster Sophie Claes van De Gele Flamingo. Haar webshop voor baby- en kinderkledij is een belangrijke speler geworden op de Belgische e-commerce markt, waardoor ze haar blik richt op het buitenland. “Het is tijd om andere markten te gaan verkennen.”

Hoe ben je met je bedrijf begonnen?

“Ik ben begonnen in 2013 toen mijn dochter tien maanden oud was. Ik was op zoek naar een bepaalde stijl van kledingaccessoires voor mijn dochter en ik vond deze niet in België. Ik moest dat altijd bestellen in het Verenigd Koninkrijk of Amerika. Na een tijdje begon ik te beseffen dat ik dat gat in de Belgische markt kon dichtten. Ik heb die Engelse en Amerikaanse leveranciers gecontacteerd en zo ben ik begonnen met dertig producten te verkopen.”

En waarom een webshop?

“Omdat ik dacht dat daar toekomst in zat. Je moet dat een beetje aanvoelen. Ik was toen nog geen ondernemer in hoofdberoep. Ik combineerde dat met een voltijdse job. Makkelijk was het zeker niet. Ik begon met het aanmaken van een Facebookpagina en niet veel later kreeg ik al likes. Mensen tagden elkaar, dus ik kreeg veel meer volgers. Ik organiseerde dan veel acties en gaf staaltjes weg, waardoor ik feedback kreeg en wist welke producten ik moest verkopen. Zo is het allemaal gegroeid.”

Heb je de webshop zelf gemaakt?

“Ja, ik heb in het begin alles zelf gemaakt. Voor sommige zaken moest ik veel bijleren. Maar moeilijk gaat ook. Zo heb ik mezelf bijgeschoold in informatica om de webshop zelfstandig online te krijgen. Zodra de webshop online ging, kwamen de bestellingen

binnen. De omzet die ik maakte, investeerde ik opnieuw in de aankoop van nieuwe producten. Ik denk dat we nu 13.000 producten verkopen.”

“Ik denk dat we nu 13.000 producten verkopen”

Van 30 naar 13.000 in 8 jaar. Dat is een hele evolutie. Hoe kijk je daar op terug?

“Ik sta daar op zich niet bij stil, omdat je altijd bezig bent met het volgende doel te bereiken. Ik heb het pas door als andere mensen daar iets over zeggen. Daar komt bij dat ik enorm kritisch ben voor mijn bedrijf. Ik weet waar de werkpunten zijn en waar het nog beter kan.”

Waar kan het nog beter?

“De geboortelijsten kunnen volgens mij nog beter. In het begin kreeg ik veel vragen of ik geen online geboortelijsten kon aanbieden. Ik heb lang nagedacht hoe ik dat concreet zou uitwerken. Ik wilde dat de klanten alles zelf kunnen doen en niet dat ze een e-mail moesten sturen met hun wishlist. Dat zou enorm veel werk voor ons zijn. Het moest gebruiksvriendelijk zijn zonder aankoopverplichting, de klant moet zelf online zijn lijst kunnen samenstellen en als het moet nog wijzigen. Met die criteria hebben we dat verder uitgewerkt en ik ben blij met het resultaat.”

Wat is de volgende stap voor je bedrijf?

“Het is denk ik tijd om andere markten te gaan verkennen. Daarom willen we uitbreiden naar de Nederlandse e-commerce markt. 25% van alle pakketjes die we versturen gaan al naar Nederland. Dus daar is wel een potentieel om door te groeien. Daarnaast zijn we nog andere markten aan het bestuderen.”

Had je veel last van corona?

“Corona was voor ons een zegen, want we zijn enorm gegroeid. We kregen vijf keer meer bestellingen binnen dan voor corona. Ik heb zelf nog moeten meehelpen in het magazijn om pakketjes klaar te maken voor verzending. Soms zat ik dozen dicht te plakken, terwijl ik met mijn andere hand telefoons zat te beantwoorden. Maar gelukkig is alles goed verlopen.”

“België loopt enorm achterop als het gaat over e-commerce”

Wat zijn de moeilijkheden die jij ondervindt als Belgisch ondernemer?

“Dat België enorm achterop loopt als het gaat over e-commerce. Onze uitbreiding naar Nederland loopt een beetje vertraging op, omdat er in België een groot gebrek is aan kennis over de werking van buitenlandse e-commerce markten.”

www.degeleflamingo.com