



Niels Desot (l) - Business Lead (27)
Dimitri Devroe (r) - Product Lead (31)
Lars Dombrecht (m) - Designer (26)

“Een huzarenstuk, maar het is gelukt”

Het Gentse bedrijf ‘Puzzle in A bag’ is dit jaar verkozen tot Oost-Vlaamse starter van het jaar. De start-up boekt succes met de verkoop van unieke puzzels via een webshop. In een mum van tijd was alles uitverkocht. We spreken met Niels Desot, een van de ondernemers. “Alle sterren stonden gunstig voor de verkoop van onze puzzel.”



Hoe is Puzzle in A bag ontstaan?

“Het idee kwam door onze werkzaamheden bij dear digital. Dat is onze eerste start-up. Dear digital geeft digitaal marketingadvies aan e-commercebedrijven. We hebben bewust gekozen voor e-commercebedrijven, omdat we ons daarin willen specialiseren. Het is ons doel om leider te worden in die nichemarkt. Wij leren andere bedrijven hoe ze de marketing moeten doen voor hun webshop, maar we hebben nooit zelf een webshop gehad (*lacht*). Zo is het idee gegroeid om een eigen webshop te bouwen en onze marketingstrategieën in de praktijk te brengen. Zo kunnen we aan onze klanten laten zien dat de adviezen van dear digital werken.”

Waarom puzzels?

“Ik ging op bezoek bij mijn zakenpartner Dimitri en we dachten na over wat we gaan verkopen op die webshop. Zijn vriendin was ondertussen aan het puzzelen en zo zijn we op dat idee gekomen. We vonden een designer om een ludieke puzzel te ontwerpen. Hij was heel erg gemotiveerd en werkte er dag en nacht aan. Na twee maanden was de puzzel klaar. We kregen dan persaandacht en de verkoop was niet meer bij te houden.”

Mede door corona?

“Dat klopt. Het was lockdown en de eindejaarsperiode zat eraan te komen. Dus alle sterren stonden gunstig voor de verkoop van die puzzel. We hebben nu 1.800 mensen die op een wachtlijst staan om een te kopen.”

“We gaan 200.000 euro investeren”

Hoe zie je de toekomst?

“We hebben nu twee bedrijven, die gaan we van elkaar scheiden. De bedrijven zullen genoeg middelen krijgen om afzonderlijk te groeien. We

gaan 200.000 euro investeren in Puzzle in A bag. De kwaliteit en het design van de volgende puzzel zal daardoor verbeteren. We gaan meer adverteren in het buitenland, om daar te groeien. De vraag zal zijn of we het werk voor Puzzle in A bag en dear digital goed kunnen combineren.”

Hoe zal de volgende puzzel eruitzien?

“Dit jaar gaan we er nog drie maken. De volgende zal te koop zijn in mei. Het design van de nieuwe puzzel is de fysieke werkelijkheid van het internet. Het internet is druk met veel advertentie, daarom kozen we voor Times Square in New York. De drukste plek op de wereld met de meeste reclame. Je ziet daar veel taxi's rondrijden en wie zijn de taxi's van het internet? Google, want die zoekmachine brengt je naar de plaats waarnaar je op zoek bent. Een beetje zoals een taxi in het echte leven.”

“De koper moet onze puzzel origineel vinden”

Hoe bedenken jullie die concepten?

“We zijn eerst gaan kijken wat voor soorten puzzels worden verkocht. Tot onze grote verbazing bleken dat meestal klassieke designs te zijn zoals schilderijen en landschappen. Er was ruimte in die markt voor een niche. Wij wilden puzzels verkopen met moderne designs die een culturele boodschap bevatten. De koper moet onze puzzel origineel vinden. Dat doen we door onszelf de vraag te stellen: wat als? Bijvoorbeeld wat als het internet een fysieke realiteit wordt? Meestal komen daar leuke ideeën uit en vallen die puzzels op. Zo hebben we een puzzel mogen maken voor Google.”

Vertel.

“Iemand had ons gecontacteerd met de vraag om voor zijn bedrijf een exclusieve puzzel te maken. We hadden

daar niet veel zin in, want het was enorm druk met Puzzle in A bag en dear digital. Dimitri is toch eens gaan kijken wie die persoon was en voor welk bedrijf die werkte. Zo zijn we te weten gekomen dat hij werkte voor Google Benelux. Zij wilden dat we een puzzel maakten op één maand tijd. Normaal duurt het design en de productie van een puzzel vier maanden. We gingen akkoord met die korte deadline (*lacht*). Het was een huzarenstuk, maar het is wel gelukt.”

Loopt België achter in de e-commerce-sector?

“Ja. Als je vandaag een webshop zou opstarten en je adverteert in België en Nederland, dan gebeuren 70% van je aankopen in Nederland. Dat is een groot verschil met België. Een van de bekendste webshops, Bol.com, is dan ook een Nederlands bedrijf. Al de kennis over e-commerce zit daar. In België moeten we veel inhalen.”

www.puzzleinabag.com

WIN!

LM geeft drie puzzels van Puzzle in A bag weg. Wat moet je daarvoor doen? Stuur voor 30 april een e-mail naar wedstrijd.ov@lm.be met als onderwerp 'Puzzel'. Maak een originele foto van jezelf of een familielid dat aan het puzzelen is. De winnaar maken we bekend op op onze Instagrampagina [@levens_momenten](https://www.instagram.com/levens_momenten). Veel succes!

