

NOT A DESK maakt mobiele kantoortafels

“Laat een clever idee niet liggen”

Roel Jacobus, freelancejournalist

Andreas De Smedt uit Brugge ontwikkelde vanuit zijn persoonlijke engagement een eigen product. “Een landschapsbureau is voor veel mensen niet geschikt. Met mijn mobiele werkplank kun je overal aan de slag.” De verkoop van NOT A DESK ging meteen online en internationaal: het gros van de klanten koopt rechtstreeks vanuit de VS.

“In het grote landschapskantoor van mijn eerste werkgever – een bekend automobielermerk – kon ik me niet concentreren en op mijn volle capaciteit werken. Het menselijke lichaam is bovendien gemaakt om te bewegen en te staan, niet om urenlang te zitten. Dat bracht me op het idee van flexibel meubilair om buiten in de natuur te gaan werken. Als een echte millennial nam ik ontslag met als enige missie: het ontwikkelen van meubels waarbij je je goed voelt, en waaruit je inspiratie en zelfvertrouwen kan halen”, vertelt **Andreas De Smedt** (32).

Hij is van opleiding burgerlijk ingenieur elektromechanica (UGent), aangevuld met een jaar gespecialiseerde master strategie, innovatie en management (Solvay-VUB). Zijn ambitie betekende een groot engagement: “Ik maakte alle prototypes in zogenaamde fablabs: ateliers waar je met een abonnementsformule gebruik kan maken van 3D-printers, houtbewerkingsmachines, CNC-toestellen, enzovoort. Gedurende een half jaar halftijds werken, maakte ik meer dan honderd verschillende prototypes. Het bereiken van eenvoud,

was het allermoeilijkste. Mijn eerste naïef, maar economisch onhaalbaar concept was een fietsmobiel met een bureau, koffiemachine en koelkast op zonne-energie. Door met veel mensen te spreken en onder meer dankzij een challenge met studenten **industriële productontwerpen van Howest**, vernauwde het idee zich tot een werkplank die je overal kan bevestigen. Dat bleek een goede deal: de gebruikswaarde is 90% van het oorspronkelijke idee maar aan slechts 10% van de productiekost.”

Win-winlening en crowdfunding

Na een lange halftijdse verkenningronde, richtte Andreas in augustus 2021 op het adres van zijn ouders in Brugge de **bv Kicking Horse** op. "Momenteel verkopen we zes producten, gebaseerd op hetzelfde principe: een plank waarmee je overal kan werken. Het verschil zit in de bevestiging met bijvoorbeeld een riem rond een boom, een zuignap op een raam of op een driepikkel of vouwstoel. Het hout wordt in Azië verzaagd, het metaalwerk besteed ik in België uit en de bestukking doe ik zelf."

De onderneming achter het merk NOT A DESK werd zonder banklening gefinancierd. "Ik investeerde zelf 30.000 euro en organiseerde drie keer een Kickstarter-campagne voor crowdfunding. Die werden voor 80% door Amerikaanse klanten volgestort en brachten samen 40.000 euro op.

Daarnaast deed ik beroep op een win-winlening van 75.000 euro bij vrienden en familie maar dat dient voornamelijk als buffer voor moeilijke tijden. Het bedrijf is nu met een omzet van 200.000 euro rendabel. Via uitsluitend rechtstreekse online verkoop bereikte ik al meer dan 3.000 klanten, waarvan 60% buiten Europa, vooral in de VS. Het moeilijkste is dat je in de b2c-markt geen recurrente cashflow hebt. Voor elke klant moet je opnieuw werken. Daarom kijk ik nu uit naar meer afzet in de b2b-markt."

Amerikaanse dreiging

"Een tweede moeilijke klip was een Amerikaans bedrijf dat een deel van het intellectueel eigendom claimde. Een advocaat in België en één in de VS konden dat gelukkig oplossen. Mijn producten werden trouwens al

gekopieerd. Daarom breng ik om de vier maanden iets nieuws en patenteer ik alles. Daarvoor bestaat een fiscaal interessante aftrekpost voor innovatie." Andreas ziet nog groeimogelijkheden. "De eerste stap was om het bedrijf rendabel te maken. Nu kan ik het verder uitbouwen. Ik sta zeker open voor een partnership met een grotere firma."

Goede raad voor starters

"Als je een idee hebt, wacht dan niet en ga ervoor, zelfs al begin je maar halftijds. Een tweede raad: ga niet feestvieren omdat je financiering kon binnenhalen, want dat is pas een startpunt om naar winstgevendheid te werken. En drie: ik vond kennis en ervaring in het netwerk van **POM West-Vlaanderen**, Solvay Start-up Incubator, Start it @KBC en **Bryo Scale-up van Voka**."



Andreas De Smedt: "Ga als starter niet feestvieren omdat je financiering kon binnenhalen, want dat is pas een startpunt." (Foto: Kicking Horse)