

Het businessmodel van de West-Vlaamse escape rooms

Dirk Van Thuyne, freelancejournalist

De uitbaters van escape games in onze provincie vormen een vrij heterogene groep van ondernemers. Sommigen beschouwen het als een hobbyproject, voor anderen is het een volwaardige bedrijfsactiviteit. Rendabel opereren blijft voor een aantal spelers een uitdaging. Hoe diep snijdt de coronacrisis in hun vel?

Begin 2020 waren er in West-Vlaanderen 26 uitbaters van escape games actief. Negen van hen kozen ervoor om te opereren onder de vorm van een eenmanszaak. Een ruime meerderheid van vijftien uitbaters richtte een vennootschap op, meestal een besloten vennootschap.

Met **Mikado** in Veurne is er ook een vzw actief in de sector van de escape games. Buren **Frederik Degrande** en **Peter De Decker** van **Escape Room Beselare** kozen voor een feitelijke vereniging met de toepasselijke naam **The Neighbours FV**. Een feitelijke vereniging heeft geen rechtspersoonlijkheid.

Op 6 mei 2020 hebben slechts twaalf van de vijftien vennootschappen een jaarrekening over het boekjaar 2018 neergelegd. Van die twaalf zijn er acht uitbaters met maatschappelijke zetel in West-Vlaanderen. Drie anderen opereren vanuit Gent en eentje vanuit Laarne. Aangezien **Bowling De Kegel** uit Middelkerke en **The Outsider Coast** uit Nieuwpoort een veel ruimer palet aan activiteiten aanbieden, zijn hun cijfers niet representatief voor de sector van de escape games.

Vijf van deze twaalf vennootschappen hebben in 2018 een nettoverlies geboekt. Een grote verrassing is dat niet want tenslotte gaat het om een piepjonge sector met aanzienlijke opstartkosten.

Tot 1 miljoen dollar

Zowat alle uitbaters geven toe dat ze met een eigen escape game zijn begonnen uit pure liefhebberij. Het opstellen van de

verhaallijn, het nadenken over de puzzels en raadsels, de integratie en de installatie van de technieken,... Net het ontwerp en de realisatie van een escape game zijn voor hen het allerleukste aspect.

De fantasie en creativiteit van de uitbaters zijn grenzeloos, het budget is jammer genoeg wel beperkt. Voor een eenvoudig concept met enkele klassieke cijferslotjes is een investering van pakweg 5.000 euro noodzakelijk. Zeker in de beginjaren waren er zo enkele spelers op de markt, maar stilaan wordt de bezoeker veeleisender. Beleving is het toverwoord en dat betekent dat de uitbater meer aandacht voor elektronica en technieken moet hebben. Daar hangt natuurlijk een prijskaartje aan vast.

"Gemiddeld mag je al snel rekenen op een investering van een paar tienduizend euro", weet **Pieter-Jan Breyne** van The Longest Hour en Virus Escape in Ieper. "Internationaal zie je wel compleet andere budgetten. In Moskou bestaat er zelfs een spelletje dat meer dan 1 miljoen dollar zou hebben gekost. Een dergelijk concept waarbij je het gevoel krijgt dat je meespeelt in een echte film valt natuurlijk nauwelijks te vergelijken met wat er in onze provincie te beleven valt. Toch zijn die dure projecten niet per definitie beter. Alles staat of valt voor mij nog altijd met de puzzels."

Huren of kopen?

Uitbaters van escape games hebben twee grote kostenposten. In de eerste plaats zijn er de huurgelden voor de gebouwen. "Wij hebben langetermijncontracten met de eigenaars afgesloten. Je moet een beetje geluk

hebben met de huisbaas want uiteindelijk doe je toch wel vrij ingrijpende verbouwingen", zegt **Kimberley De Winter**, die naast Cube One in Kortrijk ook nog actief is in Aalst, Antwerpen en Gent.

Pieter-Jan Breyne en zijn Ieperse medeondernemers kozen er tot tweemaal toe wel bewust voor om het gebouw te kopen. "Op die manier hadden we de handen helemaal vrij om het gebouw naar onze wensen in te richten." Van de twaalf West-Vlaamse vennootschappen hebben er vijf in eigen gebouwen geïnvesteerd.

Bij de inrichting van hun escape room moeten de uitbaters rekening houden met heel wat veiligheidsvoorschriften. Na een drama in Polen is de controle daarop een pak strenger geworden. In januari 2019 brak in een escape room in Koszalin brand uit. Vijf jonge meisjes raakten jammer genoeg ingesloten en kwamen om.

Vaste medewerkers en jobstudenten

Die andere grote kostenpost bestaat uit personeelskosten. Omdat nogal wat bedrijfjes op kleine schaal beginnen, proberen de initiatiefnemers het zo lang mogelijk zelf te bestieren. Dat was ook het geval bij The Longest Hour in Ieper. Maar omdat de drie oprichters zelf ook al een fulltime job hebben, zochten ze een andere oplossing. Zij doen een beroep op jobstudenten die de bezoekers op een gepaste manier ontvangen. Door de jaren heen hebben ze een pool van een twintigtal enthousiaste studenten



© Luc Demiddele

Het VTM-programma 'De Code van Coppens' gaf een boost aan de sector van de escape games in Vlaanderen.

uitgebouwd.

Van de twaalf vennootschappen zijn er slechts vijf die medewerkers in loondienst hebben. Het gaat om de iets grootschaligere uitbaters die al langer op de markt zijn. Zo heeft Kimberley De Winter van Cube One in elk van haar vier vestigingen één à twee vaste medewerkers in dienst. Indien nodig doet ook zij een beroep op jobstudenten. Gezien de aantrekkelijkheid van de sector hebben de uitbaters niet echt moeilijkheden om voldoende mensen aan te trekken.

Wie zijn de klanten?

Het publiek dat een escape room bezoekt, valt uiteen in twee grote groepen. Het gaat zowel om particulieren zoals families, vriendengroepjes en verenigingen, als om bedrijven die in een escape game de ideale teambuildingactiviteit zien. Een rondvraag leert dat bedrijven goed zijn voor een derde tot de helft van het aantal bezoekers.

De tarieven die de verschillende uitbaters hanteren, liggen dicht in elkaars buurt. Kleine groepen (twee à drie mensen) betalen ongeveer 30 euro per persoon voor een spelletje. Voor grotere groepen zakt het tarief meestal tot zowat 20 euro per persoon.

Om nieuwe klanten aan te trekken, zetten de uitbaters sterk in op een gebruiksvriendelijke website. Daar vinden geïnteresseerden alle informatie. Ze kunnen meteen ook de beschikbaarheid nagaan en indien gewenst rechtstreeks een slot of een cadeaubon boeken. Cruciaal in hun marketing zijn de algemene (Tripadvisor) en gespecialiseerde recensiewebsites. Al geven veel uitbaters toe dat ze daarin nog stappen moeten zetten om verder te groeien.

Hoe dodelijk is corona voor de piepjonge bedrijfjes?

Verdere groei zit er voorlopig niet in voor de sector. Dat is de schuld van het coronavirus COVID-19.

Op vrijdag 13 maart ging België in een lockdown-light en alle uitbaters van escape rooms moesten verplicht hun deuren sluiten. Het is duidelijk dat ze bij de laatsten zullen zijn om weer te mogen opstarten want met verschillende mensen in een kleine ruimte opgesloten zitten is het laatste wat je moet doen zolang het coronavirus niet overwonnen is. Het is koffiedik kijken wat de impact van deze gezondheids crisis zal zijn op de sector. Het valt te vrezen dat er slachtoffers zullen vallen want piepjonge bedrijfjes die zwaar hebben geïnvesteerd zijn natuurlijk heel erg kwetsbaar. Gelukkig tonen heel wat van deze ondernemers veerkracht door onder andere in te zetten op een online aanbod.

In de digitale versie van dit artikel publiceren we ook een tabel met de kerncijfers uit de jongste jaarrekening van twaalf escaperoomuitbaters in West-Vlaanderen, die opereren via een vennootschap. Zie: www.kenniswest.be/westvlaanderenwerkt.