

# West-Vlaanderen Werkt

De polsslag van de  
West-Vlaamse economie

# 2 2020

## Ontsnappen uit ons kot...

Escape games & digital arts  
in West-Vlaanderen



Ontdek onze andere  
bedrijventerreinen op  
**wvi.be**

# Zet je bedrijf in de kijker.



## Interessante bedrijfsgrond te koop

Stad Veurne en WVI stellen twee percelen op het bedrijventerrein Monnikenhoek te koop. De percelen, elk ca. 9000 m<sup>2</sup>, hebben een opvallende, vlot bereikbare ligging langs de E40 met een kwalitatieve uitstraling en grote visibiliteit als troeven.



# West-Vlaanderen Werkt

#2 2020 - jaargang 62



07

### In de kijker

- 04 GBL Communication opent nieuwe vestiging
- 05 Ziekenhuisnetwerken on hold
- 06 Hangar K in expansie
- 07 Special: coronare lanceplan Provincie West-Vlaanderen

### Fabrieken voor de Toekomst

- 10 Quick Wins: 7 nieuwe pioniers projecten
- 11 Escape room promoot offshorewindindustrie

### Ondernemen begint met een droom I

- 12 Katrien Debacker van WOEP'ss

## 15-44 Themakatern escape games & digital arts

### Starters' lief en leed

- 46 Magicor uit Wevelgem

### Ondernemen begint met een droom II

- 48 Bertrand Pouseele van Het Woonhuis

### Bedrijvig onderwijs

- 51 Smart Services Bridge
- 52 VIVES: nieuw grauaat Creative Digital Design

### Conjunctuurnota

- 53 Corona doorkruist hoogconjunctuur

### Lees meer

- 55 De klare kijk op corona
- 55 Stethoscoop aan de haak

- 56 Colofon



12



46

# Nieuw creatief onderdak voor GBL Communication

Het 40-koppige team van reclamebureau GBL Communication bv nam in volle coronaperikelen zijn intrek in een nieuw state-of-the-art-bedrijfspannd in Heule. Een investering van ruim 1 miljoen euro. Het credo luidt dat een crisis ook groeikansen biedt.

**GBL Studio** (=commerciële naam) is een van de snelst groeiende ondernemingen in de sector van de West-Vlaamse communicatie- en reclamebedrijven. De overname van collega **Apunta** (eveneens uit Heule) in de herfst van 2016, gaf extra schwing aan deze expansie. Het groeitempo lag in de jongste vier jaar op 20% extra per jaar.

GBL realiseerde in 2019 10,4 miljoen euro omzet met een team van 30 medewerkers. Dit jaar wordt de ploeg verder versterkt tot 40 collega's. De alliantie met Apunta leverde GBL ook een bedrijfspannd in de Watervan in Heule op. Dat werd grondig verbouwd en uitgebreid naar 800 m<sup>2</sup> kantoorruimte en 400 m<sup>2</sup> productieruimte voor de grafische afdeling.

Zonnepanelen zorgen voor een energiezuinige afwerking, met de inbreng van **Inside Building** uit Veurne als bouwcoördinator en architect. Deze opereert onder het commerciële uithangbord Stack'd.

**Pieter Lefevre**, managing director bij GBL Studio: "Ons nieuwe werkspannd biedt ons niet enkel meer ruimte en werkcomfort, het is ook beter bereikbaar voor de medewerkers en de klanten. We liggen immers pal bij de autosnelweg. Dit gebouw is ook een hefboom voor een verdere professionalisering en ontplooiing."

GBL Communication bv, dat dit jaar zijn 30e verjaardag viert, is opgericht in 1990 door pionier **Geert Lefevre**. Die is vandaag nog steeds de enige zaakvoerder, maar gaf operationeel de fakkel ondertussen door aan zijn zonen **Pieter** (managing director) en **Michael Lefevre** (productmanager).

**Pieter Lefevre**: "Veel bedrijven gaan tijdens de coronacrisis in het defensief. Wij durven het aan om nieuwe stappen vooruit te zetten en verder te investeren in uitrusting en extra medewerkers. Deze crisis heeft ons allemaal overspoeld,

maar je bent maar beter voorbereid op wat erna komt. Door nu stappen te zetten, kunnen we later creatief het verschil maken."

(JBVI)

[www.gblstudio.be](http://www.gblstudio.be)



# Corona vertraagt uitrol ziekenhuisnetwerken

Enkele maanden na de officiële deadline kreeg slechts een handjevol van de dertien Vlaamse ziekenhuisnetwerken de noodzakelijke erkenning door de Vlaamse overheid. In onze provincie is dat het geval voor het E17-netwerk. Het KOM-netwerk en het Ziekenhuisnetwerk Midden-West-Vlaanderen hebben nog werk op de plank, maar voorlopig gaat alle aandacht naar de bestrijding van het COVID-19-virus.

Om de kwaliteit en de betaalbaarheid van onze gezondheidszorg te garanderen, tekende federaal minister van Volksgezondheid **Maggie De Block** een ingrijpende hervorming uit. Alle algemene ziekenhuizen moeten sinds begin dit jaar verplicht deel uitmaken van een netwerk. In Vlaanderen was de puzzel, die bestaat uit dertien netwerken, vrij snel gelegd.

## E17-netwerk bevestigt pioniersrol

Toch liep ook de uitrol van de Vlaamse ziekenhuisnetwerken al een ferme achterstand op. De eerste stap was het formaliseren van de onderlinge samenwerking door het oprichten van een rechtspersoon, het opstellen van de statuten en het samenstellen van de verschillende bestuursorganen. Daarna was het aan de Vlaamse overheid om de ziekenhuisnetwerken – volgens de federale criteria – te erkennen. Eind mei kon slechts een handjevol Vlaamse ziekenhuisnetwerken pronken met die erkenning. In onze provincie bevestigde het **E17-netwerk** – dat onder andere bestaat uit **AZ Groeninge** (Kortrijk), **Sint-Jozefskliniek** (Izegem) en **OLV van Lourdes Ziekenhuis** (Waregem) – zijn pioniersrol, door als allereerste de erkenning te krijgen.

De twee andere ziekenhuisnetwerken die in West-Vlaanderen actief zijn – het **KOM-netwerk** (Kust, Ommeland en Meetjesland) en het **Ziekenhuisnetwerk Midden-West-Vlaanderen**, hebben die erkenning nog niet beet.

**Niko Dierickx**, algemeen directeur van **AZ Sint-Lucas in Brugge**: “De Vlaamse overheid kan die pas geven van zodra de

statuten en de raad van bestuur van de nieuwe vzw helemaal rond zijn. Dat is nog niet het geval, maar we verwachten dit zo spoedig mogelijk af te werken. Het zal je niet verbazen dat de COVID-19-crisis hier een bepalende rol in speelt.”

Bij **Peter Lauwyck**, algemeen directeur van het **Sint-Andriesziekenhuis** in Tielt, klinkt een gelijkaardig geluid: “We leggen momenteel de laatste hand aan de statuten. De COVID-19-crisis heeft alle aandacht naar zich toe getrokken, waardoor andere dossiers vertraging hebben opgelopen.” Het Ziekenhuisnetwerk Midden-West-Vlaanderen kreeg overigens nog geen officiële naam.

## Ook vertraging voor zorgstrategisch plan

De volgende stap van de ingrijpende hervorming is het opstellen van een regionaal zorgstrategisch plan. De partners van de netwerken moeten gaan samenzitten om de verschillende specialisaties toe te wijzen. Dit lijkt een nog veel moeilijkere opdracht te gaan worden, want elk ziekenhuis wil nu eenmaal graag zijn relevantie en zijn eigenheid behouden. Bovendien moeten ze ook nog eens afspraken maken met alle zorgaanbieders van de eerste lijn zoals huisartsen, apothekers, verpleegkundigen, enzovoort.

Volgens Peter Lauwyck is het logisch dat ook deze stap vertraging zal oplopen door de COVID-19-crisis: “De overheid heeft de begeleiding hiervoor tot juni 'on hold' gezet.”



Niko Dierickx vermoedt dat die specifieke onderhandelingen voor het KOM-netwerk pas vanaf september op gang zullen komen.

(DVT)

Zie ook *West-Vlaanderen Werkt nr. 04-2019 over de ziekenhuizen in West-Vlaanderen*

# Uitbreiding geeft Hangar K extra zuurstof

De nood aan infrastructuur voor start-ups in Zuid-West-Vlaanderen is groot. Dat blijkt uit de populariteit van Hangar K. De cocreatiehub uit Kortrijk is, twee jaar na de oprichting, helemaal volzet. Daarom komt er met Leiedal een nieuwe partner aan boord, die starters en groeiers helpt zoeken naar een geschikte vestigingsplaats in de Groeningestad.

**Vincent Vanderbeck**, CEO van Hangar K: "Intussen blijven we inzetten op open innovatie, door jonge bedrijven en gevestigde waarden binnen onze muren aan elkaar te linken."

Hangar K startte in april 2018 via een partnership van kennisinstellingen (UGent Campus Kortrijk, VIVES, Howest en KU Leuven Campus Kulak Kortrijk), investeerders (Cronos Groep), start-up accelerator Start it @KBC, Stad Kortrijk en bedrijven zoals Unilin en Barco. Het bedrijvencentrum bood 180 werkplekken aan. Die waren bij het ingaan van de coronalockdown allemaal volzet.

"Die 'seats' zijn verdeeld over circa 45 bedrijven", legt Vincent Vanderbeck uit. "Daar zitten zowel eenmansbedrijven tussen, groeiers zoals **Greygin** (dat nu circa tien mensen telt) en grotere bedrijven zoals **Barco** (vijftien mensen) en **Unilin** (veertig). De start-ups zijn vooral gelinkt aan de gamingwereld, Industrie 4.0 en de maakindustrie. De delegaties van grotere ondernemingen zijn teams die bij ons **innovatietrajecten** voorbereiden, omdat zoiets in hun grotere vestigingsplaatsen moeilijker is. Ze leren hier ook veel van start-ups en werken volgens dezelfde 'agile' methodes. Het is onder meer die kruisbestuiving die Hangar K zo sterk maakt."

## Uitbreiding in stadscentrum

Om te vermijden dat nieuwe geïnteresseerden op een 'hjet' zouden botsen, kwam met **Leiedal** onlangs een nieuwe partner aan boord, net om antwoorden te vinden voor het gebrek



© Luc Demitdele

aan ruimte. "Een eerste oplossing is de aankoop door Leiedal van drie panden in de Rijselsestraat. Daar hebben we ruimte om nog eens een dertigtal mensen in onder te brengen. Een vijftal bedrijven mag zich tot het voorjaar van 2021 alvast vestigen in het pand waar vroeger lederwarenhandel In Den Beer was ondergebracht. Daar beschikken we over 250 m<sup>2</sup>, verdeeld over drie verdiepingen. Spelers zoals **Fairplace** (fair trade speelgoed) en **Belt** (fotograaf) hebben er al een onderkomen gevonden. Vanaf maart 2021 worden die panden omgevormd tot kantoorruimtes, zodat we er nog eens een jaar later extra bedrijven in kunnen huisvesten."

Leiedal zoekt ook actief naar oplossingen voor lokale start-ups die de Hangar K-wieg stilaan ontgroeid zijn en nood hebben aan een groter pand. "Het is de bedoeling dat we ook die bedrijven in deze regio kunnen houden", onderstreept Vincent Vanderbeck.

Start-ups kraken harde noten in coronatijden. "Dat maakt dat sommige piepjonge ondernemingen het moeilijk krijgen en er weinig centen binnen vloeien. De interactie met onze kennisinstellingen zou hen daarvoor een stuk kunnen behoeden."

(BVC)

[www.hangark.be](http://www.hangark.be)

## Socio-economisch relanceplan West-Vlaanderen

# #samenondernemen voor weerbare werknemers en werkgevers

Tom Van Welden, directeur Strategie en Projecten, POM West-Vlaanderen

Net voor de uitbraak van de coronapandemie stond alles klaar om in West-Vlaanderen Werkt in te zoomen op de investeringshauze van de voorbije periode in het bedrijfsleven en de grote pijlers van de investeringslegislatuur van de Provincie West-Vlaanderen. De context is uiteraard veranderd. Socio-economisch West-Vlaanderen heeft nu meer nood aan informatie over concrete maatregelen op korte termijn om in die gewijzigde context overeind te blijven. Daarom gaan we in dit artikel dieper in op het stevige socio-economische luik van het globale provinciale relanceplan dat POM West-Vlaanderen invult.

Al in het meerjarenplan 2020-2025 van de Provincie West-Vlaanderen was de insteek voor het economische luik het verder klaarstomen van onze werkgevers en werknemers voor de toekomst. De kiemen die daarin werden geplant zijn ook in de huidige crisis de juiste om een relance mee vorm te geven. Het socio-economische relanceplan kan dus vertrekken van een basiskader. Dit kader wordt nu geïntensifieerd, gericht bijgestuurd en vooral in uitvoering versneld. Er moeten nu oplossingen worden gesmeed; de **Provinciale Ontwikkelingsmaatschappij West-Vlaanderen** wil ervoor zorgen dat het ijzer tijdig heet is.

Digitalisering is een rode draad doorheen de acties. Lockdowns, telewerken, social distancing,... Stuk voor stuk hebben ze ons allen, zowel werkgever als werknemer, geconfronteerd met digitalisering en technologie als noodzaak én als oplossing. Tegelijkertijd is die confrontatie soms ook effectief confronterend. Industriële kmo's, werknemers in een productiecontext, telewerkende kenniswerkers of detailhandelaars: op elk niveau is de weerbaarheid tegenover crisissituaties gebaat met een hogere mate van technologische ondersteuning en kennis van digitale tools. Op die **weerbaarheid**, die



Jean de Bethune: "Voor het socio-economisch relanceplan West-Vlaanderen mobiliseert de POM circa 6,5 miljoen euro."

West-Vlaanderen ook door vroegere crisissen heeft geloofd, wil **POM West-Vlaanderen** inzetten.

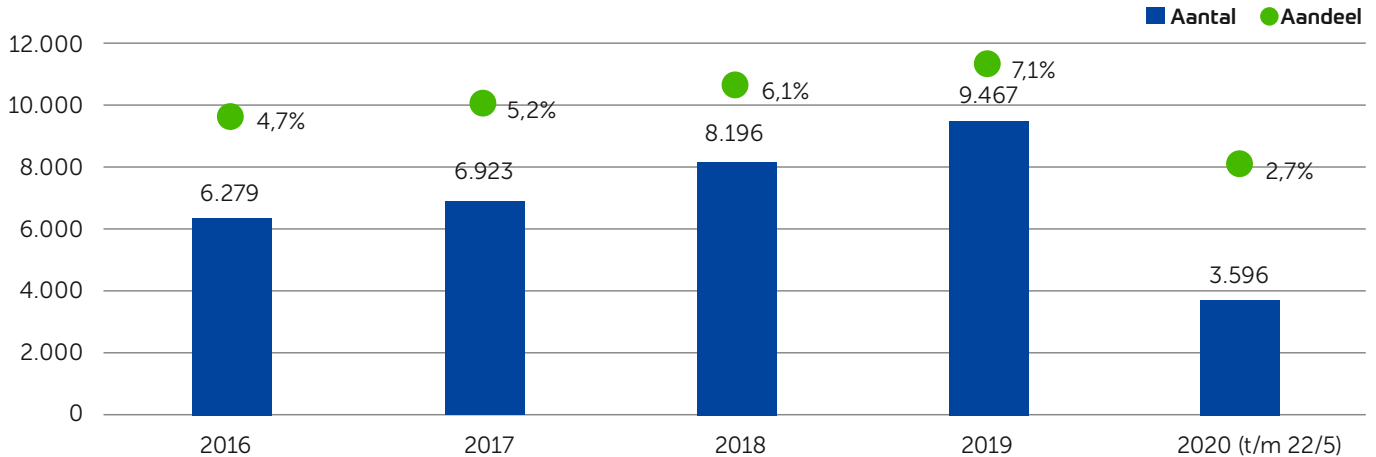
### 't Begint bij de start

"Starters vormen niet de ruggengraat, maar het merg van onze economie", stelt **Jean de Bethune**, gedeputeerde voor Economie en voorzitter van POM West-Vlaanderen. "Een poging om er zoveel mogelijk te redden en hun weerbaarheid te verhogen, vormt dan ook een belangrijk actieterrain van het

relanceplan. Dit is zoveel meer dan een helpende hand in tijden van nood. Dit is tegelijkertijd een investering in ons bedrijfsleven van morgen", motiveert de gedeputeerde de investering van bijna een **half miljoen euro**.

In tijden van economische recessie schuilt de kwetsbaarheid zeker bij starters vaak in een nog onvoldoende sterke financiële structuur. POM West-Vlaanderen breidt haar startersbeleid daarom uit met de organisatie van een grootschalige solvabiliteitstest,

Figuur 1. Aantal en aandeel actieve ondernemingen in West-Vlaanderen opgericht vanaf 2016



Bron: Lokovest (22/05/2020), verwerking: Afdeling DSA, POM West-Vlaanderen.

als aanloop naar een professionele begeleiding en ondersteuning op dat vlak. Op korte termijn werd een digitale quickscan ontwikkeld en werd een brede groep van experts georganiseerd om de startende ondernemer te begeleiden in de uitbouw van een weerbare financiële basis. (cf. [www.quick-scan.be](http://www.quick-scan.be))

**Figuur 1** toont dat het aantal starters in West-Vlaanderen sinds 2016 fors in de lift zit. Samen maken ze al meer dan een kwart van de actieve ondernemingen in de kustprovincie uit.

### Digitaal als het nieuwe normaal

De toenemende digitalisering en automatisering van bedrijfsactiviteiten en de eraan verbonden nood aan digitale vaardigheden van werknemers zijn niet nieuw. Vlaanderen geraakt echter niet verder dan de Europese middenmoot als het op levenslang leren aankomt. De COVID-19-crisis, met onder meer de social distancing-maatregelen, heeft deze nood extra scherp gesteld. We moeten erop toezien dat de kloof tussen vraag en aanbod op de arbeidsmarkt niet

nog dieper wordt.

Een bijkomende digitalisering van het productieproces en hoogtechnologische machineparken zijn voor veel kmo's geen keuze meer, maar een noodzaak om de veerkracht en het adaptatievermogen van onze ondernemingen te versterken. De digitale skills van werknemers zijn in dit proces cruciaal om de nieuwe technologische ontwikkelingen ook effectief en efficiënt op de kmo-werkvloer te kunnen toepassen. Samen met de sociale partners werkt de POM dan ook een dubbel adaptatietraject uit. We starten versneld met een serieuze technologische upgrade van de opleidingsinfrastructuur voor volwassenen (werkzoekenden en werknemers) in West-Vlaanderen. Zodat we massaal gewapend zijn met de nodige digitale en technologische kennis om onze tewerkstelling veilig te stellen in een snel veranderende omgeving. POM en Provincie mobiliseren hiervoor onmiddellijk **2,5 miljoen euro**. Daarnaast wordt circa een **half miljoen euro** ingezet op sensibilisatie en doorlichting

van de industriële kmo's op het vlak van modernisering/digitalisering/robotisering van het machinepark, met erop volgende implementatietrajecten.

Uit onderzoek van **Agoria** bij de Belgische industriële ondernemingen (weliswaar pre-corona) blijkt dat de hoogdringendheid van digitalisering nog niet ten gronde was doorgedrongen (**zie figuur 2**).

Circa 83% van de Belgische industriële kmo's ziet digitalisering als een opportuniteit, maar slechts 44% is ervan overtuigd dat de impact op hun sector groot zal zijn. 45% van de bedrijven denkt dat de impact eerder beperkt zal blijven. Bij de helft van de bedrijven is er dus nog geen urgentiegevoel aanwezig en dat houdt een risico in.

POM West-Vlaanderen neemt voor de acties rond digitalisering een resem partners onder de arm, zoals de sectorfondsen en vakbonden, **Syntra West**, de **Centra voor Volwassenenonderwijs**, **VDAB** en de

Figuur 2. Digitaliseringsperceptie bij Belgische industriële kmo's



Bron: grafiek uit brochure 'Digitaal is een mindset' AGORIA



werkgeversorganisaties en sectorale kenniscentra.

Ook voor de detailhandelaar is het digitale geen ver-van-mijn-bed-show meer. De lockdown heeft ook hier aangetoond dat digitale aanwezigheid, marketing en verkoop in crisistijden eenvoudigweg tot het standaard 'overlevingspakket' moeten behoren. We koppelen zelfstandige ondernemers in kleinhandel, toerisme en horeca aan ICT-starters en marketingspecialisten voor individuele digitale positionering en begeleiding bij de implementatie ervan.

### Geen innovatielockdown

Regelmatig hoor je 'Never waste a good crisis' opduiken. Ook POM West-Vlaanderen is ervan overtuigd dat de pijnpunten die deze crisis blootlegt evenveel kansen inhouden voor structurele innovatie en vooruitgang. West-Vlaanderen focust hierbij op drie pijlers: digitalisering van het machinepark, nieuwe product- en/of dienstontwikkeling, en het aanboren van nieuwe markten. We lanceren daarvoor nog in 2020 twee nieuwe oproepen voor Quick Win-projecten. Quick Win ondersteunt concrete innovatieprojecten in ondernemingen uit de West-Vlaamse industriële speerpuntsectoren. POM West-Vlaanderen maakt hiervoor **1 miljoen euro** budget vrij.

Voor de zorgsector, die met bijzondere uitdagingen wordt geconfronteerd, voorzien we daarbovenop een apart innovatieprogramma voor de ontwikkeling van nieuwe processen/ diensten/producten in samenwerking met het bedrijfsleven en kenniscentra. POM West-Vlaanderen zet hiervoor een samenwerking op met de Vlaamse zorginnovatiepartner **In4Care**.

### Duurzame logistiek

Tot slot wordt ook de transport- en logistieke sector niet vergeten. Ook hier komt digitalisering terug. Transparantie in goederenstromen zal essentieel zijn om ze op een adequate manier te

kunnen behandelen. De huidige crisis heeft geleid tot extreme stocksituaties, van stockbreuken tot -overschotten. Onzekerheid over de opleving van de internationale markten en over de financiële impact van de crisis op de lokale marktvraag nopen de logistieke sector ook tot bijkomende efficiëntie en aanpassingsvermogen. POM West-Vlaanderen zet daarom in op de ontwikkeling van een volwaardig en laagdrempelig track & trace-systeem, gekoppeld aan een verdere efficiënte digitalisering van documenten. Tegelijk worden zo ook fysieke contacten in het logistieke proces verminderd. Daarnaast zetten we verder in op een globale verduurzaming van de logistiek, via de modal shift. Door een samenwerking met het **Vlaams Instituut voor de Logistiek** krijgen West-Vlaamse kmo's de kans om hun businesscase voor het gebruik van transport over water te laten uittekenen, inclusief concrete kostprijberekening. Zekere, controleerbare, duurzame en kostenefficiënte logistiek moet een West-Vlaams handelsmerk vormen.

Voorafgaand aan deze acties nam POM West-Vlaanderen ook haar verantwoordelijkheid in een aantal noodhulpacties van de Provincie West-Vlaanderen. Samen met **Voka West-Vlaanderen** werd de website **www.veiligaandeslag.be** ontwikkeld, met een houvast voor ondernemers rond de implementatie van de social distancing-maatregelen naar aanleiding van de heropstart begin mei.

Een 'shared engineer' is aan de slag om de sociale economie-bedrijven bij te staan in de herorganisatie van de werkvloer conform de social distancing-maatregelen. Via de koepels **4Werk** (maatwerkbedrijven) en **STAM** (arbeidszorginitiatieven) kunnen ook concrete infrastructurele ingrepen hiervoor provinciale steun vanuit de POM aanvragen.

Ook de campagne **ZomerIn-WestVlaanderen** van de Provincie, samen met de West-Vlaamse steden en gemeenten, wordt mee ingekleurd door de POM, die hiervoor de kernversterkende kleinhandelsbril opzet.

### 6,5 miljoen euro

Voor het socio-economische relanceplan mobiliseert POM West-Vlaanderen circa 6,5 miljoen euro voor snelle acties in ondersteuning van de West-Vlaamse economie, met haar ondernemingen, haar zelfstandigen en haar werknemers, van vandaag en van morgen. Diverse projecten rond de aangehaalde thema's zitten nog in de pipeline. Hiermee hoopt de POM deze acties bijkomend te financieren en op te schalen tot een stevig uitgebouwde structurele werking.

#samenondernemen  
#meerwestvlaanderen



Quick Wins: zeven nieuwe pientere projecten

# West-Vlaamse innovatiedrang scheert hoge toppen

POM West-Vlaanderen selecteerde zeven projecten die intekenden op de call van de Quick Wins van Fabrieken voor de Toekomst. Deze oproep moedigt bedrijven aan om crosssectoraal samen innovatieve projecten op te zetten. De geselecteerde bedrijven gaan met de financiële ondersteuning van 15.000 euro per project aan de slag om hun voorstellen te realiseren.

**Derotex** nv uit Wielsbeke, specialist in natuurlijke vezels, en **Gramitherm Europe** uit Sambreville, werken aan een machine die cacaoschilfers uit jutevezels haalt om er duurzaam en ecologisch isolatiemateriaal mee te ontwikkelen.

Vlasweverij **Flipts & Dobbels** uit Roeselare en **Finipur** uit Deerlijk, bewerkers van meubelstoffen, tapijten en technisch textiel, optimaliseren samen het proces om het juiste biopolymeer aan te brengen op het halffabricaat Flaxco. Dit om nieuwe niches voor textieltoepassingen te ontwikkelen.

Machinebouwer **Vandewiele** nv en IT-specialist **Savaco** nv (beide uit Kortrijk) werken aan een concept van edge- en cloudcomputing. Die technologie zorgt voor een snellere verwerking van data en een hogere bestuurbaarheid van industriële machines.

**VAPO Hydraulics**, ontwerper en producent van hydraulische componenten en systemen uit Dadizele, en **Van Hoecke Automation** uit Gavere, ontwikkelen een efficiënte shocktester waarmee ze nieuwe markten willen aanboren.



De leperse bedrijven **Dewilde Engineering** en gieterij **Proferro** (zusterbedrijf van Picanol) bundelen expertise om een prototype te ontwikkelen om het aanbrengen en doseren van grafiet op gietkasten te automatiseren.

**Poco Loco** nv uit Roeselare, de expansieve producent van tortilla-voedingsproducten, zoekt met **Dewilde Engineering** naar een geautomatiseerde oplossing voor het fragiele proces van het stapelen en verpakken van verse taco's.

De creatieve patissier **Niek Bossaert** uit Heule, ten slotte, ontwikkelt samen met **Inclusium bvba** uit Koekelare (Annelien Jonckheere) een voedingsproduct om mensen een positieve boodschap te bezorgen. Iets om naar uit te kijken in deze bizarre coronatijden...

Meer informatie over de Quick Wins en over toekomstige calls vindt u op: [www.fabriekenvoordetoekomst.be/quickwins](http://www.fabriekenvoordetoekomst.be/quickwins)



Horizon Educatief vzw in Oostende

# Escape room promoot offshorewindindustrie

16.000 jobs, dat is het potentieel van de offshorewindindustrie (OWI) in de komende jaren in België. Dit brengt meteen ook een uitdagende zoektocht naar geschikte profielen voor deze jobs met zich mee. Met de 'offshore wind escape room' in Oostende maakt POM West-Vlaanderen de werkrachten van morgen alvast warm voor deze boeiende industrie.

Op vlak van tewerkstelling heeft de offshorewindindustrie heel wat te bieden. Toch ondervinden kmo's actief in deze sector moeilijkheden bij het vinden en behouden van (technisch) personeel. Via het Interreg-project Inn2POWER ondersteunt de **POM** deze kmo's in hun zoektocht naar geschikte medewerkers.

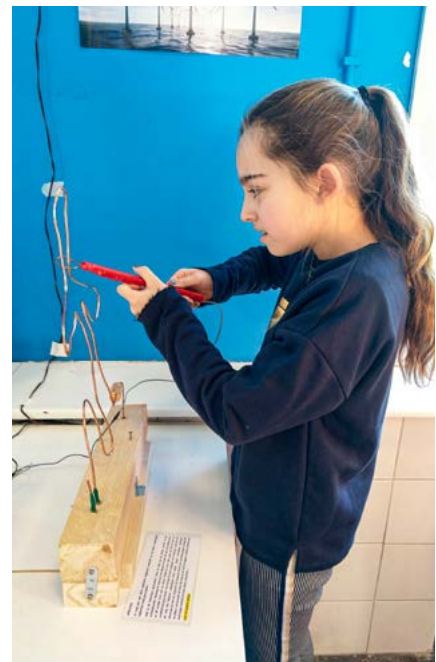
Om jongeren warm te maken voor de interessante wereld van de OWI ontwikkelde de POM samen met **Horizon Educatief vzw** een offshorewind escape room in **Oostende**. Doel is leerlingen te sensibiliseren over de economische, ecologische en sociaal-maatschappelijke voordelen van de offshorewindindustrie. Ook worden de studierichtingen, zoals de STEM-opleidingen in het secundair onderwijs, en de carrièremogelijkheden in de sector in de spotlights gezet.

De beleving van een sterke escape room staat of valt met een boeiende uitdaging. In dit geval krijgt een ingenieur geheugenverlies en speelt hij/zij het ontwerp van een hoogtechnologische windmolen kwijt. Een klas wordt uitgedaagd om de aanwijzingen in zijn/haar bureau te ontdekken. Door te puzzelen, samen te werken en creatief te denken, kraken ze de code en vinden ze alle elementen van het plan terug.

In de periode tussen oktober 2019 en januari 2020 testten al 1.000 leerlingen van de derde graad lager en secundair onderwijs de escape room uit. En ook voor het najaar 2020 zijn al heel wat leerlingen ingeschreven om de code van

de escape room te kraken. Zowel op nationaal als op internationaal vlak is er interesse in de escape room. De POM ontwikkelde daarom in samenwerking met Horizon Educatief vzw een handleiding om het spel ook op andere plaatsen uit te rollen.

*Interesse in de escape room? Mail dan naar [info@horizoneducatief.be](mailto:info@horizoneducatief.be).*



Katrien Debacker, bezieler van WOEP'ss...!

# “De kiem zit in jou”

**Christina Van Geel, Stem & Pen**

Er zijn zo van die mensen wiens warmte je zelfs makkelijk vanop anderhalve meter 'physical distance' voelt. Katrien Debacker is zo iemand. Katrien is zaakvoerder van Impact Consult bv en bezieler van WOEP'ss...! Dat staat voor Women Empowerment, sprankelend serieus. En dat sprankelen mag je in haar geval echt wel serieus nemen. Katrien biedt coaching en training voor professioneel actieve vrouwen. Het is haar diepste overtuiging dat elke vrouw kan en mag schitteren, en dat ze dat pas kan als ze in haar eigen kracht staat en ophoudt met zich te verstoppen achter allerlei excuses. Via WOEP'ss...! ondersteunt ze ondernemsters en organisaties bij het ontdekken, ontplooiën en inzetten van het beste in zichzelf.

**Katrien Debacker:** Als kind al wilde ik psychologie studeren. Mensen helpen, hen bijstaan bij het nemen van hindernissen in het leven, dat leek me heel waardevol. Ik ben ook zo opgevoed. Mijn ouders waren 'het luisterend oor' in de buurt, mensen kwamen bij hen hun hart luchten. Ze waren geen ondernemers, maar voelden wel de drive om mensen vooruit te helpen, onbevooroordeeld en ruimdenkend. Ze gaven me ook de vrijheid om mijn eigen weg te zoeken. Weten wie je bent en waar je voor staat, dat werd bij ons thuis enorm gestimuleerd. Mijn ouders zijn intussen allebei zeventig, en ze staan nog altijd aan de zijlijn te supporteren. Mijn ouders hebben me een goeie start gegeven en dat geeft me het vertrouwen om voort te doen. Als de wortels goed zitten, dan kan je groeien, dat geeft je vleugels.

Na mijn studies psychologie ben ik het bedrijfsleven ingegaan. Ik heb twintig jaar in human resources gewerkt, waarvan zestien jaar voor eenzelfde Amerikaanse multinational. Dat zegt iets over wie ik ben: ik ben erg loyaal. Als ik ergens kan groeien en bloeien is het goed. Maar op een bepaald moment was ik bij dat bedrijf toch uitgebloeid. Het kriebelde al langer om zelf te gaan ondernemen. Het was een zaadje dat klaar zat om te ontkiemen. Ik was net veertig geworden, ik had in mijn huidige job zo'n beetje alles gedaan en ik had goed verdiend. De gouden kooi begon te knellen. Verder groeien kon

enkel als ik naar het buitenland verhuisde, maar dat was met twee jonge kinderen voor mij geen optie.

De makkelijkste weg was blijven. Met de vingers in de neus kon ik mijn job nog jaren doen. Maar dat voelde als een beperking, het voelde alsof mijn vleugels werden ingeknipt. Ik heb mijn stoute schoenen aangetrokken en we zijn op een mooie manier uit mekaar gegaan.

## De winst van waarde

De maanden daarna heb ik de arbeidsmarkt binnenstebuiten gekeerd. Ik ben met heel veel HR-managers en CEO's gaan praten. Dat heeft me veel geleerd over het kmo-landschap in Vlaanderen, over het personeelsbeleid en hoe mijn visie toch vaak afweek van de praktijk. De dingen die bedrijven traditioneel onder HR stockeren - payroll en rekrutering - kan je heel makkelijk uitbesteden waardoor je als bedrijf tijd en ruimte overhoudt voor die dingen waar human resources over zou moeten gaan: je mensen betrekken bij de waarden en de werking van je organisatie, zorgen dat ze zich thuis voelen en op die manier het beste van zichzelf geven. Dat kan je niet uitbesteden.

Een onderneming die aandacht besteedt aan een cultuur waarin mensen kunnen groeien en bloeien, wordt daar zelf ook beter van. Ik heb geleerd dat veel bedrijfsleiders dat nog niet voldoende beseffen. Winst krijgt nog te vaak voorrang op waarden. Terwijl de manier

waarop je met je mensen omgaat fameus inwerkt op de winst van je bedrijf. Gelukkige en tevreden werknemers zijn goud waard. Als je als werknemer doet waar je goed in bent en waar je van houdt en je bent je bewust van je meerwaarde voor de organisatie, dan voel je je goed in je vel en in je job en presteer je beter.

Dat is een waarheid die je kan toepassen op individuen, op teams en op organisaties. Vanuit die overtuiging ben ik zelf gaan ondernemen. Dat mensen volledig tot hun recht komen in wat ze doen, dat is mijn missie.

## We willen, we mogen, we kunnen!

Maar voor de buitenwereld was die missie nog te diffuus. Ik gaf coaching en opleiding, maar aan wie en waarom? Ik heb dan een businesscoach en een sales- en marketingbureau onder de arm genomen. En het was vrij snel duidelijk dat ik verder zou werken rond vrouwelijk ondernemerschap.

Ik had al vaker gemerkt dat vrouwen aan ieders verwachting voldoen behalve aan die van zichzelf. Dat vrouwen zich verstoppen achter allerlei barrières en belemmerende overtuigingen om vooral niet te moeten kiezen voor wat ze zelf willen. Ik ben helemaal geen feministe. Ik vind niet dat ons onrecht aangedaan wordt. Ik vind dat wij vrouwen zelf komaf moeten maken met de beperkingen die we onszelf opleggen of aanpraten. Wij willen, we mogen, we kunnen! Je hoeft ook niet per se carrière te

maken om te bewijzen wat je waard bent. Ik ontmoette ooit een prachtige vrouw, mooi vanbinnen en vanbuiten. Maar ze had een zeer laag zelfbeeld omdat ze 'maar' als poetsvrouw werkte in een bank. "Als je meer in je mars hebt en je wil meer, dan kunnen we dat onderzoeken", zei ik haar. "Maar als dat niet zo is, als je blij bent met wat je doet en je werkgever is blij met jou, want uiteindelijk is poetswerk ontzettend belangrijk, dan is dit oké, dan mag je daar best trots op zijn. Dat jij degene bent die ervoor zorgt dat mensen elke dag in een schone omgeving kunnen werken, dat is ontzettend veel waard."

Het is voor vrouwen soms zo moeilijk om trots te zijn op wat beschouwd wordt als typisch vrouwelijke dingen en beroepen. Omdat die ook economisch vaak onvoldoende gevalideerd worden. Met de coronacrisis zie je nu een groeiend respect voor een aantal essentiële - vaak vrouwelijke - beroepen: onderwijs en zorg. Waardering ook voor een aantal typisch vrouwelijke kwaliteiten: connectie en solidariteit. Het is goed dat we tenminste even nadenken over de waarde van zogenoemde 'zachte' sectoren. We blijken ze nu wel hard nodig te hebben.

### Allemaal wat meer Pipi Langkous

Ik vecht zelf nog elke dag tegen mentale hindernissen. Ik loop regelmatig tegen barrières aan. Het vraagt elke keer weer moed en durf om die te overwinnen. Maar met elke horde die je neemt, verleg je een grens en groei je. Leren, groeien en grenzen verleggen, dat is leven. We mogen gerust allemaal een beetje meer Pipi Langkous zijn: "Ik heb het nog nooit gedaan, dus ik denk wel dat ik het kan!"

Met WOEP'ss...! begeleid ik mensen bij het waarmaken van een professionele droom. Mijn belangrijkste mentor is mijn mama. Zij was vaak het onzichtbare duwtje in de rug. Ze is niet iemand van veel woorden. Emoties uitspreken is niet haar sterkste kant. "Jij doet de dingen

waar ik als jong meisje van droomde", zei ze me ooit. "Als ik het had gedurfd." Dat heeft me erg geraakt.

Dat is de grootste wens voor mijn kinderen: dat ik er diepgewortelde volwassenen van kan maken. De rest moeten ze zelf doen. Het is ook wat ik vrouwelijke ondernemers wil vertellen via WOEP'ss...! Laat dat zaadje ontkiemen. Geef het water, voedsel en zorg, alles wat het nodig heeft en laat het dan maar groeien. De kiem zit in jou.

[www.woepss.be](http://www.woepss.be)

**Noot:** *Katrien Debacker woont en werkt in de fraai gerenoveerde hoeve Bruyninghegoed in Kortrijk, die sinds 2016 ook een pleisterplaats is voor vergaderingen, seminaries, teambuilding, enz. Zie [www.bruyninghegoed.be](http://www.bruyninghegoed.be).*



***“Winst krijgt bij bedrijven nog te vaak voorrang op waarden, terwijl de manier waarop je met je mensen omgaat, fameus inwerkt op de winst van je bedrijf.”***  
**Katrien Debacker**



# Vertrouw op professioneel advies van SBM.

SBM adviseert, coacht en traint. Very hands-on. Met performante tools op maat. Gericht op meetbare resultaten.

[www.sbm.be](http://www.sbm.be)

# Escape games & digital arts in West-Vlaanderen

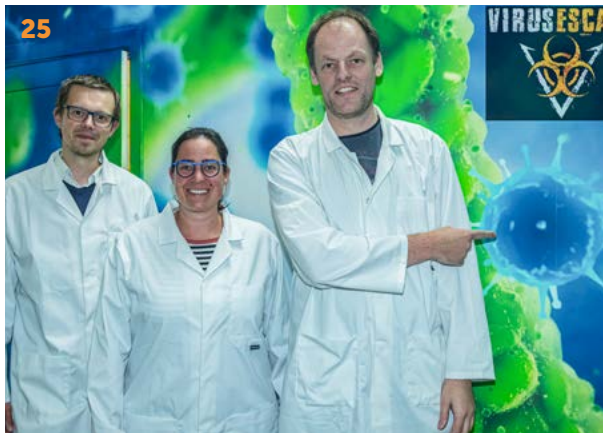
west-vlaanderen  
de gedreven provincie



leper is Belgische bakermat van escape games  
Explosieve opmars van de escape rooms  
Opleiding 'digital arts' lukt steeds meer studenten  
Gaming & 3D-visualisatie: prille sectoren in opbloei

# West-Vlaanderen Werkt

#2 2020 - jaargang 62



## Themakatern escape games

- 17 West-Vlaanderen is bakermat van escape games
- 19 Escape rooms in West-Vlaanderen: vele gezichten
- 22 Businessmodel van de West-Vlaamse escape rooms
- 25 Virus Escape & The Longest Hour uit Ieper
- 27 Cube One bouwt netwerk uit in Vlaanderen
- 29 Escape room op wielen
- 30 Huiscontrole innoveert met escape@home
- 31 Exit Games Belgium: escape room als rekruteringsstool

## Themakatern digital arts

- 33 Intro – Digital arts: nieuwe sector ontpopt 'beeldrijk'
- 34 DAE-opleiding van Howest lokt recordaantal studenten
- 37 DAE Studios: van game ontwikkeling naar start-up incubator
- 39 Salty Lemon: online roeiapplicatie
- 40 Glowfish gaat nu voluit voor ontwikkeling eigen game
- 41 Nanopixel zet in op internationale expansie
- 43 Around Media verschuift focus





Coronavirus bedreigt een veelbelovende sector

# West-Vlaanderen is bakermat van escape games in ons land

Dirk Van Thuyne, freelancejournalist & coördinator van dit themakatern

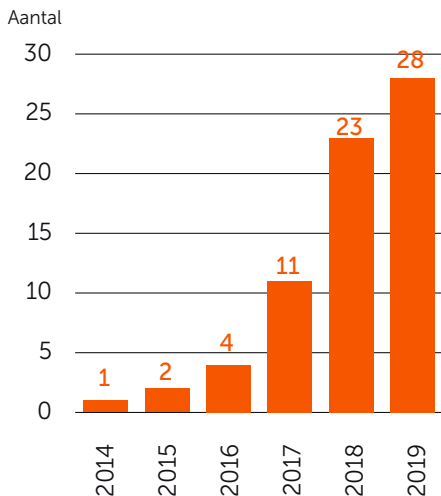
De voorbije jaren maakte de sector van de escape games een bliksemsnelle opmars. Dat is ook het geval in West-Vlaanderen, dat overigens in Ieper in 2014 de binnenlandse primeur kreeg. De kustprovincie kent ook de grootste concentratie aan escape rooms in ons land, in relatie tot het aantal inwoners.

Een escape room is een fysieke ruimte waarin een groepje vrienden, collega's of familieleden zich vrijwillig laat opsluiten. Door allerlei raadsels en puzzels op te lossen, kunnen de deelnemers zich een weg naar de vrijheid banen. Meestal krijgen ze daarvoor 60 minuten de tijd.

Anno 2020 zouden er wereldwijd al tussen de 50.000 en 75.000 uitbatingen zijn. Het gros daarvan bevindt zich in de Verenigde Staten en China, maar wanneer we ook rekening houden met het aantal inwoners staat Nederland (met zowat 50 escape rooms per miljoen inwoners) onbedreigd aan de top. België is in die ranking goed voor een zevende plaats. Ons land telt 115 escape games die samen bijna 250 verschillende escape rooms aanbieden. In West-Vlaanderen hadden liefhebbers, einde 2019, de keuze uit **28 aanbieders** met samen **49 escape rooms** (zie grafiek 1). Begin 2020 was dat



Grafiek 1. Evolutie aantal escapegames in West-Vlaanderen



Bron: escapegamesbelgium.be

iets gezakt naar **47 escape rooms** bij 26 verschillende uitbaters. Dat vertaalt zich voor de kustprovincie in één escape room per 25.442 inwoners. Hiermee haalt West-Vlaanderen de titel van 'meest escape room intensieve' provincie in ons land.

## Belgische primeur voor Ieper

Escape games vinden hun oorsprong in de wereld van de computerspeltjes. Het Japanse Crimson Room uit 2004 was wellicht de pionier. Spelers moesten zich van achter hun scherm zien te

bevrijden uit een virtuele kamer door gebruik te maken van allerlei voorwerpen in die ruimte. Het spel werd razend populair en drie jaar later introduceerde oprichter Takao Kato de eerste fysieke versie van het spel. Ook dat werd een schot in de roos.

Het duurde nog tot 2011 voor het concept in het Westen zijn opwachting maakte, meer bepaald in de Hongaarse hoofdstad Boedapest. Van daaruit veroverden de escape games heel Europa. De Belgische primeur was voor de **provincie West-Vlaanderen**.

Tijdens een citytrip in Boedapest maakten **Ieperling Pieter-Jan Breyne** en zijn vrienden kennis met het spel en ze waren meteen verkocht. In de zomer van **2014** opende The Longest Hour zijn deuren. Deze escape game inspireerde sommige deelnemers die achteraf hun eigen spel bouwden. Zo ontstond bijvoorbeeld Fantastic Games in Diksmuide.

Momenteel kun je in onze provincie terecht bij 26 uitbaters die 47 verschillende kamers aanbieden. Vooral in 2017 en 2018 waren er heel wat nieuwe initiatieven. Daarna ging de storm wat liggen want in 2019 waren er slechts vijf nieuwkomers.

Dit betekent echter niet dat de sector op de terugweg was. Begin dit jaar koesterden nog heel wat uitbaters uitbreidingsplannen. Zo wilden Plong in Zwevegem en Time2Escape in Moorsele dit voorjaar een tweede kamer openen. Ook Tommy Deslypere van het Oostendse Timescape investeerde

in de realisatie van een extra kamer. Hij ontwikkelde bovendien een pop-up escape room voor het Stadsmuseum. Vanaf 26 april 2020 zouden de liefhebbers een half uur de tijd krijgen om het leven van Leopold I te redden. Zover kwam het echter niet...

### Verwoestend virus

De initiatiefnemers van The Longest Hour openden in 2016 een tweede vestiging in Ieper met het gloednieuwe spel Virus Escape. In het verhaal dreigen criminelen om een gevaarlijk virus te verspreiden. Als wetenschapper moet je erin slagen om binnen het uur een antimiddel te ontwikkelen.

Pure fictie, maar in het voorjaar van 2020 werd dit scenario de verschrikkelijke waarheid. Vanuit China verspreidde het coronavirus zich razendsnel met wereldwijd honderdduizenden doden als resultaat. Om de pandemie zo goed als mogelijk te bestrijden, besliste de regering Wilmès midden maart om

een lockdown-light op te leggen. De bevolking werd opgesloten. Niet in een escape room, maar in ons kot. Ook moesten alle escape games verplicht hun deuren sluiten. Een harde klap voor de vaak piepjonge bedrijfjes die recent zwaar hadden geïnvesteerd. De inkomsten vielen namelijk terug op nul terwijl de huurkosten bleven doorlopen. Het is nog te vroeg om de gevolgen te kunnen inschatten, maar het is duidelijk dat de sector van de escape games, en bij uitbreiding de evenementensector, zware averij heeft opgelopen door het coronavirus.



# De vele gezichten van de West-Vlaamse escape games

Dirk Van Thuyne, freelancejournalist

Op korte tijd maakte Vlaanderen uitgebreid kennis met het fenomeen van de escape games. Zo kreeg het concept heel wat aandacht dankzij het televisieprogramma De code van Coppens, waarbij de broers Staf en Mathias Coppens in elke aflevering twee duo's Bekende Vlamingen opsloten in een escape room. Het VTM-programma haalde gemiddeld bijna 900.000 kijkers. Ook radiozender Qmusic sprong op de kar door enkele dj's in een escape room op te sluiten.

De snelle groei van het aantal liefhebbers ging hand in hand met een groeiend aanbod van escape games. Vooral in 2017 en 2018 kwamen er heel wat nieuwe uitbatingen bij. In West-Vlaanderen was dat niet anders, met respectievelijk zeven en twaalf nieuwe initiatieven. (Zie grafiek 1)

In 2019 vertraagde die groei een beetje waardoor de teller in het voorjaar van 2020 op **26 vestigingen** stond met alles samen **47 kamers**.

De inplanting van de escape rooms op de kaart van West-Vlaanderen (zie illustratie 2 op pagina 21) toont de geografische verspreiding. De stedelijke centra Brugge, Kortrijk en Oostende tellen evident de grootste concentratie aan vestigingen.

Ondanks de snelle opkomst van het

fenomeen zijn er intussen ook al enkele escape games van de West-Vlaamse markt verdwenen. Dat was het geval voor The Lighthouse in Oostduinkerke, terwijl ook Escape Room Langemark zijn deuren sloot. Een verrassing was dat laatste niet want het ging om een tijdelijke uitbating door vier vrienden van de lokale basketbalploeg. Zij kregen van het OCMW de toelating om een vleugel van het leegstaande woonzorgcentrum De Boomgaard om te bouwen tot een pop-up escape room met als thema de gevangenis. Zowat een jaar lang mochten spelliefhebbers proberen om te ontsnappen. Daarna was het gedaan met raadsels oplossen en puzzelen, want het gebouw ging zoals gepland tegen de vlakte.

## Historische locaties

Het is opvallend dat zoveel West-Vlaamse escape games onderdak kregen in een historische locatie. **Plong**, het project van **Boris Debeuf en Nore De Grez** (via **Breinbrouwerij bv**) vestigde zich bijvoorbeeld op de site van **Transfo**, een voormalige stoomcentrale in Zwevegem. The **GamePost** Izegem vond onderdak in het oude postgebouw, **Nexus Kortrijk** in de oude pannenfabriek op de Pottelberg en de **Breinbaronie** – de eerste escape game in Brugge – in een voormalig schoolgebouw.

Heel wat escape games hebben dan ook een historisch thema. Opmerkelijk op dat vlak is de carrièreswitch van historicus **Siegfried Debaeke**. Als zaakvoerder van uitgeverij **De Klapproos** publiceerde

hij de voorbije jaren meer dan 150 boeken over de Eerste Wereldoorlog. Intussen is Debaeke naar eigen zeggen uitgeschreven en hij gooide het daarom over een andere boeg. In 2018 opende hij zijn escape game in hartje Brugge met als thema... de Tweede Wereldoorlog. Speurneuzen moeten het door de Duitsers gestolen beeld Madonna met kind van Michelangelo terugvinden. Daarnaast is er nog een tweede kamer, waar alles letterlijk op zijn kop staat.

## Professionalisering en prille ketenvorming

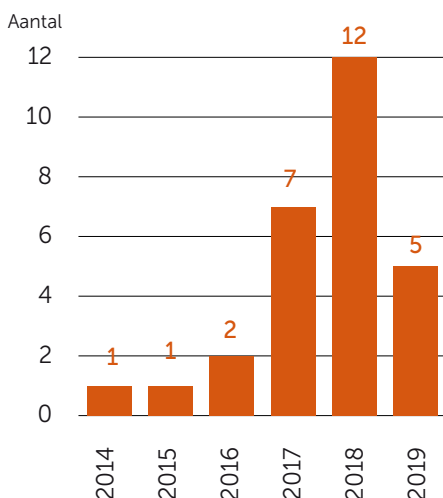
Het aanbod van West-Vlaamse escape games is zeer gevarieerd en omvat zowel hobbyprojecten als professionele uitbatingen met internationale allure.

**Carl Vlieghe** is een gecertificeerde energiedeskundige, die een leegstaande kamer in zijn privéwoning in Hulste bij Harelbeke ombouwde tot een escape room. Zie pagina 29.

Een ander hobbyproject is dat van fotograaf en cameraman **Benjamin Van Eenoo**. Met een beperkt budget toverde hij een caravan om tot een mobiele escape room. Zie pagina 28.

**Schaalgrootte** is een absolute noodzaak om een volwaardig beroepsinkomen uit een escape game te halen. "Zeker als je je wil toespitsen op bedrijven, moet je een ruimer aanbod hebben zodat je groepen van 20 personen en meer kunt ontvangen", weet **Kimberley De Winter** van **Cube One** in Kortrijk uit

Grafiek 1. Nieuwe escape games in West-Vlaanderen



Bron: escapegamesbelgium.be

eigen ervaring. Deze ondernemster baat inmiddels al een twintigtal escape rooms uit, verspreid over vier vestigingen. Ze is daarmee een van de protagonisten in de prille ketenvorming en de professionalisering van de sector. Zie pagina 26.

Ook enkele spelers in de klassieke evenementensector zagen wel brood in de opkomst van de escape games. Zo investeerde **The Outsider Coast**, een van de grootste aanbieders van teambuildings en groepsactiviteiten aan de Belgische kust, in een eigen escape room. Deelnemers moeten proberen te ontsnappen uit de woonwagen van Harry Houdini.

Een gelijkaardig verhaal schrijft de familie **Boudaer** uit Middelkerke. Zij baat het domein **De Kegel X-Treme** uit, dat onder andere bestaat uit een bowlingbaan, een kartingcircuit en een dinopark. Begin 2018 kwam daar een nieuwe attractie bij: een virtual reality escape room. Iedereen krijgt een VR-bril en een backpack en wordt zo samen ondergedompeld in een virtuele wereld. Er is keuze uit verschillende thema's zoals dino's, diepzee en meteorieten. Ook hier is

samenwerking de sleutel om tot de finale oplossing te komen.

### Hybride vormen

Een escape game is een fenomeen met vele gezichten dat bovendien in constante evolutie is. Met meer dan 150 gespeelde escape rooms in binnen- en buitenland heeft **Pieter-Jan Breyne** van **The Longest Hour** en **Virus Escape** uit Ieper een mooie helicoptervisie op de toekomst van de sector. "Ik zie meerdere trends. Zo zijn de mobiele escape games duidelijk in opmars en zeker in Oost-Europa is horror een uiterst populair thema. Een laatste evolutie is het groeiende aanbod van games voor grote groepen tot 150 personen. Het gaat hier eerder om een hybride vorm van escape games want ze neigen naar live theater."

Een mooi voorbeeld daarvan is te vinden bij onze noorderburen. In de voormalige koepelgevangenis van **Breda** kunnen groepen tot 400 personen deelnemen aan een interactieve theaterproductie **Prison Escape**. De unieke locatie, een uitgebreide cast van 80 acteurs en enkele vervaarlijk uitzierende honden garanderen een unieke, levensechte beleving.

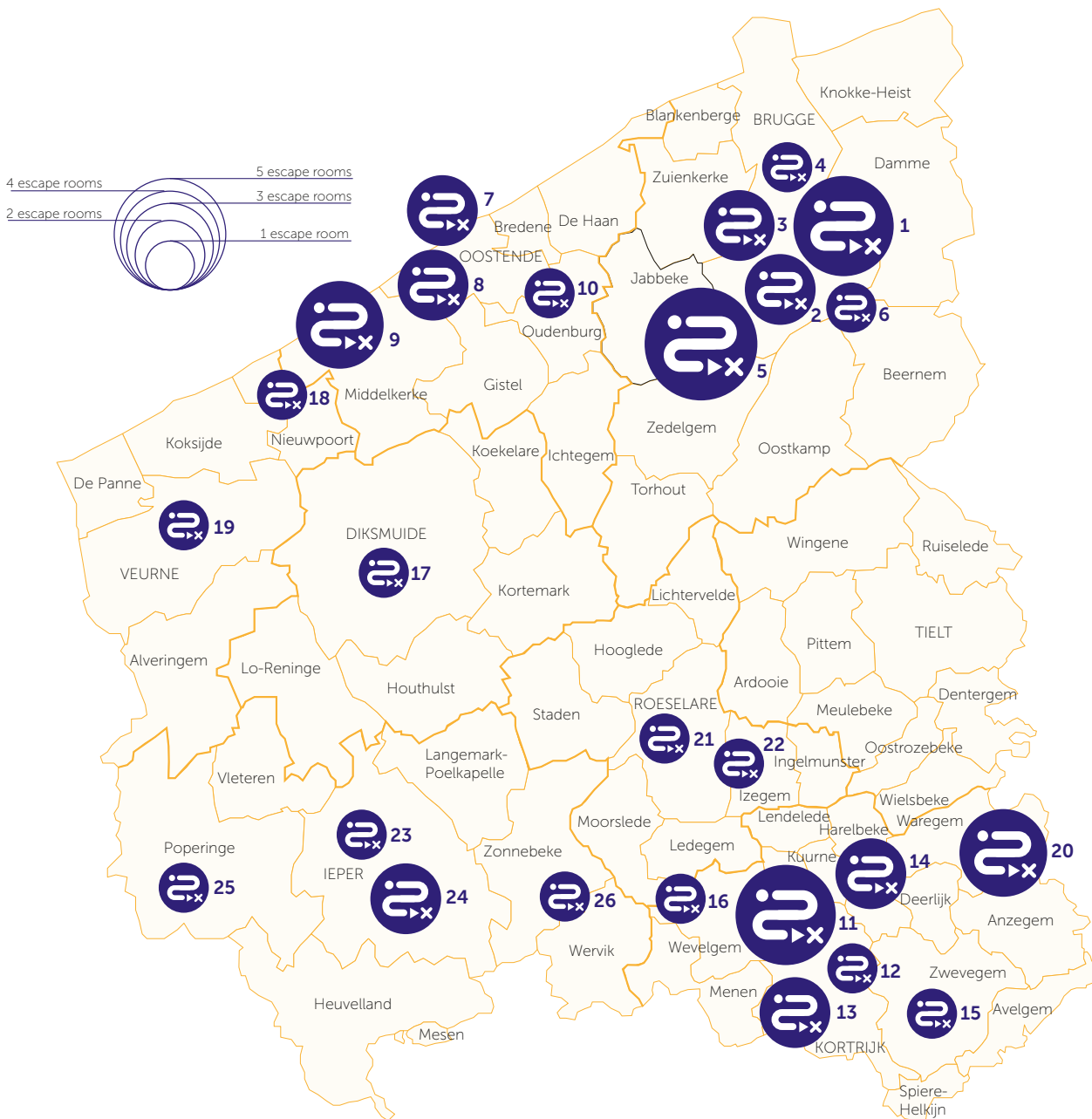
Dichter bij huis duiken er ook nieuwe concepten op. Het Kortrijkse **Krimi** biedt niet alleen moorddiners aan – waarbij je in de huid kruipt van een van de verdachten en tijdens een driegangendiner op zoek gaat naar de uiteindelijke moordenaar – maar ook enkele innovatieve mystery rooms. Omdat de deelnemers niet opgesloten zitten kunnen we niet echt spreken van escape rooms. Toch zijn er gelijkenissen want je moet met de hulp van audio- en videotips het mysterie proberen op te lossen. Er is geen tikkende klok, de uitdaging bestaat erin om de oplossing te vinden met zo weinig mogelijk hulp én tegenkanting van de kamer die boordevol technologische snufjes zit. Initiatiefnemers zijn **Kristof De Rudder** en **Mike Matheussen**, managing director van **TEN design & engineering agency**.

Na bijna een halve eeuw sloot in 2018 de schaatspiste Finlandia in Gullegem zijn deuren. In de plaats kwam er een aantal andere attracties. De meest opvallende is wellicht **Prison Island**, een activiteit voor groepen van 2 tot 100 deelnemers. Prison Island is een labyrint van 30 cellen met daarin telkens een nieuw raadsel, puzzel of fysieke uitdaging. Door samen te werken moeten de teams proberen om zoveel mogelijk kamers op te lossen binnen de gestelde tijd. Ze kunnen daarbij kiezen in welke volgorde ze de verschillende kamers binnengaan. Een groen lampje geeft aan of de kamer vrij is. Met dit innovatieve concept mikken de initiatiefnemers op groepen tot 100 personen. Zelf noemen ze Prison Island een mix tussen een escape room en De Sleutels van Fort Boyard. Dit van origine Franse televisieprogramma stamt uit 1990 en loopt nog altijd.



## Illustratie 2: Geografische spreiding van de escape rooms en escape games in West-Vlaanderen

Bron: escapegamesbelgium.be



<b>1</b> 60' Tour	8000 Brugge	<b>14</b> Huiscontrole	8530 Harelbeke
<b>2</b> Amazing Escape	8000 Brugge	<b>15</b> Plong	8550 Zwevegem
<b>3</b> Cortex	8000 Brugge	<b>16</b> Time 2 Escape	8560 Wevelgem (Moorsele)
<b>4</b> De Breinbaronie	8000 Brugge	<b>17</b> Fantastic Games	8600 Diksmuide
<b>5</b> Exit Games Brugge	8000 Brugge	<b>18</b> Houdini's Escape Game	8620 Nieuwpoort
<b>6</b> Escape Room on Wheels	8310 Assebroek	<b>19</b> Mikado	8630 Veurne
<b>7</b> Puzzle Oostende	8400 Oostende	<b>20</b> Escape Game Waregem	8790 Waregem
<b>8</b> Timescape	8400 Oostende	<b>21</b> Sortie Escape Game	8800 Roeselare
<b>9</b> VR Escape Rooms	8430 Middelkerke	<b>22</b> The Game Post	8870 Izegem
<b>10</b> Escape Room Oudenburg	8460 Oudenburg	<b>23</b> The Longest Hour	8900 Ieper
<b>11</b> Cube One Kortrijk	8500 Kortrijk	<b>24</b> Virus Escape	8900 Ieper
<b>12</b> Lockdown	8500 Kortrijk	<b>25</b> Guesthouse Escape	8970 Poperinge
<b>13</b> Nexus	8500 Kortrijk	<b>26</b> Real Life Escape Heksen	8980 Zonnebeke (Beselare)

# 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. *Zie tabel 1 op pagina 24.* 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



© Luc Demiddele

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

een twintigtal enthousiaste studenten 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 gezondheidscrisis 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.

Tabel 1. Lijst van uitbaters escape games die opereren via een vennootschap

\*die op datum van 6 mei 2020 minstens één jaarrekening hebben neergelegd

\*bron: jaarrekeningen Balanscentrale NBB

a\* Uitbaters met zetel in West-Vlaanderen

naam	uitbatingsna(a)men	locatie	aanta vestigingen	overige locaties	oprichting	zaakvoerder(s)	brutomarge 2018	expl-result	netto-result	Bezold. TEW in 2018	vastgoed
Sher-Lock bv	The Longest Hour	leper	3	nihil	nov/13	Pieter-Jan Breyne	95.006	21.642	9.811	nihil	ja
	& Virus Escape					Lander Debeuf & Marjan Flamang					
Cube One bv	Cube One	Kortrijk	3	Aalst & Gent	jun/15	Kimberly De Winter	60.134	19.957	12.939	1,8	nee
C-side Projects bv	Timescape	Oostende	1	Oostende	apr/18	Tommy Deslypere	1.533	683	473	nihil	nee
Locks & Riddles bv	Escape Game Waregem	Waregem	1	Nihil	mei/16	Steelandt/Vervust/Vankeersbilck	10.706	-4.210	-5.914	nihil	nee
The Gamepost bv	The GamePost	Izegem	1	nihil	mei/18	Vandorpe/Van Vooren/Vandenbogaerde	-6.075	-10.041	-10.137	nihil	nee
De Klaproos bv	Amazing Escape	Brugge centrum	1	nihil	jul/17	Siegfried Debaeke	48.555	-6.940	-10.655	nihil	ja
The Outsider Coast cv	Houdini's Escape Room	Nieuwpoort	1	nihil	?	Geert Uytterhoeven	420.233	70.373	81.511	6,4	ja
De Kegel bv	VR Escape Room	Middelkerke	1	nihil	?	Linda Mertens	540.884	85.526	77.060	nihil	ja

b\* uitbaters van buiten West-Vlaanderen met vestiging in de kustprovincie

Paradigm Solutions bv uit 9000 Gent	Nexus	Kortrijk	1	nihil	jul/15	Ilian Schokkaert	16.767	-4.994	-5.669	nihil	nee
Lockdown bv uit 9000 Gent	Lockdown	Kortrijk	3	Gent	dec/16	Vanreusel/Lamaire/Van Eenoo	55.023	10.224	6.028	1,2	nee
Puzzle Activities bv uit 9000 Gent	Puzzle Oostende	Oostende	3	Gent en Aalst	jun/16	Kiani Hallumiez	127.138	-52.988	-60.831	2,4	nee
CV Health uit Laarne	Exit Games Brugge	Brugge-centrum	2	Gent	?	familie Uyttendaele	180.704	20.350	6.864	2	ja



The Longest Hour, de allereerste escape game in België

# Eén uur om virusaanval te verijdelen

**Dirk Van Thuyne, freelancejournalist**

In de zomer van 2014 openden drie vrienden hun zelf ontwikkelde escape game in Ieper. Een mooie primeur voor de Vredesstad, die er een originele toeristische trekpleister bij kreeg. Daar bleef het niet bij want inmiddels investeerden de initiatiefnemers in nog twee extra escape rooms waardoor ze nu ook grotere groepen kunnen ontvangen.

Een citytrip naar Hongarije in het najaar van 2013 kreeg een opvallende wending voor een groepje vrienden uit Ieper. Ze bezochten er niet alleen de prachtige omgeving van het Balatonmeer, maar kwamen per toeval ook terecht in een escape room in de hoofdstad Boedapest. Het bleek een heel positieve ervaring want al op de terugvlucht maakten

**Marjan Flamang, Lander Debeuf** en **Pieter-Jan Breyne** plannen om er zelf een te ontwikkelen.

## Eerste Wereldoorlog

Het bleef niet bij woorden. Enkele weken later richtten ze al hun vennootschap **Sher-Lock bv** op en in oktober kochten ze een kleine woning in het Ieperse stadscentrum.

"Zeven jaar geleden had nog bijna niemand van een escape game gehoord. Bovendien hadden we maar een beperkt startkapitaal waardoor de bankiers niet zo happig waren om ons een lening toe te kennen. Gelukkig vonden we uiteindelijk iemand die wel in ons concept geloofde", vertelt **Pieter-Jan Breyne** over de moeilijke zoektocht naar financiële middelen.

Het trio koos ervoor om zoveel mogelijk zelf te doen. "De verbouwing en de inrichting van het gebouw, het bedenken van de puzzels, de technische uitwerking. Dat is net het leukste van de opstart van een escape game", aldus **Pieter-Jan Breyne**. Op 8 augustus 2014 was alles klaar en mocht de allereerste groep proberen om te ontsnappen.

Niet toevallig is het verhaal van The Longest Hour gelinkt aan de Eerste Wereldoorlog. In het oude huis in de Ieperse Pateelstraat zou er jarenlang een excentriekeling gewoond hebben. Ludovicus Vandenportael was een van de meest fervente verzamelaars van memorabilia van de Grote Oorlog. Tot hij plots verdween. Aan de bezoekers van de escape room om dit mysterie op te lossen.

## Virus bedreigt Ieper

Zonder echt veel reclame te maken, waagden steeds meer puzzelaars zich aan de uitdaging. "We kregen ook heel wat vragen van grotere groepen, maar de capaciteit van onze eerste escape room bedraagt maximaal zes personen", zegt **Pieter-Jan Breyne**, die intussen zelf al meer dan 150 escape rooms in binnen- en buitenland op zijn palmares heeft staan. "Daarom beslisten we al heel snel om er een vervolgverhaal aan te breien. In de buurt konden we een ander huis op de kop tikken waarin we twee nieuwe escape rooms realiseerden. We hebben de lat extreem hoog gelegd. We waren meer dan twee jaar bezig met de ontwikkeling en de realisatie ervan. Zoiets is meestal een proces van 'trial and error'. Alle drie de spellen draaien op een zelf ontwikkeld technologisch platform. In juni 2018 konden we onze tweede vestiging openen."

Met Virus Escape is het thema van de twee nieuwe escape rooms actueler dan

***"Een escape room moet voor de deelnemende teams altijd een fijne ervaring zijn, ook als ze er niet in slagen om tijdig te ontsnappen."***

ooit. In de ene kamer moeten criminelen proberen om binnen de 60 minuten een gevaarlijk virus op Ieper los te laten. In de andere proberen de wetenschappers een antimiddel te ontwikkelen zodat de stad niet ten onder gaat. Het gaat om twee verschillende spellen met telkens andere raadsels en een andere verhaallijn. Innovatief is wel dat twee groepen tegen elkaar én tegen de klok kunnen spelen.

## Families, vrienden en bedrijven

De toeristische trekpleister van de Vredesstad verwelkomt een gevarieerd publiek dat zowel bestaat uit families en vriendengroepen als uit bedrijven die op teambuilding komen. Voor een escape game komt het erop aan om zowel de beginnelingen als de doorgewinterde groepen een leuke beleving aan te bieden. De moeilijkheidsgraad van de puzzels en raadsels is dan ook een heikel thema in de sector. De meeste escape games publiceren daarom de ontsnappingspercentages van hun verschillende kamers.

Slechts 45% van de groepen slaagt er binnen het uur in om te ontsnappen uit

The Longest Hour. Voor Virus Escape ligt dat cijfer met 30% nog een pak lager.

**Pieter-Jan Breyne:** "Het is een discussiepunt, maar ik ben ervan overtuigd dat het voor de deelnemende teams ook een fijne ervaring kan zijn als ze er niet in slagen om tijdig te ontsnappen. Op dat vlak is er een belangrijke rol weggelegd voor de spelbegeleiders. Wij steken heel wat tijd en energie in hun opleiding zodat onze klanten optimaal kunnen genieten."

De coronacrisis heeft de sector een harde klap toegebracht. Toch koestert het team van Sher-Lock bv nog heel wat toekomstplannen.

**Pieter-Jan:** "Een nieuwe escape room zit er niet meteen aan te komen, maar we overwegen wel om in leper een stadspel te ontwikkelen."

[www.escapegames.be](http://www.escapegames.be)

Met Virus Escape dagen Lander Debeuf (links), Marjan Flamang en Pieter-Jan Breyne de deelnemers uit om binnen de 60 minuten een antimiddel te ontwikkelen dat belet dat leper 'sneuvelt' door een gevaarlijk virus...



Cube One bouwt netwerk uit in Vlaanderen

# Pionier in de sectorprofessionalisering

**Dirk Van Thuyne, freelancejournalist**

Met net geen twintig escape games verspreid over vier vestigingen is Kimberley De Winter een van de grote spelers van de ontluikende sector in Vlaanderen. De ingeweken Anzegemse is ook medeoprichter van de Belgische Escaperoomfederatie BEFEB vzw.



© Luc Demiddele

Net zoals zoveel anderen haalde **Kimberley De Winter** de mosterd in de Hongaarse hoofdstad **Boedapest**. "Dankzij Tripadvisor belandden we in een van de vele escape rooms en dat beviel ons zo goed dat we dezelfde avond nog een tweede kamer speelden", vertelt ze. Meteen groeide het idee om zelf een kamer te bouwen en nauwelijks enkele maanden later stond ze met haar partner **Filip De Graeve** bij de notaris om een vennootschap op te richten.

## Voor absolute beginners en diehards

Het verhaal begon in 2015 in Gent. Cube Zero was de allereerste escape game in de Arteveldestad. Intussen hebben de liefhebbers daar al keuze uit een tiental

uitbatingen. Nauwelijks een jaar later opende **Cube One in Kortrijk** en in 2017 volgde Cube Ten in Aalst.

Locatie is superbelangrijk volgens de gedreven onderneemster. "In Kortrijk hebben we een steekje gevonden in de schaduw van het station met in de onmiddellijke nabijheid heel wat leuke cafés en restaurantjes waar de deelnemers achteraf wat kunnen bijpraten. Ook de Grote Markt is amper een paar honderd meter verder. In de buurt is er volop parkeergelegenheid", vertelt ze.

Met de komst van drie collega's is de concurrentie in Kortrijk wat toegenomen en daarom zoekt Cube One naar een eigen profilering. "In de eerste plaats

zorgen we voor een uitgebreid aanbod zodat we ook grotere groepen van minstens twintig personen kunnen ontvangen. Daarnaast willen we dat spelers van alle niveaus bij ons een leuke tijd hebben: van absolute beginners tot de echte diehards. Minstens één spel is ook toegankelijk voor rolstoelgebruikers. Ten slotte proberen we ons ook te onderscheiden door te kiezen voor originele thema's", somt Kimberley De Winter haar troeven op.

In Kortrijk kunnen de liefhebbers alvast hun keuze maken uit drie verschillende escape rooms. Met een knipoog naar de jaren '90 krijg je welgeteld 60 minuten de tijd om te ontsnappen uit een kantoor. In Area 56 maak je een reis naar het jaar 2095 en moet je samen met je team de

precieze omstandigheden achterhalen van een ramp die Kortrijk in de as legde. In The Enigma Foundation krijg je een moordzaak voorgeschoteld.

### Overname in Antwerpen

Naast vestigingen in Gent, Kortrijk en Aalst is **Big Moose** de vierde parel aan de kroon van Kimberley De Winter, die zelf al in een 40-tal verschillende kamers in binnen- en buitenland heeft gespeeld. "Dit is een bedrijf in hartje Antwerpen dat we hebben overgenomen. Het is een iets ander concept waarmee we expliciet mikken op de bedrijfswereld. Naast de zes escape rooms bieden we namelijk ook andere faciliteiten zoals vergaderruimtes aan."

Escape games trekken het hele jaar door volk aan, al kent de sector wel een traditionele zomerdip, in de eerste plaats omdat bedrijven dan geen teambuildings organiseren. "Wat particulieren betreft, is het weer een bepalende factor. Bij lekker zomerweer verkiezen ze om de avond te passeren op een terrasje. Als het echter heel heet wordt, dan zien we vaak een hogere opkomst omdat de mensen weten dat ze zich bij ons kunnen amuseren in een gekoelde ruimte."

### Factor 'technologie'

Een escape room is een tijdelijk iets want een liefhebber gaat niet snel twee keer dezelfde kamer spelen. De uitbaters moeten daarom blijven investeren in hun aanbod. "Na maximaal vijf jaar is het tijd om de kamer een update te geven en ze aan te passen aan het veranderde verwachtingspatroon van de klanten", weet Kimberley De Winter. "In de sector zien we dat technologie een steeds prominenter rol krijgt: verborgen luiken die opengaan, muren die verschuiven,... Het kan tegenwoordig allemaal. Een andere opvallende trend is de vraag naar aangepaste escape rooms op maat van kinderen."

[www.cubeone.be](http://www.cubeone.be)



*"We moeten blijven investeren in de vernieuwing van ons aanbod."*  
Kimberley De Winter

© Luc Demiddele

### Belgische Escaperoomfederatie bundelt 44 uitbaters

In mei 2019 staken enkele gelijkgezinden in de sector van de escape rooms de hoofden bij elkaar. Het resulteerde in de oprichting van de Belgische Escaperoomfederatie (BEFEB) vzw, die intussen al 44 leden telt, waaronder tien West-Vlaamse uitbaters. **Kimberley De Winter** is medeoprichter en secretaris van de gloednieuwe federatie die zich opwerpt als aanspreekpunt voor externe partijen zoals media, evenementenorganisatoren en bedrijven.

Een van de eerste initiatieven was het opstellen van een **ethisch** charter dat alle leden verplicht moeten ondertekenen. Daarmee engageren ze zich onder andere om de veiligheid als absolute prioriteit te beschouwen. Een andere actie was het creëren van een cadeaubon die ingeruild kan worden bij alle leden van de federatie.

Dat de leden steun vinden bij elkaar bleek ook tijdens de coronacrisis. Ze zetten een onlinespel op poten waarbij de sleutels van de raadsels te vinden waren op de websites van de verschillende uitbaters.

[www.befeb.be](http://www.befeb.be)

## De eerste mobiele escape room in West-Vlaanderen

# Escape room op wielen

**Dirk Van Thuyne, freelancejournalist**

Het aanbod aan escape rooms wordt steeds groter en uitbaters zoeken daarom naar allerlei manieren om zich van de rest te onderscheiden. Geïnspireerd door een neef die in Gent een escape game had opgestart, realiseerde Benjamin Van Eenoo uit Assebroek zijn eigen project, een escape room op wielen.



Benjamin Van Eenoo lokt de 'waaghalzen' naar zijn caravan-escape-room uit de jaren '80.

Cameraman en fotograaf **Benjamin Van Eenoo** is al veel langer actief in de evenementensector. Als verhuurder van fotobooths – die ingebouwd zijn in een caravan – trekt hij naar bedrijfsevenementen en communie- en verjaardagsfeestjes zodat de aanwezigen achteraf een leuk souvenir hebben. Een van de caravans bouwde hij om tot een mobiele escape room onder de naam **Escape Room on Wheels**, een primeur voor West-Vlaanderen.

“De mensen hoeven zich niet langer naar Assebroek te verplaatsen om het spel te spelen. We komen met de caravan naar de gekozen locatie. Het enige wat we nodig hebben is een stopcontact”, zegt Benjamin Van Eenoo.

“Normaal duurt het spel 60 minuten. Op evenementen waar meerdere groepen van twee tot vier deelnemers spelen, kunnen we de speeltijd inkorten tot 30 minuten. We hebben ook verschillende moeilijkheidsgraden zodat we het niveau kunnen aanpassen aan de leeftijdscategorie.”

### **Knipooog naar Rode Neuzen Dag**

Inspiratie voor zijn mobiele escape room haalde Benjamin Van Eenoo uit films en televisieseries. Het hoofdpersonage van het verhaal is Rosie. Het lieve meisje heeft een vriendje Robin die psychische problemen heeft, maar daar niet durft over te praten. Om hem te helpen, heeft Rosie de steun van de spelers nodig. Van Eenoo legt zo de link naar de Rode

Neuzen Dag, een jaarlijkse actie van VTM en Qmusic die aandacht vragen en geld inzamelen voor jongeren met psychische problemen.

Bij de inrichting van de caravan gebruikte Benjamin Van Eenoo heel wat elementen die verwijzen naar de jaren '80, zoals muziekcassettes. “Alles samen investeerde ik een paar duizend euro in de mobiele escape room”, zegt hij. Nieuwe toekomstprojecten sluit hij zeker niet uit. Momenteel verrijst een nieuwe woning in Assebroek en in de schuur komt er misschien wel een vaste escape room.

[www.bvproductions.be/escaperoomonwheels](http://www.bvproductions.be/escaperoomonwheels)

Huiscontrole innoveert met escape@home

# Speel thuis je eigen escape room

**Dirk Van Thuyne, freelancejournalist**

Nadat hij in een slaapkamer van zijn woning in Harelbeke al een eerste escape room had geopend, innoveert Carl Vlieghe nu met een origineel concept, escape@home. Geïnteresseerden kunnen het spel op om het even welke locatie spelen. Vlieghe ziet voor zijn nieuweling heel wat potentieel in de toeristische sector.

Dankzij **Carl Vlieghe** kan iedereen voortaan thuis een eigen escape room bouwen en daarmee familie of vrienden verrassen met een originele activiteit. "Mijn concept escape@home heeft volgens mij ook heel wat potentieel in scholen en in de toeristische sector. Hotels en uitbaters van vakantiewoningen kunnen op die manier hun leegstaande kamers activeren", vertelt de initiatiefnemer, die beroepshalve een gecertificeerde energiedeskundige en professioneel plaatsbeschrijver is.

## Internationale dromen

Geïnteresseerden in escape@home kunnen zich online aanmelden. Na betaling krijgt de gastheer de nodige instructies zodat hij thuis een kamer voor het spel kan inrichten. Er zijn enkele minimale voorwaarden zoals de aanwezigheid van een raam, maar in principe kan het spel in bijna elke kamer gespeeld worden. De gastheer begeleidt de groep van maximaal drie spelers en

neemt dus zelf niet deel aan het spel. In de hotelkamer moeten de spelers op zoek gaan naar allerlei aanwijzingen om de verdwijning van twee senioren op te helderen.

Carl Vlieghe is nog volop bezig met zijn escape@home in de markt te zetten. Hij droomt luidop van internationaal succes. "Het spel is nu al beschikbaar in zes talen, waaronder het Chinees. Op termijn kan ik vlot uitbreiden tot wel honderd talen", zegt hij.

## Slaapkamer wordt escape room

Een bezoek aan een escape room tijdens de zomer van 2016 in de Letse hoofdstad Riga deed bij Carl Vlieghe een belletje rinkelen. "Dit kan ik ook", dacht de Hulstenaar en hij begon meteen met de inrichting van een slaapkamer in zijn eigen woning. De verhaallijn uittekenen, de puzzels maken, de software ontwikkelen, de technieken installeren,... Hij deed alles zelf. "Ik heb heel wat uurtjes

in de ontwikkeling van het spel gestoken, maar ik heb totaal geen idee hoe groot het totale investeringsbudget is. Voor mij blijft dit een hobbyproject", reageert hij. "Door mijn andere beroepsactiviteiten is mijn escape room enkel toegankelijk op dinsdag en zaterdag. Sinds de opstart in 2017 heb ik al een paar honderd mensen mogen ontvangen. Het publiek is heel divers: van ervaren fanatiekelingen over verjaardagsfeestjes tot ouders met hun tienerkinderen."

[www.huiscontrole.be](http://www.huiscontrole.be)

***"Ik heb heel wat uurtjes in de ontwikkeling van het spel gestoken, maar ik heb totaal geen idee hoe groot het totale investeringsbudget is. Voor mij blijft dit een hobbyproject."***

***Carl Vlieghe***



Exit Games Belgium zet expansie on hold

## Escape room als rekruteringsstool

Dirk Van Thuyne, freelancejournalist

Na een eerste vestiging in Gent (2015) opende Exit Games Belgium twee jaar later een extra escape game in Brugge. Samen beschikt de familie Uyttendaele nu over elf escape rooms waarmee ze in de eerste plaats op grote groepen en bedrijven mikt.



Gilles en Thierry Uyttendaele: "We zagen een escape room aanvankelijk als een interessante tool om de persoonlijkheid van onze rekruteringskandidaten beter te leren kennen." (eigen foto)

Als oprichter en mede-eigenaar van **CV Health** verdiende **Thierry Uyttendaele** al eerder zijn strepen als ondernemer. Zijn bedrijf met hoofdzetel in het Oost-Vlaamse Laarne is gespecialiseerd in executive search voor de farmaceutische industrie. Toen zijn zoon **Gilles** een vijftal jaar geleden heel enthousiast vertelde over een bezoek aan een escape game, bekeek Thierry het opkomende fenomeen met extra aandacht.

"Ons bedrijf is actief in de selectie en rekrutering van hogere profielen. Een eigen escape room kon wel eens een interessante tool zijn om de persoonlijkheid van de kandidaten

beter te leren kennen", vertelt Thierry Uyttendaele.

Samen met zijn zoon ontwikkelde hij een eerste spelletje en in 2015 openden ze in de Gentse Bagattenstraat hun eigen escape game. Intussen telt die al zes verschillende kamers. "Aanvankelijk hebben we er ook kandidaten getest, maar uiteindelijk zijn we daarvan afgestapt omdat zoiets het spelplezier bederft. Dat kan niet de bedoeling zijn, een escape game moet plezierig blijven."

### 15.000 bezoekers per jaar

Exit Games kende een vliegende start en de familie Uyttendaele had de smaak nu goed te pakken. Ze keek uit naar een

verdere expansie en in het voorjaar van 2017 opende ze een tweede vestiging in Brugge. "Die stad was interessant omdat er op dat moment nauwelijks concurrentie was. Na een lange zoektocht vonden we in de buurt van 't Zand een pand met heel wat potentieel. De voormalige mormoonse kerk voldeed aan heel wat van onze verwachtingen. Omdat we op grotere groepen mikken, moest er genoeg ruimte zijn om een vijftal escape rooms uit te bouwen. Een andere prioriteit was voldoende parking in de buurt. Een vestiging in het centrum heeft wel enkele beperkingen. Zo mag je niet zomaar gelijk welke publiciteit aan de gevel hangen.

***“De verwachtingen van de klanten op het vlak van beleving en decors liggen steeds hoger en als uitbater moet je daarop inzetten.”***

Dankzij goed overleg vonden we voor alles een gepaste oplossing.” Zelf heeft Thierry Uyttendaele nauwelijks andere escape rooms bezocht. “Een bewuste keuze want zo laten we ons niet beïnvloeden en blijven we helemaal ons eigen ding doen”, reageert hij. De thema’s in Brugge zijn alvast compleet verschillend van die in Gent. De liefhebber kan in de sporen treden van een archeoloog, aan boord gaan van een zinkende passagiersboot of in de huid kruipen van een CIA-agent en zo proberen om een nucleaire holocaust te vermijden.

Voor de uitbating van de vestigingen in Brugge en Gent kan Exit Games een beroep doen op een tiental medewerkers, waarvan vijf in vast dienstverband. In de elf escape rooms ontvangen ze jaarlijks zowat **15.000 bezoekers**.

### **Geloof in de toekomst**

Het oorspronkelijke businessplan van Exit Games Belgium voorzag in een nationale expansie met ook vestigingen in onder andere Antwerpen, Brussel, Charleroi en Luik. Onder andere de uitbraak van de coronacrisis heeft die ambities wat getemperd. “Voor alle uitbaters is het een financiële ramp en ik vrees dan ook dat er slachtoffers zullen vallen. Onze omzet is op nul teruggevallen en we zullen pas als allertlaatste weer kunnen opengaan. Ik vrees ook dat het herstel traag op gang zal komen. Heel wat bedrijven zijn door de crisis hard getroffen en het valt dan ook te verwachten dat ze fors in de kosten zullen snijden. Er zal enkel geld zijn voor essentiële activiteiten en



teambuildings vallen daar wellicht niet onder”, zucht Thierry Uyttendaele. Toch laat hij de moed niet zakken en blijft hij geloven in de toekomst van de sector. “De verwachtingen van de klanten op het vlak van beleving en decors liggen steeds hoger en als uitbater moet je daarop inzetten.

**Technologie** wordt daarin steeds belangrijker. Virtual reality en zeker augmented reality bieden heel wat nieuwe mogelijkheden, al is er voorlopig

nog wat terughoudendheid in de sector. De kwaliteit van de puzzels en raadsels blijft echter doorslaggevend.”

[www.exitgamesbrugge.be](http://www.exitgamesbrugge.be)



# Digital arts: nieuwe sector ontpopt 'beeldrijk'

Jan Bart Van In, hoofdredacteur

De bonte en wijd geschakeerde West-Vlaamse economie is de jongste jaren verruimd en verrijkt met een nieuwe prille (niche)sector die vooralsnog 'low profile' zijn opmars maakt.

Digital arts, want daarover gaat het, is een containerbegrip dat een breed spectrum aan creatieve digitale beeldtoepassingen bundelt. Dat gaat onder meer over het ontwerpen van games en gamification, waarbij gametechnologie voor educatieve en instructieve doeleinden wordt gebruikt. Vanuit die activiteit kiemen de jongste vijf jaar een aantal pientere maar vooralsnog kleine bedrijven in de regio Kortrijk. Die zetten we in de verf in dit deel van ons themakatern.

Een ander luik is de creatie van driedimensionale (**3D**) visualisaties, die hun opgang maken in zowel vastgoedtoepassingen, in de entertainmentsector als in een industriële omgeving. In dat laatste segment gaat het vooral over applicaties van virtual reality (VR) en augmented reality (AR).

Het is vooral in deze niche van de digital arts dat een aantal West-Vlaamse (of van origine West-Vlaamse) ondernemingen met brio hun opgang maken. **Nanopixel** uit Roeselare is opgericht in 2010 (een pionier in zijn branche) en groeit aan een duizelingwekkend tempo. De lucratieve onderneming stond in 2019 voor 52 medewerkers en een omzet van 6,2 miljoen euro.

Collega **Around Media** ging in 2015 van start in Kortrijk en is sinds 2017 'voortvluchtig' naar Gent, waar nog steeds een overwegend West-Vlaams management het mooie weer maakt. Het team van 37 medewerkers klimt verder op, maar de rendabiliteit staat nog niet op punt.

Nanopixel en Around Media (die historische verbanden hebben) zetten allebei heel sterk in op internationale expansie. Dat belooft dus voor de komende jaren.

In dit themadossier getuigen de twee bedrijfsleiders over hun focus en strategie.

In hun kielzog steken in gans Vlaanderen nog meer spelers actief in 3D-visualisaties, de kop op.

Enkele West-Vlaamse namen: Bureel Visueel uit Heule, Polygon 3D uit Kortrijk, Nuvia uit Oostende, TEN afdeling Oniki uit Kortrijk en Alfavision uit Brugge.

De grote hefboom en motor (incubator) achter de prille maar florerende sector van de digital arts in West-Vlaanderen is de boomende opleiding **Digital Arts and Entertainment (DAE)** van hogeschool **Howest** in Kortrijk.

Gestart in 2006, met meteen al 150 studenten, lokt deze studierichting dit academiejaar een recordaantal van **1.161 studenten**. Daaronder ook steeds meer buitenlandse gegadigden (220 dit academiejaar).

De internationale uitstroom van de alumni is evenzo spectaculair: 40% is aan de slag in het buitenland.

Ook hogeschool **VIVES** zet zijn schouders onder de emanatie van deze jonge sector met een nieuw grauaat Creative Digital Design vanaf september 2020.

De branche van de **digital arts** heeft uiteraard ook een link met de sector van de escape games (= het eerste item van ons themakatern), maar op vandaag doen nog maar weinig uitbaters van escape rooms een beroep op deze technologie. In het post-coronatijdperk zullen digitale beeldtechnieken en virtuele games wellicht verder hun opgang maken in dit circuit.

Wereldwijde reputatie rond 'value for money'

# DAE-opleiding van Howest lukt recordaantal studenten

Bart Vancauwenberghe, freelancejournalist

Ons land, en West-Vlaanderen in het bijzonder, ontplooit zich steeds nadrukkelijker als een walhalla voor de ontwikkeling van games en andere digitale visuele toepassingen. Dat is vooral te danken aan de gespecialiseerde opleiding Digital Arts and Entertainment (DAE) van Howest in Kortrijk. Sinds de start in 2006 leverde deze afdeling al 774 alumni af, waarvan circa 40% aan de slag is in het buitenland.

De bacheloropleiding **Digital Arts and Entertainment (DAE)** van Howest in Kortrijk lokte dit studiejaar een recordaantal van **1.161** studenten verspreid over de drie studiejaar (zie grafiek 1). Die inschrijvingen zitten al tien jaar na elkaar ononderbroken in de lift en verdriedubbelden in diezelfde periode. Tegelijk is er ook een sterke uitval van studenten, vooral in het eerste jaar.

Opleidingscoördinator **Rik Leenknecht** schetst het boeiende verhaal van deze nog jonge studierichting: "De plannen voor deze opleiding ontstonden in 2005, tijdens een studiereis van de Multimedia- en Communicatieopleiding naar de Verenigde Staten. We bezochten er een privéschool in Seattle die een specifieke opleiding voor 'game development' aanbood. Daar viel mij meteen de

enorme passie bij die studenten op. Toen we terugkeerden naar België, zaten we rond de tafel met de Howest-directie om de mogelijkheden te bekijken. We schreven een onderzoeksproject uit en beslisten om in 2006 met DAE van start te gaan."

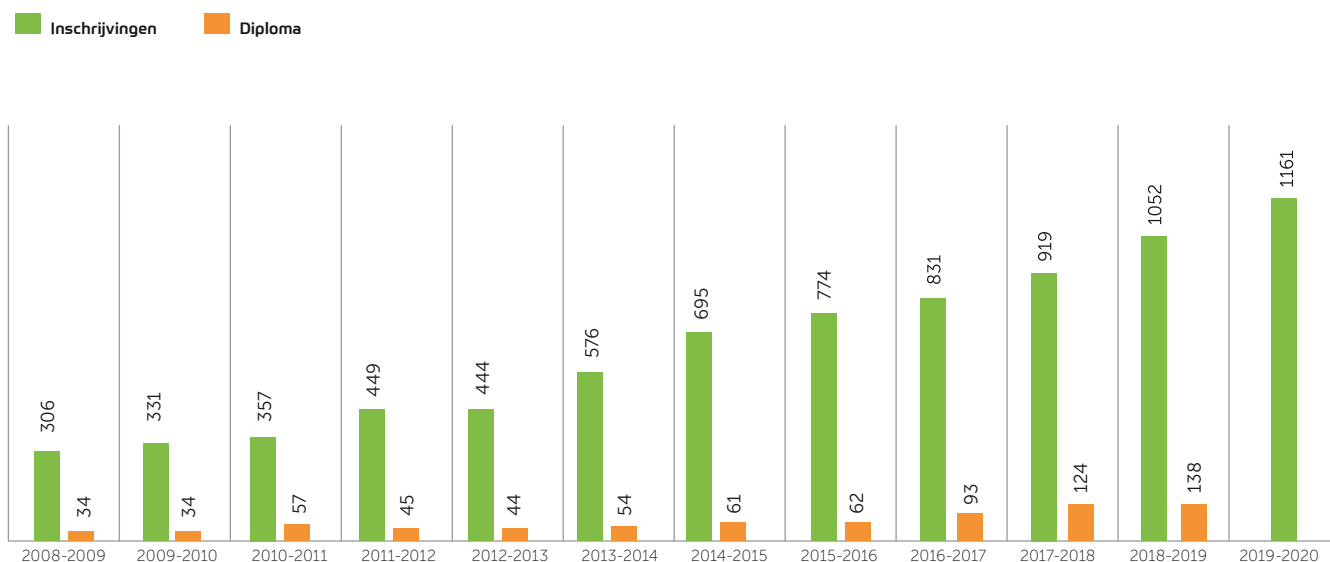
## Juiste studenten aantrekken

Dat bleek meteen een schot in de roos: 150 studenten schreven zich in.

**Rik Leenknecht:** "We hebben er alleen ruchtbaarheid aan gegeven op gamefora en specifieke magazines, voor de rest deed vooral de mond-tot-mondreclame haar werk. We hebben er bewust niet méér marketing op gezet, omdat we niet overrompeld wilden worden en de juiste studenten wilden aantrekken. Games produceren is namelijk iets totaal anders dan games spelen. Onze studenten

moeten echt over de drang beschikken om het medium zelf te creëren." Gedurende de laatste vijftien jaar is de driejarige opleiding af en toe bijgestuurd, maar de rode draad blijft dezelfde. "Alles draait om de creatie van content. We zijn niet echt een artistieke opleiding en richten ons evenmin op het conceptuele uitdenken van games. Onze studenten moeten bij het voltooien van hun opleiding vooral klaar zijn om een uitvoerende functie te beoefenen, vermits 80% van de jobs in de sector dáár zit. Ze moeten snappen wat de 'technical director' wil en dat vertalen naar de praktijk, rekening houdend met de beperkingen van het specifieke platform (Playstation, Nintendo Switch,...) waarvoor ze aan de slag zijn. Daarom ontwikkelen we vooral hun technische en grafische vaardigheden."

Grafiek 1. Aantal studenten & afgestudeerden Howest Opleiding DAE



### Internationale rekrutering

Na vijftien jaar DAE-opleiding is de tijd rijp voor enkele opvallende conclusies.

**Rik Leenknecht:** "De klemtoon ligt meer dan ooit op het creëren van inhoud, rekening houdend met kieskeurige consumenten die willen dat games er steeds beter uitzien. De lat voor de grafische kwaliteit van een game ligt steeds hoger. Van zodra er nieuwe software op de markt is, vervangt die nagenoeg direct de vorige tools waarmee we werkten. Secundo mogen we echt stellen dat we veel talent in huis hebben. We moeten daar niet bescheiden over zijn. Onze studenten moeten absoluut niet onderdoen voor hun collega's uit dure buitenlandse privéscholen.

***"De aanwezigheid van 220 buitenlandse studenten creëert een internationale mindset bij onze Belgische studenten."***  
**Rik Leenknecht**

Een scharniermoment was de stap naar internationale rekrutering, waar we na vijf jaar mee gestart zijn. Aanvankelijk liep dat niet van een leien dakje – ze kenden ons niet in het buitenland – maar intussen hebben we ook over de grenzen heel wat geloofwaardigheid opgebouwd. In die mate dat buitenlandse gamestudio's ons om de haverklap contacteren, vragend naar stagiairs en alumni. Die internationaal sterke reputatie is een cruciale meerwaarde in een heel geglobaliseerde sector, waarbij je op de werkvloer van iedere gamestudio verschillende nationaliteiten ziet rondlopen."

De aanwezigheid van momenteel **220 buitenlandse studenten** heeft nog andere positieve gevolgen.

"Het creëert niet alleen een internationale mindset bij onze Belgische studenten, het wakkert ook hun honger om te slagen aan. Voor onze studenten uit pakweg Bangladesh, India of Vietnam is falen geen optie. Ze verhogen daardoor

ook de betrokkenheid van andere studenten. Dat is ook nodig, want dit is een heel arbeidsintensieve opleiding. Vooral tijdens het eerste jaar vallen veel studenten uit. Toch zijn we niet van plan een ingangsexamen te organiseren want we willen iedereen een faire kans geven."

### The Next Level

Door de populariteit van de opleiding is de capaciteit van 'The Level' (het huidige gebouw in Kortrijk waar het onderwijs plaatsvindt) wel stilaan ontoereikend. "In principe hebben we daar ruimte voor 650 studenten, terwijl we er op piekmomenten 800 of meer moeten opvangen. Daarom zijn we nu volop bezig met de voorbereiding van 'The Next Level', een nieuwe campus op de Havenkaai die ook de Devine-opleiding (**Digital Design and Development**) zou huisvesten. Hiervoor werken we samen met projectontwikkelaar CAAAP. We hopen in 2024 het gebouw te kunnen betrekken."



### Student-ondernemers

Het overgrote deel van de afgestudeerden kan effectief aan de slag in een gamestudio. Van 557 van de in totaal **744 alumni** die tussen 2009 en 2018 afstudeerden, weet Rik Leenknecht waar ze terecht kwamen. "394 DAE-Belgen (dat is 72% van de 93,5% Belgische afgestudeerden) werkt in eigen land, 146 zijn aan de slag in het buitenland.

5,2% van de afgestudeerden komt uit andere Europese landen dan België. Daarvan werkt 48,2% in ons land (17 mensen). De rest werkt hoofdzakelijk binnen Europa.

Van de 1,2% niet-Europese alumni blijft zo goed als iedereen later in Europa werken, waarvan 42,8% in België."

Aanvankelijk durfden weinig 'anciens' zelf de stap naar een eigen bedrijf zetten.

Via twee initiatieven wakkerde Howest ondernemerschap aan. "Vier jaar geleden hebben we de opleiding uitgebreid met de module 'independent game production', die zich richt op de noden van een internationale studio: hoeveel kost de ontwikkeling van een game, hoe lang ga je eraan werken, welk type game kan je maken voor welk budget,... Die kennis over het financiële aspect is echt belangrijk. Daarnaast hebben we **DAE Studios nv** boven de doopvont gehouden, om talent langer aan boord te houden. *Zie pagina 36.*

Bij Howest zijn ze terecht trots op de DAE-opleiding. "We bieden studenten echt 'value for money', waar voor hun geld", aldus Rik Leenknecht. "Nergens anders ter wereld kan je als EU-student in deze richting zo 'goedkoop' afstuderen. Dat kost hen circa 5.000 euro, voor een niet-EU-student is dat pakweg 20.000 euro. Ter vergelijking: in Amerikaanse privéscholen kost dit een student al snel 150.000 à 170.000 dollar. Dan denk ik: we zijn goed bezig."



© Luc Demiddele

### Bedrijvige alumni

Deze West-Vlaamse bedrijven werden sinds het begin van de DAE-opleiding door alumni opgestart.

**Greygin bv:** Brecht Kets en Mike Ptacek (gamification), opgestart in Kortrijk in 2017

**Moonmonster Studios bv:** Gilles Vancoillie (gamestudio), opgestart in Kortrijk in september 2019

**Salty Lemon Entertainment bv:** Alfred Campenaerts en Keke Kokelenberg (gamestudio), opgestart in Kortrijk in 2018

**Around Media nv:** Wannes Vanspranghe (3D-visualisatie-architectuur), opgestart in Kortrijk in 2015 en verhuisd naar Gent eind 2017

**Rhinox bv:** Bert Waltniel (VR-training), opgestart in Kortrijk in 2018 (Cronos Groep)

**Glowfish Interactive bv:** Brecht Lecluyse en Emiel De Paepe (gamestudio), opgestart in Kortrijk in 2014 (Cronos Groep)

## DAE Studios: van gameontwikkeling naar start-up incubator

# “Financiële ondersteuning is cruciaal”

**Bart Vancauwenberghe, freelancejournalist**

Hoe vertaal je je knowhow over gameontwikkeling naar een rendabel zakelijk concept? Het is een uitdaging voor alle alumni van de DAE-opleiding. Sinds september 2014 kunnen ze daarvoor terecht bij DAE Studios nv. Deze spin-off van Howest bevordert de levensvatbaarheid van start-ups door hen te ondersteunen bij het binnenhalen van opdrachten, subsidies en investeerders.

Toen **DAE Studios nv** in september 2014 boven de doopvont werd gehouden, namen de Howest-docenten **Brecht Kets** en **Mike Ptacek** de teugels in handen. Onder hun vleugels lag de initiële focus op de ontwikkeling van games en visualisaties. Uit een onderzoeksopdracht kwam het idee voor **Play It Safe**, een gamegebaseerd leerplatform voor veiligheid en preventie.

### Nieuwe rol

**Luc Van Holm**, voorzitter van DAE Studios nv: “Mike en Brecht ontwikkelden Play It Safe binnen de schoot van ons bedrijf, maar het was al snel duidelijk dat dit zou leiden tot de creatie van een aparte spin-off in 2017, die we overigens zelf mee hielpen oprichten. Op dat moment beseften we dat de missie van DAE Studios moest veranderen. We wilden namelijk geen concurrent worden van afzonderlijke gamestudio’s. Vanaf toen zijn we ons gaan toeleggen op onze nieuwe rol van accelerator en incubator: de begeleiding van piepjonge start-ups. Dat sloot ook goed aan bij de opstart van ‘independent game production’, een nieuw opgerichte afstudeerrichting binnen de DAE-opleiding. De kennis die studenten daar krijgen aangereikt over hoe ze hun gamepassie kunnen vertalen naar een sterk businessplan, krijgt een verlengstuk binnen DAE Studios.” Het vertrek van Brecht Kets en Mike Ptacek verliep overigens in de beste verstandhouding.

**Luc Van Holm:** “Onze participatie van 17% in Greygin, de vennootschap achter

Play It Safe, bewijst dat we nog altijd een goede relatie onderhouden. Als zij opdrachten binnenkrijgen die eerder binnen DAE Studios passen, sturen ze die naar ons door en vice versa. We komen hen ook nog regelmatig tegen binnen de muren van **Hangar K** in Kortrijk, waar ook wij en onze andere start-ups een onderkomen hebben gevonden.”

### Het Vlaamse Montreal

De operationele leiding van DAE Studios is sinds vorig jaar in handen van operations manager **Michiel Houwen**, die in 2011 tot de vierde lichting van afgestudeerden van de DAE-opleiding behoorde.

**Michiel Houwen:** “Voor de nieuwe invulling van DAE Studios haalden we de mosterd in Montreal, het mekka van de wereldwijde game-industrie en dé broeihaard van nieuwe gamestudio’s. Het is de ambitie om van Kortrijk ‘het Vlaamse Montreal’ te maken. Met een hoogwaardige opleiding, een eigen beurs rond gametechnologie, cocreatieruimte Hangar K én een aantal start-ups beschikken we al over belangrijke ingrediënten, zodat het op termijn mogelijk moet zijn om grotere spelers naar de Groeningestad te halen.” DAE Studios is voor veel alumni de ideale tussenstap tussen de DAE-opleiding en de creatie van een eigen bedrijf. “Zij beschikken over zeer veel creativiteit en ambitie, maar hebben nog onvoldoende kennis van de vele opportuniteiten van de gametechnologie. Wij begeleiden hen daarbij, helpen hen

aan kortlopende opdrachten, zodat ze gelanceerd geraken. We deden dat voor het eerst voor start-up **Salty Lemon**, die we ook ondersteunden bij de subsidieaanvraag aan Sport Vlaanderen voor de ontwikkeling van een virtual reality-roeisimulator. De ervaringen die we tijdens dat traject hebben opgedaan, helpen bij het opstellen van een draaiboek dat we hanteren bij de ondersteuning van andere start-ups. Zo hebben we recent **Moonmonster Studios** ook ondersteund in de aanvraag voor steun bij het VAF (Vlaams Audiovisueel Fonds, red.) én aan een mooie opdracht voor de Nationale Loterij geholpen. Als er binnenkort nog meer start-ups ontstaan, kunnen we in functie van hun focus en werkportfolio bepalen welke opdrachten we bij wie plaatsen.”

### Game Pitch Café

In de toekomst wil DAE Studios ook sterker inzetten op een rol als intermediair voor investeringsopportuniteiten. In het najaar zal een durfkapitaalfonds worden opgericht om start-ups te financieren. Dat wordt extra ondersteund met de organisatie van Game Pitch Café.

**Michiel Houwen:** “Tijdens dit evenement kunnen alumni en gamestudio’s hun beste gameconcept komen voorstellen aan een jury van experts. Het initiatief staat ook open voor mensen die niet binnen DAE zijn afgestudeerd en voor buitenlandse bedrijven. Ook op die manier willen we start-ups en gevestigde waarden helpen om de brug te slaan tussen een sterk gameconcept en een

rendabele business.

Want dat rendement komt er niet op een-twee-drie. We hebben daarom ook een rol te vervullen in de financiële overbrugging van de productietijd van een game. Tussen de initiële ontwikkeling en de oplevering van een game zit al snel een periode van anderhalf tot twee jaar. DAE Studios kan in die context een meerwaarde betekenen bij het binnenhalen van financiële middelen van de overheid."

DAE Studios nv haalt zijn omzet uit royalty's op begeleidingsopdrachten, een 'finder's fee' op aangebrachte opdrachten en een beperkte participatie in start-ups. De onderneming wil in 2020 break-even draaien, met een omzet die rond de 100.000 euro schommelt.

**Luc Van Holm:** "Na onze herpositionering was het logisch dat het financieel even minder ging, maar nu hebben we onze draai definitief gevonden."

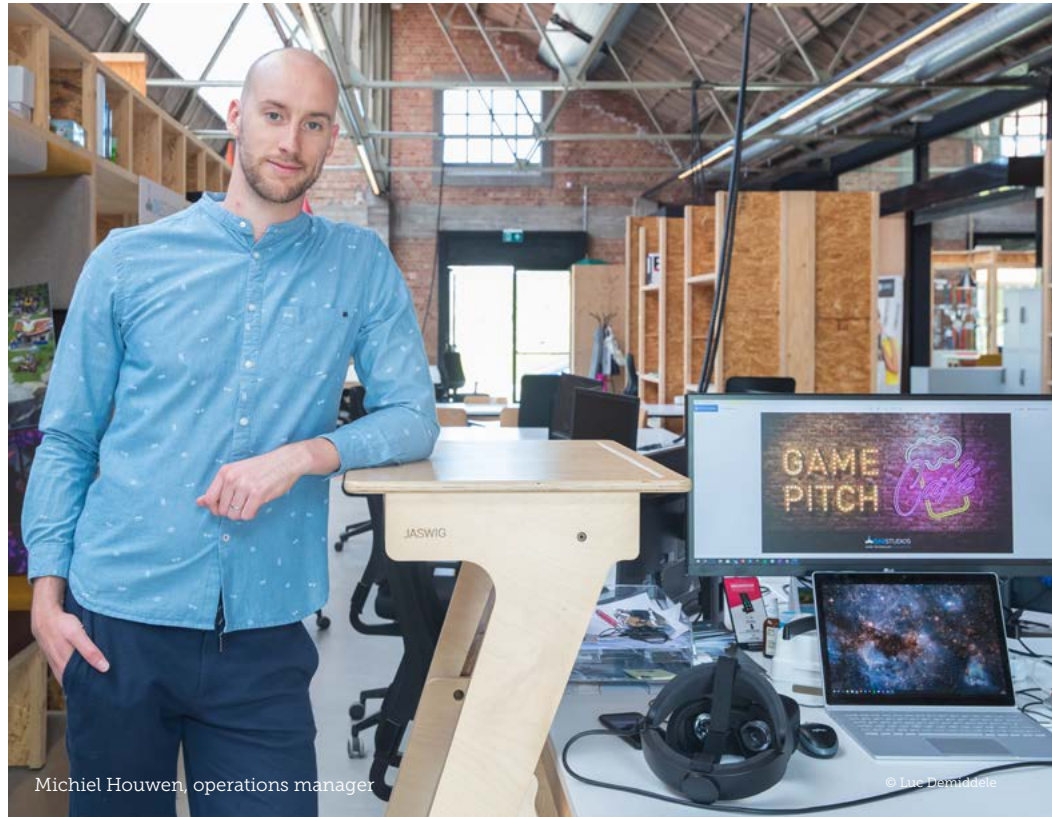
### Cronos Groep en Larian Studios

De aandeelhoudersstructuur bij DAE Studios bestaat momenteel uit vier gelijkwaardige partners: Howest, de private partner Paul Steenbergen, Cronos en Larian Studios.

**Paul Steenbergen** stond aan de wieg van het succesvolle groeibedrijf **Signpost**, dat zich specialiseert in legale software voor studenten en ook totaaloplossingen aanbiedt voor laptopprojecten in scholen.

**Cronos Groep**, met thuisbasis in Kontich, is de grootste ICT-koepel in België. De ondernemingscluster (circa 300 dochterbedrijven met 5.000 medewerkers) van **Dirk Deroost** en **Jef De Wit** spreidt zijn tentakels in duizelingwekkend tempo uit over gans Vlaanderen, inclusief de kustprovincie. De tak **Cronos Interactive** spitst zich onder andere toe op toegepaste gametechnologie.

**Luc Van Holm:** "Zij brengen hun expertise in het stimuleren van ondernemerschap in. Het sluit aan bij hun ambitie om een platform te bieden aan talenten die willen doorgroeien en zelf ondernemer willen worden."



Michiel Houwen, operations manager

### *"Wij zijn voor oud-studenten de ideale tussenstap tussen hun opleiding en de creatie van een eigen bedrijf."*

Ook de inbreng van **Larian Studios** uit Gent is een absolute meerwaarde, vindt Michiel Houwen. "Zij zijn wereldwijd doorgebroken als ontwikkelaar én uitgever van AAA-games die razend populair zijn bij de globale game-community. Ze hebben intussen filialen in Dublin, Quebec, Kuala Lumpur en Sint-Petersburg."

Vanzelfsprekend blijft de rol van Howest van cruciaal belang bij DAE Studios. Luc Van Holm is ondervoorzitter van het bestuurscomité van de West-Vlaamse hogeschool. "We hechten belang aan onze rol van ondernemende hogeschool, wat zich vorig jaar heeft vertaald in de oprichting van **Howest Incubator Netwerk**, waar creativiteit en innovatie centraal staan. Uit onze opleidingen zijn ook al diverse start-ups gegroeid in de cybercrime- en de gezondheidswereld."

[www.daestudios.be](http://www.daestudios.be)



Luc Van Holm, voorzitter van DAE Studios nv

Salty Lemon uit Kortrijk

# Internationale ambitie met online roeiapplicatie

**Bart Vancauwenberghe, freelancejournalist**

Tijdens de coronalockdown amuseerden lopers en fietsers zich indoor te pletter met het trainingsplatform Zwift. Maar... wat als je een roeier bent? In opdracht van Sport Vlaanderen en in samenwerking met de Vlaamse Roeiliga, is Salty Lemon volop bezig met de bètaversie van zo'n roeispel. Het jonge bedrijf voert intussen ook opdrachten in onderaanneming uit om extra fondsen binnen te halen.

**Keke Kokelenberg, Alfred Campenaerts** (beide van Antwerpen), **Jef Reniers** (Kortrijk-Dutsel) en **Tibeau Segers** (Tielt) zijn de vier stichters van **Salty Lemon Entertainment bv**, opgestart in 2018. Ze volgden allemaal de **DAE-opleiding** van Howest en plantten tijdens hun stage bij DAE Studios de zaadjes van een eerste project.

**Keke Kokelenberg:** "Dat was een spel dat zich afspeelde in het oude Griekenland. We dienden twee keer een subsidieaanvraag in bij het Vlaams Audiovisueel Fonds, maar zij vonden ons project te ambitieus voor een start-up. We hadden daar een goed jaar aan gewerkt, dus dat was wel een tegenslag."

## Sport Vlaanderen

Het kwartet bleef niet bij de pakken zitten en sloeg vervolgens de handen ineen met overheidsdienst **Sport Vlaanderen**, die een partner zocht voor de uitwerking van een online roeispel, dat geconnecteerd wordt met een roeitoestel.

**Alfred Campenaerts:** "Daarop zijn wij gestart met de ontwikkeling van EXR. We lanceren nu de eerste bètaversie, die we zullen laten testen door een beperkt publiek. Vervolgens gaan we met hun feedback aan de slag om het spel te finetunen. Een concrete timing voor de effectieve lancering van het spel is er nog niet. Dat hangt af van de tijd die we nodig hebben om EXR op punt te krijgen." Salty Lemon kreeg hiervoor een subsidie van Sport Vlaanderen en werkt samen met de **Vlaamse Roeiliga** om maximaal



Keke Kokelenberg (rechts) en Alfred Campenaerts van Salty Lemon zetten Vlaanderen en de wereld digitaal aan het roeien.

© Luc Demiddele

de beoefenaars van deze sport te bereiken. "Het is de bedoeling dat we EXR vervolgens ook in het buitenland lanceren. Als er wereldwijd voldoende roeiers zijn die het maandelijkse lidgeld willen betalen, kunnen we die centen gebruiken om EXR verder uit te breiden naar andere sporten, maar dat is echt nog verre toekomstmuziek. Om onze grootste kosten te dekken, voeren we ook b2b-opdrachten uit. Dat behelst onder meer de implementatie van extra animatie in VR-omgevingen. We dienen ook een dossier bij imec in om extra subsidies binnen te halen", aldus Kokelenberg.

## Met vier op kot

De vier oprichters wonen en werken samen in een huurhuis in Kortrijk. Ze krijgen assistentie van twee stagiairs die de DAE-opleiding volgen en van thuis uit werken.

**Alfred Campenaerts:** "We hebben veel aan DAE te danken. Daar hebben we de basis van alles geleerd. We onderhouden nog prima contacten met de school en met de twee andere afgestudeerden van ons jaar. De grootste leerschool was evenwel onze stage, samen met de opstart van ons bedrijf."

[www.saltylemonentertainment.com](http://www.saltylemonentertainment.com)

Glowfish gaat nu voluit voor ontwikkeling eigen game

# Inbreng Cronos Groep is van goudwaarde

**Bart Vancauwenberghe, freelancejournalist**

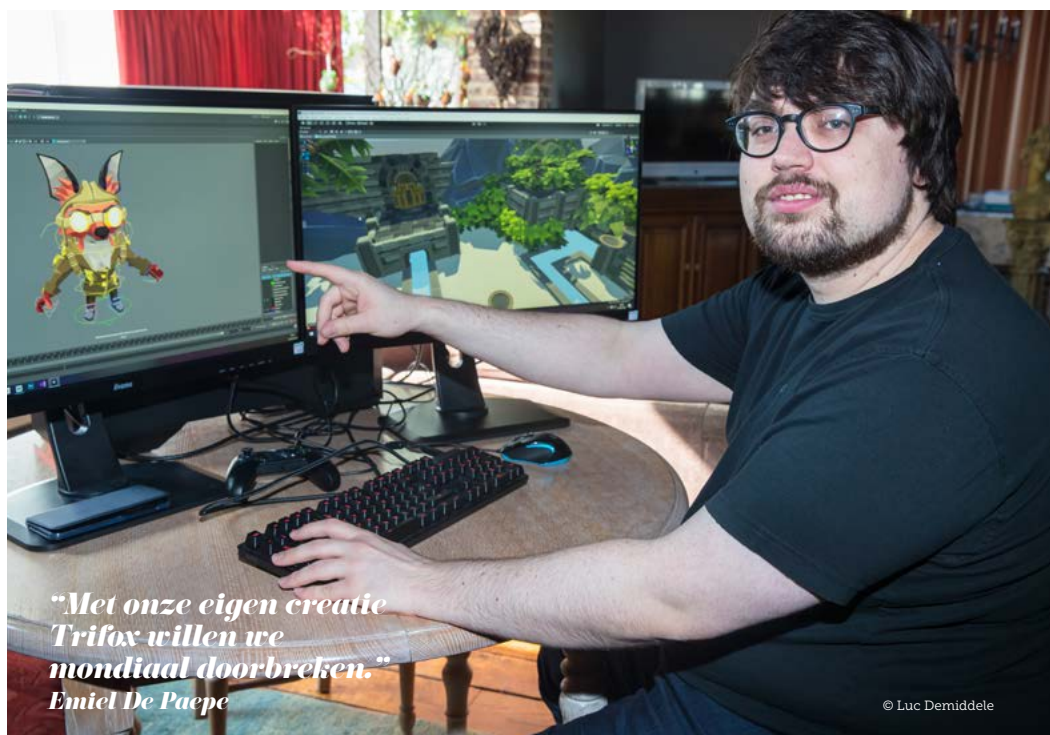
Bijna zes jaar geleden hielden Brecht Lecluyse en Emiel De Paepe **Glowfish Interactive** bv boven de doopvont. Met Trifox ontwikkelen ze een game die knipoogt naar de gamebeleving van weleer. Als het team erin slaagt om dit product tot een succes te laten uitgroeien, kunnen ze een nieuw spel beginnen ontwikkelen.

Met wat stage-ervaring én de DAE-opleiding achter de kiezen, gingen **Brecht Lecluyse** (Zedelgem) en **Emiel De Paepe** (Outrijeve-Avelgem) in augustus 2014 voor hun grote droom: een eigen gamestudio, met een zelf ontwikkeld product.

**Emiel De Paepe:** "We zijn daar nog altijd volop mee bezig. Om geld in het laatje te brengen, hebben we de afgelopen jaren herhaaldelijk ook meegewerkt aan projecten van derden die zich baseren op gametechnologie. Zo hielpen we bijvoorbeeld een conceptuele kunstenaar uit Antwerpen en ontwikkelden we ports van bestaande games voor nieuwe platformen. Sinds september 2019 hoeven we dat soort werk voorlopig niet meer te doen."

## De factor Cronos Groep

Op dat moment kwam de kapitaalcrachtige en wijdvertakte Vlaamse ICT-koepel **Cronos Groep** immers aan boord van **Glowfish Interactive**. Dat was een belangrijke mijlpaal voor het bedrijf. "Zij waren op zoek naar gamestudio's om in te investeren, wij zochten extra centen. Dus hebben we elkaar snel gevonden. Hun kapitaalinjectie en omkadering laten ons toe om enkele tandjes bij te steken. Ten eerste omdat we vanaf nu enkel en alleen met **Trifox** kunnen bezig zijn, secundo omdat er een extra designer aan boord is die er zich eveneens fulltime op kan toelagen. Dat is ook nodig, willen we begin 2021 lanceren en dan eindelijk omzet beginnen genereren." Trifox is een spel waarbij de speler verschillende vaardigheden voor zijn



*"Met onze eigen creatie Trifox willen we mondiaal doorbreken."*  
**Emiel De Paepe**

© Luc Demiddele

karakter kan kiezen, om vervolgens tegenstanders te verslaan. "Het spel knipoogt om de haverklap naar de sfeer van de gamebeleving van weleer. Uiteraard zullen we het internationaal lanceren, want de Belgische markt is veel te klein om ons puur daarop te focussen. We hopen dat het spel vrij snel mondiaal kan doorbreken, zodat we er ook extra content voor kunnen ontwikkelen of op termijn met een tweede spel kunnen starten. Dat laatste is echt nog niet voor morgen."

## Intensief opleidingstraject

Glowfish Interactive werkte lang vanuit de incubatiehub van de DAE-opleiding en verhuisde in november 2019 naar het

Kortrijkse incubatiecentrum **Hangar K**. **Emiel De Paepe:** "Daar komen we veel andere mensen met een DAE-verleden tegen. Veel samenwerking is er echter niet, iedereen is vooral met zijn eigen ding bezig. De DAE-opleiding was voor ons van cruciaal belang. Het was een heel intensief traject, maar daar ben ik alleen maar dankbaar voor: het bood een voorsmaakje van hoe het er in deze toch harde nichemarkt aan toe gaat. Brecht en ikzelf verzorgen zelf nog één dag in de week gastcolleges voor de DAE-opleiding. Gemiddeld werken we jaarlijks ook met één of twee stagiairs van hen."

[www.glowfishinteractive.com](http://www.glowfishinteractive.com)



Nederlandse vestiging is nieuwe hefboom

# Nanopixel zet in op internationale expansie

**Bart Vancauwenberghe, freelancejournalist**

Een marktleider in België en een stevige groeier over de grenzen: Nanopixel heeft de wind in de zeilen. Het Roeselaarse bedrijf van Dietrich De Blander en Eline Taelman bereikte die status dankzij een sterke kwaliteitsfocus en de brandende ambitie om te bewijzen dat je in deze nichemarkt wel degelijk tot een grote onderneming kan uitgroeien. "Naast de vastgoed- en de industriële markt, hebben we met de entertainmentsector een veelbelovend derde segment aangesneden."

Het geesteskind van **Dietrich De Blander** en **Eline Taelman** stamt uit 2010. De onderneming was aanvankelijk in Kortrijk gevestigd (sinds 2012 in Roeselare) en beleefde de eerste twee jaar een gestage expansie met 3D-visualisaties van vastgoedprojecten. "We kenden onze eerste forse groeischeut in 2014, toen we ons ook gingen toeleggen op virtual reality (VR). Dat vertaalde zich in een eerste project voor Unilin, waarbij mensen via een 'Virtual Floor Styler' in ruimtes konden rondlopen en zelf diverse vloerbekledingsstijlen konden kiezen. Sindsdien zijn nog meer industriële bedrijven de VR-mogelijkheden gaan verkennen. Het deed ons besluiten resoluut voor groei te kiezen, waardoor we in 2016 al een team van twintig mensen telden. De focus op oplossingen voor vastgoedklanten bleef, maar het belang van interactieve technologie ging stevig crescendo. Dat kreeg nog een extra dimensie in 2017, toen VR steeds beter ingeburgerd geraakte en ook op andere hardware (zoals touchscreens en videowalls) werd geïmplementeerd." Nog eens drie jaar later telt Nanopixel 52 medewerkers.

## Op eigen kracht

Anno 2019 realiseerde Nanopixel een groei van 6,5 miljoen euro, nadat het er in slaagde het zakencijfer elk jaar te verdubbelen. "Het was de ambitie om dat opnieuw te doen tegen 2023, al worden we nu door de coronacrisis voor het eerst met een neerwaartse

curve geconfronteerd en moeten we die doelstelling misschien bijstellen. Het is wel een troef dat we tot nu toe alles met eigen middelen hebben bekostigd, zonder externe financiering. We willen die filosofie in de toekomst graag aanhouden, al zou het kunnen dat we ooit toch investeerders moeten zoeken, mochten we plots ook in het buitenland een enorme boost kennen."

Nanopixel noemt zich de Belgische marktleider in 3D-visualisatietechnologie omwille van verschillende redenen. "Toen we ermee begonnen zijn, stond deze markt nog in zijn kinderschoenen, waardoor we een bepaalde voorsprong hebben genomen. Ten tweede zie je dat de meeste van onze collega's doorgaans veel kleinere bedrijven zijn, van maximum tien mensen. Velen laten zich afremmen door het vooroordeel dat je met onze specialisatie in België niet groot kán worden, maar wij wilden bewijzen dat je er wel een groot bedrijf mee kan uitbouwen, zonder afbreuk te doen aan de kwaliteitsfocus. Dat kwaliteitsverschil situeert zich in een betere belichting, een verfijnde postproductie (het door fotoshoppen opwaarderen van de beelden om een aangename sfeer te creëren, red.) en een heel hoge beeldresolutie."

## Lonken naar het Midden-Oosten

Die troeven speelt Dietrich De Blander ook uit op internationale beurzen. Daardoor creëerde het bedrijf een afzetmarkt in het Midden-Oosten. "Velen

vroegen zich af wat wij in godsnaam op een beurs in Dubai konden doen, maar ik stelde er snel vast dat wij onszelf een relevante speler mogen noemen. Dergelijke evenementen vergen een financiële inspanning, maar leveren altijd een mooie return op. Vandaag zijn we in verschillende landen actief, door telkens gericht in te spelen op vragen die op ons afkomen.

We stonden klaar in de startblokken om nog dit jaar een filiaal in Nederland te beginnen, maar door de coronapandemie staan die plannen even 'on hold'. Het neemt niet weg dat Nederland voor ons een interessante markt blijft – zeker voor vastgoed – en een vestiging daar kan extra capaciteit genereren om onze voetafdruk in Europa te versterken."

## Kids corners

De Roeselaarse onderneming steunt vandaag op drie pijlers: vastgoed (circa 70% van de omzet), industrie (25%) en entertainment (5%, maar sterk groeiend). "We zijn in die laatste sector begonnen door voor retailspelers een interactieve kids corner te ontwikkelen. Terwijl hun ouders shoppen, kunnen kinderen een tekening kleuren, die op een muur leggen en hun tekening vervolgens in 3D tot leven zien komen. Ook de horeca (onder meer wegrestaurants) en zwembadketens (Lago, Sportoase,...) springen gretig mee op die kar. Voor de industrie ligt de focus op VR- en AR-toepassingen, met de klemtoon op



***“We hebben onze steile groei vooralsnog helemaal zelf bekostigd, zonder externe financiering.”***  
***Dietrich De Blander***

© Luc Demiddele

online configuratoren en interactieve tools die ook optimaal functioneren in een browseromgeving. Het illustreert onze continue drang naar innovatie en expansie.”

Voor de vastgoedmarkt creëerde Nanopixel met **ShowReal** een ideale verkoopstool voor projectontwikkelaars en makelaars, omdat deze eindklanten de mogelijkheid biedt een levensechte virtuele rondleiding te krijgen in een vastgoedproject dat nog moet worden gebouwd.

In de wereld van de **escape games** is Nanopixel niet thuis. “Gaming is voor ons geen corebusiness, we hebben daar geen affiniteit mee.”

### **Goede uitvalsbasis**

Vijftien tot twintig van de 52 Nanopixel-medewerkers zijn alumni van de **DAE-opleiding** in Kortrijk. “Die opleiding levert heel wat afgestudeerden op die uitstekend vertrouwd zijn

met de programma’s waarmee we 3D-visualisaties maken. Ze zijn technisch heel goed onderlegd, alleen moeten wij ze dan nog meer voeling met de architectuurwereld geven. Ook voor onze interactieve toepassingen beschikken ze over een brede basis. De meerwaarde zou voor ons nog iets groter zijn mocht Howest de studenten duidelijk maken dat ze met deze opleiding bredere perspectieven hebben dan werken in internationale gamestudio’s. Maar we klagen allerminst: de dialoog met de school is uitstekend.”

Over onderwijs gesproken: Dietrich De Blander is een schoolvoorbeeld van hoe de braindrain ook in omgekeerde richting kan werken. De Gentenaar voelt zich als een vis in het water in Roeselare. “In onze sector zou het bijna evident zijn om ons in Gent of Brussel te vestigen, maar we voelen absoluut die behoefte niet, integendeel. We hebben onze eerste woning in Kortrijk gekocht toen ik daar in

2009 freelance voor een bedrijf werkte. Als lid van The Hub zijn we ook actief in Gent. Dat biedt onze salesmensen de mogelijkheid om in Gent demo’s te geven en klanten te ontvangen.”

Dat ondernemerschap weerspiegelt zich ook in verstandig omgaan met de coronacrisis. “We zijn tijdelijk teruggevallen op circa de helft van onze omzet: veel bestellingen zijn in de pijplijn blijven steken, maar we kunnen wel de projecten uitvoeren waarvoor al groen licht was gegeven. Daardoor zijn maar zeven mensen tijdelijk werkloos. Tijdens deze periode hebben we wel ervaren dat thuiswerken goed functioneert, al kun je zo natuurlijk niet dezelfde sfeer creëren als op kantoor. Onze ‘happiness officer’ waakt er evenwel over dat onze mensen zich goed in hun vel blijven voelen”, besluit Dietrich De Blander.

[www.nanopixel.be](http://www.nanopixel.be)

Around Media ruidde West-Vlaanderen voor doorgroei in Gent

# Focus verschuiven van groei naar winst

**Bart Vancauwenberghe, freelancejournalist**

Around Media, specialist in 3D-visualisatie voor de vastgoedsector, blijft boomen, zelfs in coronatijden. CEO en leperling Wannes Vanspranghe opent binnenkort een kantoor in Londen en wil tegen 2022 ook in andere continenten meer voet aan de grond krijgen. Het team van 37 mensen, dat voor 60% uit DAE-alumni bestaat, krijgt dus zeker nog versterking. Nu nog werken aan de rentabiliteit van het bedrijf.

Architectuur heeft **Wannes Vanspranghe**, die in Roeselare woont, altijd al geboeid. Daarom volgde de gewezen houtbewerkingsstudent van VTI Ieper nog een opleiding architectuur aan de hogeschool in Gent en trok hij nadien naar Kortrijk, om er de DAE-opleiding te volgen. "Toen ik begon, was coördinator **Rik Leenknecht** onbewust mijn grootste motivator: hij gaf aan dat het, met mijn achtergrond, aartsmoeilijk zou worden om me er doorheen te worstelen. Ik heb nooit een herexamen nodig gehad en studeerde in 2011 af", lacht Wannes.

## Private investeerders

Na zijn studies deed hij nog ervaring op bij een vastgoedcommunicatiebureau voor hij als freelancer startte met **Pixel-Ant**. "Onder die naam ontwikkelde ik een op virtual reality gebaseerde technologie voor de vastgoedmarkt. Eigenlijk heb ik met Pixel-Ant de grondslag gelegd voor waar Around Media vandaag op steunt, met de creatie van een aantal elementen én klanten. Ik werkte ook even voor concullega **Nanopixel** op freelancebasis, een positieve ervaring. Op projecten waar het puur over 3D gaat, komen we elkaar verder tegen, ook al hebben we een andere aanpak en positionering in de markt."

**Wannes Vanspranghe**: "Omdat ik zelf geen programmeur ben en bewust mee wou bouwen aan een groter technologiegedreven verhaal, heb ik in 2015 met vier andere vennoten (**Thijs Morlion, Samuel Eeckhout, Jacco Goris**

en **Arne Derynck**) Around Media boven de doopvont gehouden. Inmiddels zijn die partners geen aandeelhouder meer, al zijn twee van hen wel nog binnen het bedrijf actief. Intussen verwelkomden we diverse private investeerders die in ons verhaal geloven. **Pieter Van Hoorne** is als manager toegetreden, om mee de firma te leiden."

## Link met escape rooms

Around Media bouwde zijn 3D-visualisatietechnologie op basis van 'Unreal Engine', de 'game engine' van Epic Games. "Hierin kunnen we de ruimtes van een vastgoedpand genereren, waarmee we vervolgens aan de slag kunnen in Prompto, een verkoopplatform voor de vastgoedontwikkelaar. In Prompto kunnen vastgoedontwikkelaars en -verkopers hun eindklanten via een 360°-zicht het volledige pand leren kennen, waarna ze het samen met de consument volledig kunnen configureren. Prompto is een heel open systeem, dat onder meer ook touchscreens, hoogwaardige Barco-schermen en 3D-brillen ondersteunt. Dat is voor mij ook de basis van 3D: het moet bruikbaar zijn voor om het even welke tool. Beperkingen zijn eigenlijk uit den boze."

Opmerkelijk: in tegenstelling tot de meeste andere start-ups die producten ontwikkelen op basis van gametechnologie, heeft Around Media sinds kort wel een (familiale) link met de markt van escape rooms en escape

games.

**Wannes Vanspranghe**: "Mijn broer Joran is de man achter **Lockdown Escapes**, met vestigingen in Gent en Kortrijk. Door de coronacrisis liet hij ze digitaliseren, zodat geïnteresseerden nu ook via de virtuele weg in de escape rooms kunnen rondwandelen en het mysterie oplossen. Het is alvast een interessante testcase om te zien of we voor deze markt extra diensten kunnen ontwikkelen."

## Exit West-Vlaanderen

Op vijf jaar tijd beleefde Around Media een explosieve groei. Het bedrijf telt intussen liefst 37 medewerkers. "Aanvankelijk waren we gevestigd in de incubatorhub van Howest. Vervolgens zijn we verhuisd naar **Park Office** in **Kortrijk**, nadien vonden we een onderkomen in Beveren-Leie. Einde 2017 hebben we de stap naar Gent gezet, om twee redenen. Ten eerste vonden we in geen enkele West-Vlaamse stad vlakbij een station een kantoor dat groot genoeg was voor ons. Omdat we intussen ook veel mensen uit Belgische grootsteden rekruteerden, viel de keuze uiteindelijk op de Arteveldestad. Vanuit duurzaamheidsoverwegingen geven we onze mensen geen bedrijfswagens, maar stimuleren we hen om zoveel mogelijk met het openbaar vervoer of per fiets te komen werken. Ik geef grif toe dat het tegen mijn goesting was om West-Vlaanderen te verlaten. Als Hangar K een jaartje vroeger was opgestart, hadden we ons hoogstwaarschijnlijk daar gevestigd. Ik vind het een heel toffe omgeving,

zeker door de link met andere start-ups van DAE-alumni, maar we wilden geen goede mensen verliezen en konden het ons daarom niet permitteren om te wachten.”

### Focus op groeien

De aanwerving van tientallen profielen verliep vrij vlot voor Around Media.

“We werken inmiddels ook met enkele buitenlanders, zoals een Canadees en een Griek. Verkopers zijn het moeilijkst te vinden, maar softwareontwikkelaars vinden het fijn om in een ‘game engine’ een hoogwaardig product te maken dat prima presteert en nog continu wordt verbeterd.”

**Wannes Vanspranghe** steekt het niet onder stoelen of banken, groei was altijd al de ultieme ambitie van Around Media: “Die groeifocus is broodnodig om te overleven in een markt waarin de grotere spelers de kleintjes opeten. Daarom was het cruciaal om meteen ook over de grenzen business te ontwikkelen. We groeien intussen volop in Nederland, Duitsland, Frankrijk en de Verenigde Staten. Een van onze medewerkers woont en werkt in Londen en zal mee de opstart van een kantoor in de Engelse hoofdstad in goede banen leiden. Londen is een uitstekende vastgoedhub, alle grote spelers zijn er aanwezig en er zit heel veel kapitaal. Dan moet je daar gewoon zelf ook aanwezig zijn. Tegen pakweg eind 2022 willen we ook de mogelijkheden in Azië én het snelgroeiende Afrika ontdekken.”

### Nieuwe kapitaalrondes & rentabiliteit

Hoewel het bedrijf al een indrukwekkend parcours aflegde, is de CEO niet helemaal tevreden. “Ik ben een vrij rusteloos type. Ik had gehoopt nog iets verder te staan, al mogen we met een omzet van **2 miljoen euro** niet mopperen. De voorbije jaren hebben we elke cent besteed aan de verdere ontwikkeling van ons product. In functie daarvan hebben we in een eerste kapitaalronde ook 2 miljoen euro opgehaald. Om onze

buitenlandplannen te boosten, zullen we dat initiatief vermoedelijk nog eens herhalen. Nu moet de nadruk steeds meer op winstgevendheid liggen. Het is typisch voor een softwarebedrijf om gedurende de eerste vijf tot zeven jaar verlies te draaien, omdat grote groei ook gepaard gaat met grote investeringen. Ook bedrijven als Showpad, Teamleader en zelfs het grote Colibra hebben dat meegemaakt. In ons streven naar exponentiële groei en winstoptimalisatie willen we ook

zoveel mogelijk toeleveranciers voor de bouwsector (zoals meubelmakers, tegelaanbieders,...) in ons verhaal betrekken. Ze kunnen hun producten digitaliseren, zodat ze worden opgenomen in de configurator waarmee de eindklant zijn huis of appartement in de 3D-versie kan uitrusten. Die klant krijgt zo digitaal al een waarheidsgetrouw beeld van hoe de realisatie er daadwerkelijk zal uitzien.”

[www.around.media](http://www.around.media)

***“Ik geef grif toe dat het tegen mijn goesting was om West-Vlaanderen te verlaten. Indien Hangar K iets vroeger was opgestart hadden we ons wellicht daar gevestigd.”***  
**Wannes Vanspranghe**



# #MEERWESTVLAANDEREN

Vanaf 2020 zetten wij als provinciebestuur in op Meer West-Vlaanderen. We investeren meer dan **250 miljoen** in meer fietspaden, meer groen, meer opleidingen voor werknemers, meer ontwikkelingskansen voor ondernemers en landbouwers, meer duurzaamheid...

Meer West-Vlaanderen realiseren we samen met alle West-Vlaamse steden en gemeenten, samen met Vlaanderen, België en Europa. Ook samen met jou.

INTERNATIONALE SAMENWERKING

DUURZAAM BOUWEN EN VERBOUWEN

KUST-REDDINGSDIENST

MUG-HELI

VISSERIJ

OPLEIDING VEILIGHEIDSDIENSTEN

KLIMAATROBUUST  
WATERSYSTEEM

100.000 WERKNEMERS  
VOLGEN OPLEIDINGEN

ONDERHOUD  
3.565 KM  
WATERLOPEN

AANLEG  
OVERSTROMINGS-  
GEBIEDEN

PROVINCIAAL HOF  
ALS OPEN HUIS

AGROTOPIA:  
INNOVATIE IN LANDBOUW

TOERISME

3.180 KM  
FIETSNETWERK

30 MILJOEN  
OVERNACHTINGEN

4 TOERISTISCHE  
REGIO'S

28 MILJOEN  
DAGTOERISTEN

9 GROENE  
ASSEN

NATUUR  
& MILIEU

20 PROVINCIE-  
DOMEINEN

2.000 HA  
NATUUR

## MEER WETEN OVER #MEERWESTVLAANDEREN?

- \* [www.west-vlaanderen.be/meerwestvlaanderen](http://www.west-vlaanderen.be/meerwestvlaanderen)
- \* [www.facebook.com/westvlaanderen](https://www.facebook.com/westvlaanderen)
- \* @provinciewvl (twitter)
- \* @provincie\_wvl (instagram)
- \* informatiecentrum Tolhuis: 0800 20 021 (gratis nummer)
- \* [www.west-vlaanderen.tv](http://www.west-vlaanderen.tv)

Magikor bv zet in op interactieve beleving

# Ex-Barco-ingenieurs gaan voor immersive displays

**Bart Vancauwenberghe, freelancejournalist**

Barco is, als innovatiegedreven bedrijf, een grote vijver van internationaal technologisch talent en een springplank voor pionierende ondernemers. Yoav Nir en Lei Li zijn daar uitgesproken voorbeelden van. Zij zijn de oprichters van Magikor bv, dat zich specialiseert in de uitwerking van projecten gebaseerd op 'immersive' displays. Die dompelen de gebruiker volledig onder in een interactieve wereld. Magikor, met uitvalsbasis in Wevelgem, werkt nauw samen met Vivalyte, een ander bedrijf van Lei Li dat focust op dynamische lichtreclames.

**Yoav Nir** groeide op in Klein-Brabant en studeerde in 1995 als burgerlijk ingenieur af aan KU Leuven. Hij verhuisde kort daarna naar West-Vlaanderen vanwege zijn eerste job als application engineer bij **Barco**. "Een van de eerste projecten die ik mocht behartigen, was de integratie van projectieschermen in alle ruimtes van de villa van **Bill Gates**. Die ervaring is me altijd bijgebleven", lacht hij.

## Peetvader van ClickShare

Yoav Nir is het schoolvoorbeeld van een intrapreneur: er vloeide altijd al ondernemersbloed door zijn aderen, wat zich vertaalde in de commercialisering van de Barco-oplossing voor stereoscopie (technologie van beeldprojectie via een 3D-bril, red.), initieel vooral bedoeld voor industriële applicaties. Later verdiepte hij zich ook in simulatie- en virtual reality-technologie. Bovendien was hij een van de bedenkers van **ClickShare**, een draadloze presentatie- en vergadertechnologie die mensen toelaat om op een eenvoudige, natuurlijke manier te communiceren. Nir was verantwoordelijk voor de businessdevelopment van ClickShare en zorgde er mee voor dat deze innovatie een gigantisch succes werd.

Bij Barco stond Yoav Nir ook een tijdje in voor de afdeling virtual reality (VR). Daar leerde hij collega **Lei Li** kennen. "Na mijn studies aan de universiteit van Tianjin, kwam ik naar België om



Oud-Barco-boys Lei Li (links) en Yoav Nir dompelen met Magikor de gebruiker volledig onder in een interactieve wereld.

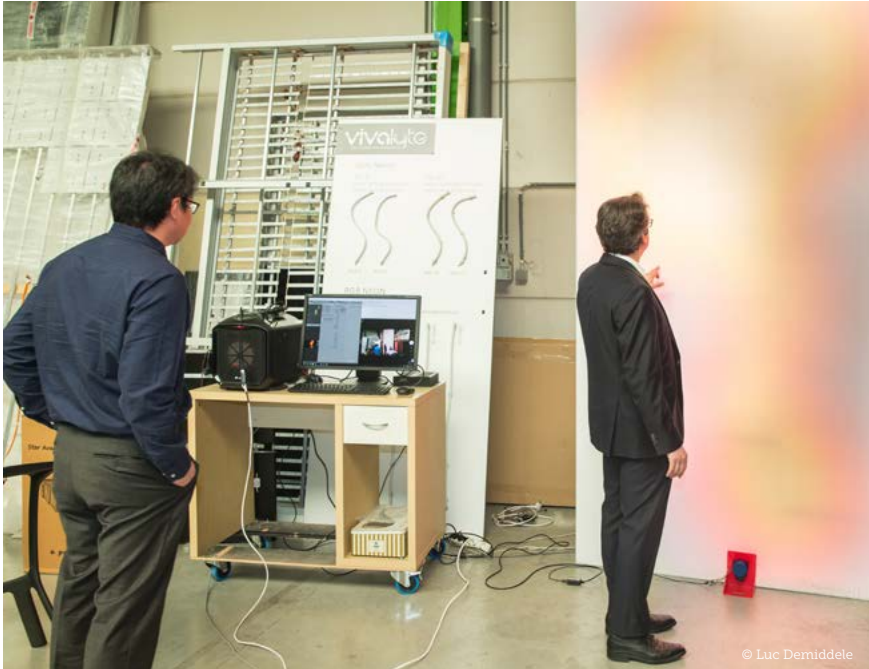
opleidingen te volgen aan KU Leuven en UGent", legt Lei Li uit. "Uiteindelijk bleef ik, samen met mijn vrouw, plakken in West-Vlaanderen. Bij Barco startte ik destijds als application engineer, om later door te groeien tot functies als sales director en uiteindelijk strategisch marketeer. Omdat ik professioneel graag op eigen benen wou staan, volgde ik bij Vlerick nog een MBA-opleiding."

## Dynamische publiciteit

In 2012 verliet Lei Li Barco om met Vivalyte een eigen onderneming op te starten, met Wevelgem als uitvalsbasis. "Onze focus lag altijd op ledbelichting voor verschillende toepassingen,

hoofdzakelijk voor lichtreclames. Wij staan dan bijvoorbeeld in voor het design van lichtposters die je vaak aan bedrijfsgevels ziet, waarna die geproduceerd en geïntegreerd worden door partners. Die technologie laat ook toe om heel 'immersive' omgevingen te creëren, waarin de gebruiker volledig in een bepaalde wereld wordt ondergedompeld. We hebben sinds onze opstart een heel mooi groeitraject afgewerkt."

Yoav Nir en Lei Li bleven na diens Barco-afscheid contact met elkaar houden. In 2017 leidde dat tot een nieuwe professionele samenwerking. **Yoav Nir:** "Na 22 jaar heb ook ik toen,



met veel dankbaarheid, een streep getrokken onder mijn Barco-jaren. Vanuit mijn ervaring met het creëren en commercialiseren van disruptieve technologieën, ging ik aan de slag als zelfstandig consultant om bedrijven bij dergelijke trajecten te ondersteunen. Zo hielp ik Lei Li bij de markt- en businessstrategie van Vivalyte, maar ik was ook aan de slag in andere industrieën. De voorbije drie jaar leerde ik onder meer via projecten voor verzekeringsfirma's dat de fundamenten van businessdevelopment universeel zijn, ook als de complexiteit los staat van technologie. De uitdagingen om vernieuwende producten en diensten te commercialiseren, bundelde ik in mijn boek **Game Changing Innovation** (uitgegeven bij Die Keure)."

De voorbije jaren ontwikkelde Lei Li systemen om lichtreclames te dynamiseren door animatie via de ledbelichting. "Het deed ons inzien dat interactiviteit het effect van dynamische verlichting nog kon verbeteren, zeker in een opstelling met immersive displays. Daarom beslisten we om de krachten te bundelen en dit jaar samen Magicor op te richten", gaat Lei Li verder.

### Real time

'Immersive' technologie biedt de eindgebruiker de kans om te interageren met displays. Dat creëert een heel leuke ervaring, die nog boeiender wordt naarmate de displays groter zijn.

**Yoav Nir:** "Eigenlijk draait de technologie rond het visualiseren van een bepaalde 'game content' op dergelijke displays. Dat is mogelijk door de combinatie van virtual reality, zware grafische computers die beelden genereren, en immersive displays om de content op te projecteren. Om de eindgebruiker een optimale ervaring te geven, is het cruciaal dat alles in real time gebeurt, waarbij de beelden zich dus direct aan de acties van de gebruiker aanpassen. Dat is vergelijkbaar met een videospel of met een vliegsimulator."

Dergelijke immersive visualisaties werken het krachtigst als de gebruiker volledig in de ervaring wordt ondergedompeld. "Dat gebeurt idealiter in ruimtes waar de displays in een 180°- of 360°-opstelling staan. De ervaring wordt nog versterkt als ook op het plafond dergelijke displays zijn gemonteerd en dus een koepel vormen. Voor het welslagen van dergelijke projecten is de aansturing cruciaal, zowel van de projector als van de computer die de grafische beelden genereert. Die

aansturing is specialistenwerk, waarin Lei Li en ikzelf al heel wat ervaring hebben opgebouwd."

### Coronadomper & shopervaring

Hoewel Magicor nog piepjong is, kan het al mooie referenties voorleggen. Zo leverde het immersive displays voor een beursstand van **Berry Alloc**. "Het is uiteraard de bedoeling om dat referentielijstje de komende maanden en jaren aan te vullen met mooie realisaties voor klanten in binnen- en buitenland. We hadden het geluk om voor de lockdown nog te kunnen deelnemen aan de beurs EuroShop in Düsseldorf, een cruciale ontmoetingsplaats voor de retailsector waar we uitstekende contacten hebben gelegd. Toch zet het coronavirus ook ons een lelijke pad in de korf: we beseffen dat winkeliers nu in eerste instantie bezig zijn met het aanpassen van hun panden aan de vereisten voor social distancing, en dat andere investeringen mogelijk wat worden uitgesteld. Anderzijds kunnen we er met onze technologie wél voor zorgen dat mensen weer liever naar winkels komen, nadat ze de jongste maanden nog sterker vertrouwd raakten met de voordelen van e-commerce. Immersive displays kunnen absoluut een meerwaarde betekenen bij de creatie van een leuke, intense shopervaring."

Yoav Nir en Lei Li zien ook toepassingsmogelijkheden in de architectuur-, de engineering- en de constructiewereld, de integrale entertainmentsector en de automotive- en maakindustrie. "Wij zijn geen start-up die meteen exponentieel zal groeien, maar we zijn wel vastbesloten om voor werkgelegenheid te zorgen en op die manier de economie hier te stimuleren. We hebben de no-nonsense ondernemingscultuur en de werkethiek in West-Vlaanderen altijd geapprecieerd", besluit Yoav Nir, die momenteel alle operationele zaken behartigt.

[www.magicor.be](http://www.magicor.be)

Bertrand Pouseele, zaakvoerder van Het Woonhuis in Poperinge

# Tijd om te experimenteren

**Christina Van Geel, Stem & Pen**

Bertrand Pouseele is de pater familias van familiebedrijf Het Woonhuis in Poperinge. Een meubelzaak met focus op slaapcomfort. Bertrand is een ondernemer met een visie, hij is doener én denker. Positief, innovatief, de toekomst altijd een paar stappen voor. Die ingesteldheid komt hem van pas in coronatijden, waarin we meer dan ooit de toekomst zelf moeten maken, heruitvinden zelfs. Zoals zovele middenstanders waakt Bertrand erover dat de ondernemersdroom geen nachtmerrie wordt. Dit is een tijd van mogelijkheden, maar ook een tijd om te durven, om van dromen nieuwe doelen te maken.

**Bertrand Pouseele:** Ik heb er als kind nooit van gedroomd om paus of brandweerman te worden. Ondernemen is mij met de paplepel ingegoten. Mijn ouders, Jef en Jeanne, hadden een eigen zaak in rook- en lederwaren. Een klein bedrijf waar klantvriendelijkheid centraal stond. Ik herinner me dat ik 's avonds met mijn pa 'de schuif' natelde. Elke avond die reflectie: was het een goeie of een minder goeie dag, heb ik het goed gedaan vandaag? Dat heeft mee mijn karakter gevormd. De drive om het goed te doen.

Ik herinner me de prachtige stenen of sierlijke houten pijpen waarmee tabak werd gerookt. De geur van het leder waaruit handtassen en boekentassen werden gemaakt. Die zin voor kwaliteit en schoonheid is me een leven lang bijgebleven. Dat je mensen gelukkig kan maken door handel te drijven, dat voel ik zelf nog elke dag. Dat is de kern van de zaak. Dat is wat ons relevant maakt en dat besef ik nu meer dan ooit.

Natuurlijk heb ik er als kind van gedroomd om de zaak van mijn ouders over te nemen. In het atelier van mijn pa ontwierp ik handtassen in karton (lacht). De goesting was er! Maar de rookwarenbranche, met authentieke tabaksproducten, had weinig toekomst. Mijn lief, later mijn vrouw, was de dochter van een timmerman. Begin jaren '80 veranderde het meubelaanbod heel snel. De uitzet die trouwers van hun ouders meekregen was uitgeleefd. Meubels kregen een ander en veel hipper imago.



*“We staan als kleine lokale onderneming veel dichterbij onze klant, maar dan nu even niet letterlijk...”*  
Bertrand Pouseele



Het werd een uiting van creativiteit en persoonlijkheid. We zijn in dat gat in de markt gesprongen en we hebben een heel nieuw meubelaanbod gecreëerd. We zijn onze zaak gestart in mei 1980, een economisch armoedejaar. Maar dat zagen we als een kans: het kon alleen maar beter gaan.

### Een tijd van mogelijkheden

Mensen van de generatie van mijn ouders hebben hun middelbare school afgemaakt tijdens de oorlogsjaren. Ze hebben geleefd en gewerkt met voorzichtigheid én met passie in de herstelperiode die kansen bood. Het zijn die veerkracht en ondernemingszin die wij in deze economisch erg onzekere tijd ook nodig zullen hebben. Dat hebben zij ons voorgedaan.

Dit is een tijd die mogelijkheden geeft. Veranderingen zijn vlotter bespreekbaar en onmiddellijk volgt daarop de concrete vraag: HOE gaan we dit realiseren? Tegelijk is er veel onzekerheid. Hoe zullen consumenten zich gedragen en hoe zal de markt reageren? Breekt er onder de middenstand een kortingoorlog uit en overzien we over enkele maanden een slagveld? Of slaan we de handen in elkaar, leggen we de focus op kwaliteit, gezondheid en hygiëne? Zijn we bereid het anders te doen of willen we zo snel mogelijk terug naar hoe het was, met als resultaat dat niemand vooruitgaat? We hebben nu de kans om misschien minder maar wel beter te produceren en te consumeren. Dat zijn allemaal zaken waarop we ons als handelaars strategisch moeten voorbereiden.

### Een klein en wendbaar bootje

Innovatie is ons niet vreemd. Snel schakelen, snel reageren, dat zit in ons DNA. Het is de leidraad van elke ondernemer. Vooral als je handig klein bent, kan je snel schakelen. Zoals een klein bootje veel sneller het roer kan wenden dan een groot cruiseschip.

Enkele innovaties worden nu versneld doorgevoerd. We stellen ons al langer de vraag hoe we ons logistiek beter kunnen organiseren. Fysiek ben ik met mijn leeftijd de zwakste schakel in ons team. De producten ter plaatse brengen en monteren, dat is niet evident voor mij. Een vaste hulp zou een vaste kost zijn. De voorbije weken zijn we op zoek gegaan naar een duurzame oplossing: onze leveringen zullen voortaan via een logistiek bedrijf gaan. Een samenwerking die ons 'future proof' maakt. Zo kunnen we ons weer focussen op waar we echt goed in zijn: het contact met de klant optimaliseren.

### De droom mag geen nachtmerrie worden

Het Woonhuis is een droom die we delen met ons hele gezin. Voor onze kinderen en intussen kleinkinderen is het altijd een warme en veilige cocon geweest. Een plek waar ze afspreken met hun vriendjes, een belangrijk deel van hun thuis. Van kleins af aan zijn onze kinderen ook heel betrokken geweest bij de zaak. Ze gingen mee naar meubelbeurzen, ze wisten al heel vroeg hoe handel in elkaar zat en hoe de economie draaide. Een van de drie zit nu mee in de zaak.

Maar of ik de droom wil doorgeven aan de volgende generatie(s)... De voorbije weken is dat een groeiende onzekerheid geworden. Wij zijn gestart van nul, dan kan je alleen maar vooruitgaan. Met de coronacrisis liggen de zaken intussen veel complexer. Wil ik hen opzadelen met de huidige risico's? Daar worstel ik mee. Er is zoveel onduidelijk en onzeker. Ik kan hen geen garanties meegeven. Ik lig daar wel wakker van. Mijn droom mag voor hen geen nachtmerrie worden. Maar ze zijn intelligent, kennen de kunst van het ondernemen en zijn niet bang om te innoveren. Ze zijn beter geplaatst dan ik om over de toekomst te oordelen.

### Morgen wordt anders dan gisteren

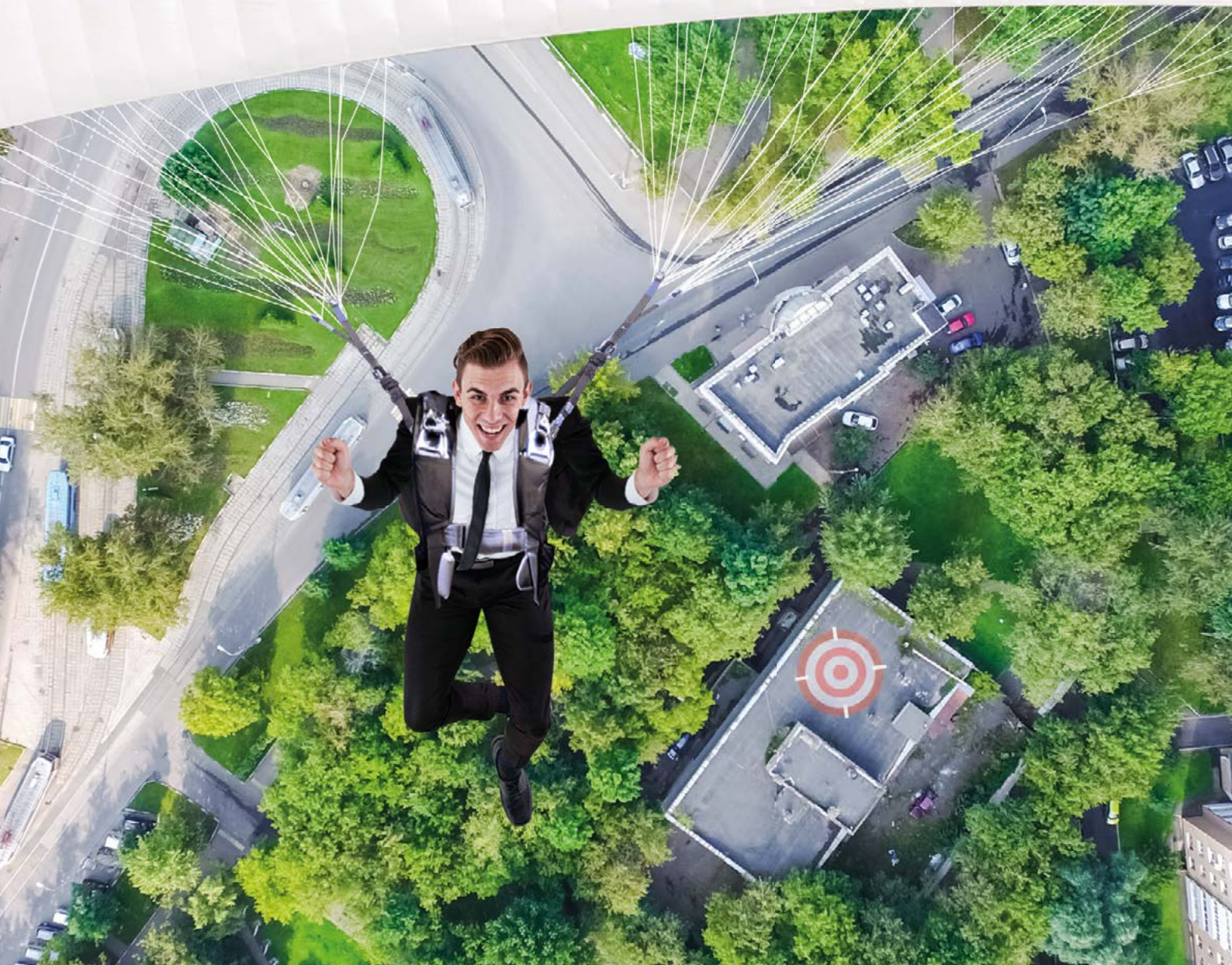
Ik denk dat we als kleinhandelaars bij het bedwingen van de coronacrisis een paar mooie kansen hebben laten liggen. De grote zaken wekken de indruk veiliger en beter georganiseerd te zijn. Fysiek afstand houden is er ook minder een probleem dan in bijvoorbeeld een kleine boetiek. Maar als kleine zaak heb je andere troeven. We staan veel dicht bij onze klant, nu even niet letterlijk, maar wel in zorg en aandacht. Die boodschap hadden we gezamenlijk moeten uitsturen. Bijzondere winkels, dicht bij u. Lokaal en dichtbij, ik hoor economen en politici het graag zeggen, maar we moeten dat vertalen in een nieuwe context. We moeten die waarden heel concreet in een toekomstvisie gieten. We gaan niet terug, we gaan verder. Naar morgen. En morgen zal zeer waarschijnlijk anders zijn dan gisteren. Hoe sneller we ons daarvan bewust zijn, hoe beter.

### Dit is een tijd om te durven

Als mens, als middenstanders zijn we individueel ingesteld. We zijn het gewoon om goeie ideeën niet te delen want dan gaat een ander ermee lopen. Dat zit in onze aard. Dat moeten we nu gekeerd krijgen. We hebben ook een overheid nodig die verder durft te denken, die kansen geeft om die nieuwe toekomst mee vorm te geven. We moeten nu niet vasthouden maar opbouwen. We moeten ons durven voorstellen hoe het zou kunnen zijn. Het enige wat we nu even niet kunnen, is fysiek dicht bij elkaar komen, maar er is nog zoveel wel mogelijk. Vanuit de beperking die we hebben, kunnen we heel innovatieve en creatieve dingen organiseren. Dat geeft perspectief. Anders gaan we het niet volhouden. Dit is een tijd om te experimenteren, een tijd om te durven.

[www.inhetwoonhuis.be](http://www.inhetwoonhuis.be)

# Zet de landing in naar je ideale werkplek



**Spring en land veilig in één van onze werkpanden.**

Ben je als ondernemer op zoek naar een eigen plek om je zaak professioneel uit te bouwen? Een flexplek, kantoor of atelier? Jouw perfecte uitvalsbasis bevindt zich zeker in één van de 17 werkpanden in West-Vlaanderen! Een goed vangnet, een breed netwerk en persoonlijke begeleiding krijg je er bovenop.

**Wil je meer weten over een eigen professionele werkplek?** [www.twerkpand.be](http://www.twerkpand.be)

**POM**  
maakt werk van West-Vlaanderen

**Innoveer sneller  
met onze kennis!**



Hoe implementeer je virtual reality en data-engineering succesvol? Hoe kan een nieuwe grondstof of verbeterde receptuur jouw onderneming wapenen voor de toekomst? Onze **hogescholen delen hun kennis** graag met jou! **Nieuwe technologische mogelijkheden** vragen ook **innovatieve business-modellen**. Ons team van ervaren coaches biedt **bedrijfsbegeleiding** in de sectoren Agrofood, Energie, Life Sciences en Gezondheid, Logistiek, Machinebouw & Mechatronica en Nieuwe Materialen.

**Interesse in een innovatieboost  
voor jouw onderneming?**

Registreer je vandaag nog voor een kosteloos begeleidingstraject op [www.ssbridge.eu](http://www.ssbridge.eu)

# VIVES: nieuw graduaat Creative Digital Design



Samenstelling: Filip Santy, TUA West

Hogeschool VIVES Campus Brugge Xaverianenstraat organiseert vanaf september 2020 een nieuw graduaat Creative Digital Design. Dat is een afstudeerrichting binnen het graduaat industriële informatica-multimedia. Sinds het academiejaar 2019-20 zijn de graduaat immers ingekanteld in de hogescholen.



Het zal niemand ontgaan zijn. De wereld heeft de laatste jaren een enorme digitale shift doorgemaakt: digitaal is het nieuwe normaal.

Internettoegang is een basisbehoefte geworden, elke Belg heeft een smartphone, sociale media en online shoppen zijn stilaan ingeburgerd. Deze opleiding zal studenten opleiden die aan de vraag van bedrijven kunnen voldoen om al deze digitale content te maken en online te publiceren.

De opleiding moet een troef zijn voor de **grafische sector** in West-Vlaanderen. Studenten zullen in het kader van hun opleiding gemiddeld twee dagen per week in de grafische sector en communicatiebedrijven actief zijn. En nadien zal deze opleiding de uitstroom van gekwalificeerd grafisch personeel verzekeren. In dit kader staat de

opleiding open voor verdere vormen van samenwerking met de grafische en communicatiesectoren.

## Voor wie?

De studenten krijgen les in thematische blokken van zes weken, die worden afgesloten met een examen. Het lestraject leidt tot een graduaatsdiploma, dat zich qua niveau situeert tussen het diploma secundair onderwijs en bachelor.

De thema's die aan bod komen binnen de opleiding zijn gericht op de twee pijlers binnen de opleiding, namelijk het grafische en het technische. Ze omvatten dus enerzijds grafisch design, design van logo's, foto- en videobewerking, sociale media, UX/UI, en anderzijds webdesign, opzetten van websites en contentmanagementsystemen,

appdesign en webshops.

De opleiding hecht veel belang aan creativiteit en innovatie. Het creëren van oplossingen is van groot belang, er gaat dus veel aandacht naar creatief denken en het creatieve proces. Maar creativiteit verwijst ook naar het ontwerpen, vormgeven en ontwikkelen van een krachtig verhaal met pakkend beeldmateriaal. Op dit vlak wil de opleiding een verschil maken. De opleiding start in september 2020 en omvat 120 studiepunten, verdeeld over twee opleidingsjaren. Het leren op de werkplek neemt een derde van de opleiding in beslag.

Info: Ann Buffel, [ann.buffel@vives.be](mailto:ann.buffel@vives.be), 0486 79 79 02, [www.vives.be/cdd](http://www.vives.be/cdd)

# Corona doorkruist West-Vlaamse hoogconjunctuur

Sabine Traen & Frederic Sack, POM West-Vlaanderen, afdeling Data, Studie en Advies

De groeiende onzekerheid over de wereldwijde verspreiding van COVID-19 en het onduidelijke effect van de tijdelijke maatregelen die in België half maart 2020 werden ingevoerd om het virus in te dijken, spelen de economie duidelijk parten.

In West-Vlaanderen was er in maart 2020 voor het eerst sinds jaren opnieuw een toename op jaarbasis van het totale aantal werklozen. Bij het consumenten- en producentenvertrouwen zijn er voor de meeste indicatoren nog geen cijfers voor maart 2020, waardoor de gevolgen van de coronacrisis nog niet zichtbaar zijn. Bij het consumentenvertrouwen evolueerde enkel de omzet in de kleinhandel steevast gunstig in 2019. Het producentenvertrouwen zat nog in de lift: bij de starters, investeringen en omzet was er een constante gunstige evolutie. Vanaf september 2019 leek de neerwaartse trend van de afgevlakte synthetische conjunctuurcurve afgeremd te worden (zie figuur 1). Door de coronacrisis kende de brutowaarde in maart 2020 een sterke daling. We kunnen jammer genoeg met bijna 100% zekerheid zeggen dat we ook de komende maanden nog sterke afnames van de brutowaarden zullen zien, waardoor de afgevlakte curve opnieuw neerwaarts gericht zal zijn.

Hieronder vatten we nog even samen hoe de diverse indicatoren evolueerden.

## Arbeidsmarktindicatoren

Voor het eerst sinds november 2014 was er in West-Vlaanderen in maart 2020 opnieuw een toename op jaarbasis van het aantal werklozen<sup>1</sup>, zowel bij mannen als bij vrouwen. De toename is het gevolg van de uitbraak van COVID-19 en de maatregelen die volgden om het virus in te dijken. Zo werden de contracten van uitzendkrachten stopgezet. Dit zorgde voor een toename van het aantal niet-werkende werkzoekenden. Het aantal **jeugdwerklozen** nam in West-Vlaanderen al toe sinds oktober 2019. Het contingent aan werkloze **50-plussers** viel in het eerste kwartaal van 2020 (-2,6%) nog steeds terug. De sterke daling van het aantal **uitgeschreven oudere werklozen** zette zich voort in januari en februari 2020. De steeds strenger wordende voorwaarden voor oudere werklozen om zich als werkzoekende te laten uitschrijven zonder het recht op

een uitkering te verliezen, speelt hierbij een rol.

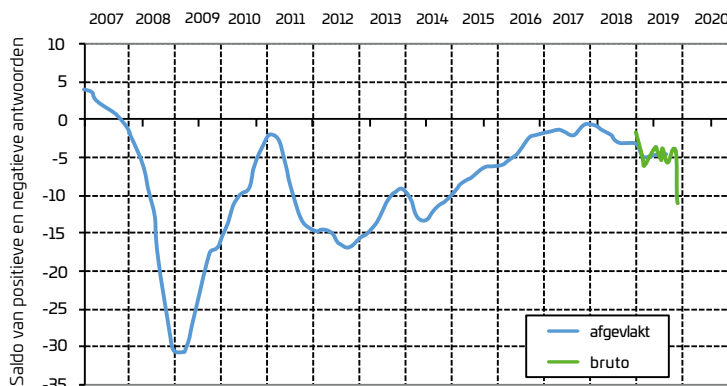
Vanaf maart 2020 verwachten we echter een sterke toename van de **tijdelijke werkloosheid** als gevolg van de maatregelen tegen de verspreiding van COVID-19. Omdat heel wat bedrijven en handelszaken hun activiteiten moesten stopzetten of beperken en COVID-19 als overmacht wordt beschouwd, heeft de overheid de procedures voor het invoeren van tijdelijke werkloosheid sterk vereenvoudigd, zowel voor werkgevers als werknemers.

In januari 2020 werden in West-Vlaanderen op jaarbasis 11,3% meer **vacatures** ontvangen, maar in februari en vooral maart kalfde dat volume af met respectievelijk 6,5% en 27,2%. Hierdoor daalde het aantal ontvangen vacatures (incl. COVID-19-vacatures) in het eerste kwartaal van 2020 met 7,1% op jaarbasis.

## Producentenvertrouwen

In 2019 telde West-Vlaanderen **8,6% meer starters** dan in 2018. Ook in januari 2020 werden op jaarbasis meer starters (+8,6%) geregistreerd. West-Vlaanderen telde in 2019 13,5% meer stopzettingen van **handelszaken** dan in 2018. De afdeling Data, Studie en Advies van POM West-Vlaanderen maakte in april 2020 een oefening waarin het **overlevingspercentage** van starters sinds januari 2019 werd berekend. Hieruit blijkt voor West-Vlaanderen dat het overlevingspercentage van starters in januari en februari 2020 iets hoger ligt dan in 2019. Voor maart 2020 zien we het omgekeerde en ligt het

Figuur 1. Synthetische conjunctuurcurve voor West-Vlaanderen



Bron: NBB, verwerking, POM West-Vlaanderen

<sup>1</sup> De term werklozen in deze synthese duidt op de groep van de niet-werkende werkzoekenden. De tijdelijke werklozen zijn niet vervat in deze cijfers.

overlevingspercentage iets lager dan in maart 2019.

In heel 2019 gingen in West-Vlaanderen 5,8% meer ondernemingen **failliet** dan in 2018. In de eerste twee maanden van 2020 zette deze trend zich verder met toenames van respectievelijk 8,3% en 26,7% op jaarbasis. Als gevolg van sterke toenames op jaarbasis in de eerste twee kwartalen van 2019 lag het aantal **verloren jobs** door faillissementen in heel 2019 ruim dubbel zo hoog (+116,1%) als in 2018.

In 2019 realiseerden de ondernemingen met zetel in West-Vlaanderen **5,2% meer omzet** dan in 2018. De ondernemingen met zetel in West-Vlaanderen **investeerden** in 2019 **6,9% meer** dan in 2018. Ook de omzet in de West-Vlaamse kleinhandel evolueerde gunstig in 2019. De gevolgen van de COVID-19-crisis zullen echter ook in deze statistieken zichtbaar worden vanaf het eerste kwartaal van 2020. Heel wat ondernemingen moesten immers verplicht de deuren sluiten en

leden hierdoor omzetverlies. Verder verwachten de **Nationale Bank van België (NBB)** en het **Federaal Planbureau (FPB)** dat heel wat bedrijven door de crisis hun investeringsplannen zullen moeten herzien.

### Consumentenvertrouwen

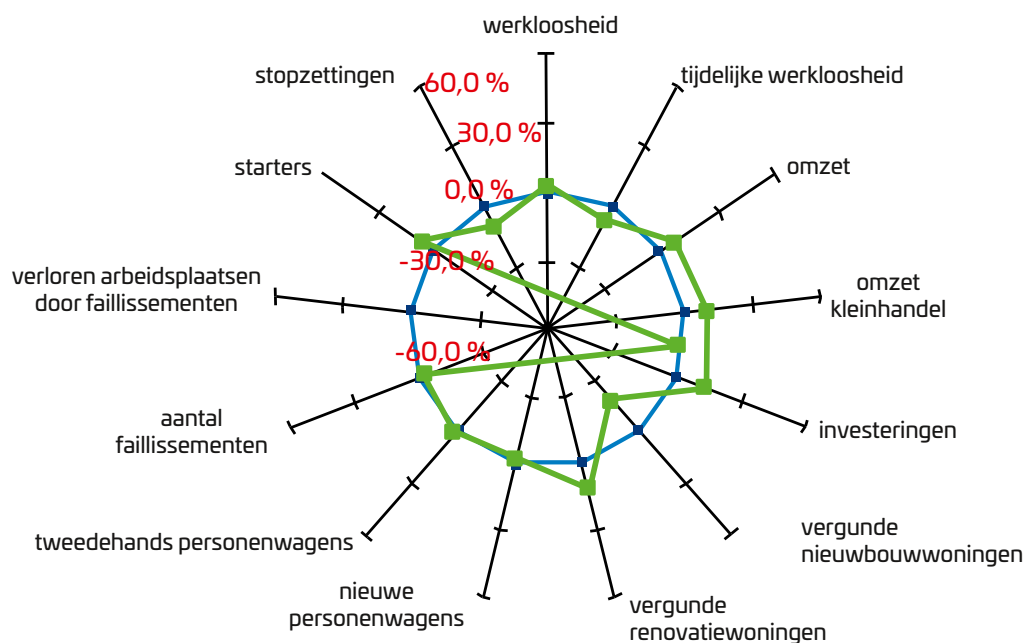
In 2019 werden in West-Vlaanderen **19,9% minder nieuwbouwwoningen** vergund dan in 2018. De **renovatiemarkt** daarentegen zat vorig jaar wel in de lift met 8,4% meer vergunningen. Of COVID-19 ook een invloed zal hebben op het aantal vergunningsaanvragen en bijgevolg de activiteit in de bouw, is op dit moment moeilijk in te schatten. Uit een enquête van de **Confederatie Bouw** blijkt alvast dat 39% van de bouwbedrijven het aantal opdrachten zeer sterk zag dalen en dat er bij 33% een zware terugval was sinds midden maart. Dat terwijl de orderboeken tot vlak voor het uitbreken van de crisis voor zes maanden gevuld waren.

In januari 2020 werden in West-Vlaanderen op jaarbasis meer **nieuwe personenwagens** ingeschreven dan in januari 2019, maar in februari en vooral maart 2020 was er een neerwaartse trend. Hierdoor werden in het eerste kwartaal van 2020 11,1% minder nieuwe personenwagens ingeschreven dan in het eerste kwartaal van 2019.

De diamant van West-Vlaanderen (**zie figuur 2**) toont de evolutie van de verschillende indicatoren voor gans 2019 ten opzichte van 2018.

Over heel 2019 evolueerden zes van de dertien sociaaleconomische indicatoren in de diamant gunstig: werkloosheid, omzet, omzet kleinhandel, investeringen, vergunde renovatiewoningen en starters. De indicatoren tijdelijke werkloosheid, vergunde nieuwbouwwoningen, inschrijvingen van nieuwe en tweedehandspersonenwagens, faillissementen, verloren arbeidsplaatsen door faillissementen en stopzettingen evolueerden ongunstig.

Figuur 2. Evolutie van de sociaaleconomische indicatoren in West-Vlaanderen in 2019 ten opzichte van 2018



# Klare kijk op corona van West-Vlaamse ondernemers

De coronaperikelen hebben een grote impact op ons economisch weefsel. Dat dreigt ook nog enige tijd na te zinderen. Hoe kijken de West-Vlaamse ondernemers tegen deze nieuwe constellatie aan? Op welke manier sturen ze bij? Passen ze hun strategieën aan? Verandert de pandemie hun kijk op de wereld?

Het boek **'De klare kijk op corona'** brengt de getuigenissen van 25 West-Vlaamse topondernemers. Zij spreken zich uit over de impact van het vicieuze virus op de economie, zowel op de korte als op de langere termijn en zowel op het eigen bedrijf als op de globale wereld. Ondernemers, en a fortiori West-Vlaamse ondernemers, zijn niet alleen doeners, maar ook scherpe denkers met een uitgesproken visie.

Auteur en uitgever (in eigen beheer) is economiejournalist **Karel Cambien** uit Kortrijk. Hij publiceert onder meer in Trends en in Ondernemers in West-Vlaanderen en verzorgt ook de redactie van het digitale nieuwskanaal **Made in West-Vlaanderen**, uitgegeven door Mediahuis nv.

**Info:** Het boek telt 88 pagina's en is te koop bij de auteur zelf voor 15 euro (exclusief verzendingskosten). Online bestellen kan via [www.karelcambien.com](http://www.karelcambien.com).

Een deel van de opbrengst van het boek wordt geschonken aan het biotechbedrijf **Ziphius nv** uit Oostkamp, dat fundamenteel onderzoek doet naar een gen dat moet leiden naar een vaccin tegen corona.



# Medici met een roeping als ondernemer



Een medisch beroep vergt, net als het ondernemerschap, een hoge graad van gedrevenheid of zeg maar een vorm van roeping. Het gebeurt dan ook vaker dat mannen en vrouwen met een verdienstelijk parcours in de medische wereld op een gegeven moment beslissen om een totaal andere weg op te gaan. Het markante boek **'Stethoscoop aan de haak'** brengt het levensverhaal van achttien Vlaamse medici en paramedici die hun succesrijke beroep inruilden voor een nieuwe loopbaan. Onder hen ook enkele gedreven West-Vlamingen zoals chirurg en ex-politicus **Reginald Moreels**, revalidatie-sportarts **Michel D'Hooghe**, actief aan de top van de Belgische en internationale voetbalwereld, en ex-apotheker **Chris Cardon**, die als

ondernemer actief was of is met Mooss Pharma, Ecuphar, Ziphius en met zijn wijngaarden in de regio Bordeaux. Ook huisarts **Urbain Boutelegier**, afkomstig uit Sint-Eloois-Winkel, zocht en vond zijn weg naar de top van de Franse wijnsector.

Auteur Michel Deruyttere was zelf actief als specialist inwendige ziekten in Leuven. Hij is secretaris van **Montanus vzw**, de medisch-historische kring van Brugge en opereert ook als stadsgids in de Breydelstad. In 2014 verscheen zijn boek 'Markante vrouwen in de geneeskunst'.

'Stethoscoop aan de haak - Witte jassen gaan vreemd' verscheen in 2020 bij uitgeverij Beefcake Publishing.

## Abonnement

Een abonnement is gratis.

Het tijdschrift West-Vlaanderen Werkt verschijnt viermaal per jaar.

Registreren kan via:

[www.kenniswest.be/westvlaanderenwerkt](http://www.kenniswest.be/westvlaanderenwerkt)

Volg ons nu ook op LinkedIn:

 West-Vlaanderen Werkt

## Overzicht

Een overzicht van de eerder verschenen edities van West-Vlaanderen Werkt vindt u op: [www.westvlaanderenwerkt.be](http://www.westvlaanderenwerkt.be)



ISSN 1374-6235

We zijn lid van We Media.



Persoonsgegevens worden verwerkt volgens de bepalingen van de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) van 24 mei 2016. Meer info: zie [www.westvlaanderen.be/privacy](http://www.westvlaanderen.be/privacy).

West-Vlaanderen Werkt wordt u gratis toegestuurd. Indien uw gegevens onjuist zijn of indien u het tijdschrift niet meer wenst te ontvangen, dan kunt u zich altijd uitschrijven via [www.kenniswest.be/westvlaanderenwerkt](http://www.kenniswest.be/westvlaanderenwerkt).

Uw persoonlijke gegevens worden niet aan derden overgemaakt.

## COLOFON

De artikelen in West-Vlaanderen Werkt zijn niet noodzakelijk de weergave van standpunten van de redactie of van het Provinciebestuur.

Bij naamvermelding verschijnt de bijdrage onder de verantwoordelijkheid van de auteur.

Reproductie van of verwijzing naar een van deze artikelen mag uitsluitend met correcte vermelding van de auteur en bron en mits de redactie een kopie krijgt.

**Redactieraad:** Lode Vanden Bussche (voorzitter - KC Economie West), Larissa Deblauwe (VIVES), Brigitte De Proost (POM West-Vlaanderen), Ilse Defruyt (POM West-Vlaanderen), Katleen Gyselinck (KC Econ West), Elke Christiaen (Howest), Geert Roelens (consultant), Filip Santy (TUA West), Jan Bart Van In (KC Econ West), Peter Verheecke (dienst Communicatie).

### Coördinatie, hoofdredactie en advertentiewerving

Jan Bart Van In,  
Kenniscentrum Economie West  
Koning Leopold III-laan 31  
8200 Brugge (Sint-Andries)  
T. 050 40 71 29  
E-mail: [janbart.vanin@west-vlaanderen.be](mailto:janbart.vanin@west-vlaanderen.be)  
[www.kenniswest.be/westvlaanderenwerkt](http://www.kenniswest.be/westvlaanderenwerkt)

### Medewerkers

**Journalisten:** Nick Vanderheyden, Bart Vancauwenberghe, Eric Van Hove, Christina Van Geel, Dirk Van Thuyne en Roel Jacobus  
**Fotografen:** Jan Ballieu, Lieven Gouwy, Luc Demiddele, Kurt Desplenter  
**Lectoren:** Conny Van Gheluwe (Sproke), Jan Leplae

### Verantwoordelijke uitgever

Geert Anthierens, Provinciegriffier  
Provinciehuis Boeverbos  
Koning Leopold III-laan 41  
8200 Sint-Andries (Brugge)

**Vormgeving:** Aynsley Bral, Anna Florea

**Druk:** dienst Communicatie  
Provincie West-Vlaanderen

### Andere fotobronnen van deze editie

POM West-Vlaanderen, Escape@home, Exit Games Belgium, GBL Communication, Escape room on Wheels

**Infographics:** Johan Bisschop

**Coverfoto:** cartoon Lectra

Partners West-Vlaanderen Werkt 2020





# WIST JE DAT JE

alle nummers en artikels van West-Vlaanderen Werkt gratis online kan raadplegen op KennisWest.be?

## EEN GREEP UIT DE ONDERWERPEN VAN 268 EDITIES UIT 62 JAARGANGEN

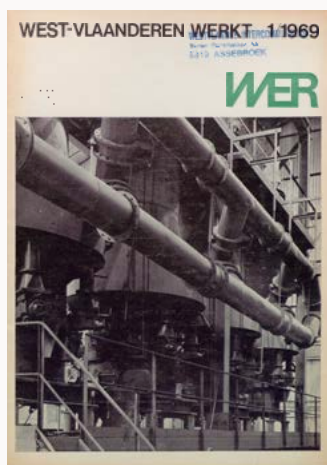
**1959 nr. 1**

Provinciale objectieven en tekort aan werkgelegenheid



**1969 nr. 1**

Over de luchthaven Oostende-Middelkerke als steunpunt voor de economische ontwikkeling



**1979 nr. 1**

De industriële werkgelegenheid in de West-Vlaamse kustzone



**West-Vlaanderen  
Werkt**



**WES**  
4/1989

**1989 nr. 4**

Dossier West-Vlaanderen in Europa

**west vlaanderen  
werkt**



Werkgelegenheid in de toeristische sector in West-Vlaanderen  
Het provinciaal decreet van de Vlaamse regering  
De in tewerkstelling betrokken in de sector  
Een persgroep economische adviseurs in Oostende  
De toekomst van de industrie

**WES**

**1999 nr. 3**

Over werkgelegenheid in de toeristische sector

**west · vlaanderen  
werkt**



**DE GRAFISCHE SECTOR**

- De grafische sector in West-Vlaanderen
- Trends in de grafische sector
- Op de dag in de grafische sector
- In de leer: Mieke Grapes

**WES**

**2009 nr. 2**

Dossier grafische sector

Ga naar [www.westvlaanderenwerkt.be](http://www.westvlaanderenwerkt.be),  
je vindt er alle uitgaves vanaf het eerste nummer uit 1959.

### WEST-VLAANDEREN WERKT GRATIS IN JOUW BRIEVENBUS?

Ga dan naar [www.kenniswest.be/westvlaanderenwerkt](http://www.kenniswest.be/westvlaanderenwerkt) en maak daar een account aan.  
Daarna kan je je abonneren op het tijdschrift en ook op de updates en de nieuwsbrief van KennisWest.be.