

*Onderzoek naar mogelijkheden tweede vestiging wijst uit:*

## **“Laat locatie en unieke karakter van Indoor Skydive Roosendaal onveranderd”**

**ROOSENDAAL – ‘Met de kop in de wind’.** Onder deze titel zijn de resultaten van het onderzoek verschenen dat Indoor Skydive Roosendaal (ISR) het afgelopen jaar uit liet voeren naar de levensvatbaarheid van een tweede windtunnel elders in het land. Conclusie: de kans van slagen van een dergelijke voorziening is te klein om serieus te overwegen. Directeur-eigenaar Nicky Broos is tevreden met de bevindingen uit het rapport. “Het bevestigt wat we eigenlijk al wel wisten: de keuze die we negen jaar geleden maakten om juist in Roosendaal aan het avontuur te beginnen, is een goede geweest. Indoor Skydive Roosendaal staat als een huis. Onze bezoekers waarderen de activiteit met een rapportcijfer 8,7 en dat is ongelooflijk hoog. Herhaling van het concept zal alleen maar leiden tot verzwakking van de kracht. Onze energie en onze financiën zullen we dan ook aanwenden om het concept indoor skydiven te versterken, te verbreden en te verdiepen.”

Precies een jaar geleden gaf Broos opdracht tot het onderzoek. Een stap die ingegeven werd door de positieve financiële resultaten van Indoor Skydive Roosendaal. Maar ook door de opgebouwde kennis en ervaring die het bedrijf een substantiële voorsprong op eventuele concurrenten geven bij de opzet en exploitatie van een tweede windtunnel. Want hoewel het aantal windtunnels wereldwijd explosief gegroeid is, blijft dat wel een relatief begrip. In Nederland is het Roosendaalse concept in ieder geval nog steeds enig in zijn soort.

### **Representatief resultaat**

Het onderzoek is uitgevoerd door Walter Wildhagen bedrijfs- en projectmanagement. Aan de hand van een uitgebreid locatie- en marktonderzoek is getracht antwoord te geven op de vraag of een tweede indoor skydive locatie haalbaar is in Nederland en zo ja, waar? Aangezien de voorziening uniek is in Nederland kon voor het marktonderzoek geen gebruik gemaakt worden van de reguliere consumentenpanels. Het eigen e-mailbestand van Indoor Skydive Roosendaal bood echter voldoende uitkomst. De reacties van de ruim 9.000 adressen die hieruit gebruikt zijn, resulteerden volgens Wildhagen in een “meer dan voldoende respons om valide uitspraken te kunnen doen”.

### **Rapportcijfer 8,7**

De meest belangrijke conclusie uit het onderzoek is dat de populariteit van het indoor skydiven als activiteit afgemeten moet worden aan de hand van het aantal bezoekers, niet het aantal bezoeken. Met andere woorden, het is een activiteit die vaak één of twee keer ondernomen wordt maar zeker niet jaarlijks op het programma staat. Wat overigens niets afdoet aan de waardering van de ervaring die met het zeer hoge rapportcijfer 8,7 duidelijk aan de verwachtingen voldoet. “Maar het blijft een activiteit in de categorie ‘Dat moet je een keer mee maken’. Dat heeft ook te maken met de prijs die men als redelijk hoog ervaart. Na afloop zegt iedereen dat het het geld waard was, maar dat neemt niet weg dat het toch prijzig is”, legt Broos het consumentengedrag uit.

## **Kannibaliserend effect**

Redenerend vanuit de wetenschap dat het om aantallen bezoekers gaat, zou ligging nabij een grote bevolkingsconcentratie zoals Amsterdam dus de meest ideale moeten zijn. Wanneer Indoor Skydive Roosendaal kiest voor een tweede vestiging daar, dan zal het 'kannibaliserende effect' op beide bedrijven echter onvermijdelijk zijn.

Bovendien weet Broos van ervaringsdeskundigen dat de nabijheid van grote groepen bewoners nog geen garantie tot succes is. "Het is een bekend fenomeen dat juist mensen in de grootstedelijke gebieden heel moeilijk te verleiden zijn. Zij hebben gedurende het gehele jaar zo'n groot aanbod van activiteiten dat zij bijna nergens meer naartoe getrokken kunnen worden. De kans is groot dat wanneer er op dit moment al een voorziening in Roosendaal en één in Amsterdam zou zijn, de Roosendaalse nog steeds de meeste Amsterdammers zou trekken. Want als men vanuit de stad een dagje weg wil, dan wil men wel écht weg. Het is bij wijze van spreken pas een uitje wanneer de personeelsvereniging met de bus naar de provincie gaat. Uit het onderzoek is gebleken, en dat verbaasde mij oprecht, dat de gemiddelde bezoeker 108 kilometer van Roosendaal vandaan woont! Hij heeft er echter geen enkele moeite mee om die afstand af te leggen om bij ons te komen. Waarom zou ik het mezelf dan moeilijk maken door een tweede tunnel ergens anders te bouwen?"

Een probleem waar Amsterdam momenteel ook mee te kampen heeft, is de stroom vertrekkende inwoners. Door de toenemende aantallen dagjesmensen voelt de Amsterdammer zich niet meer thuis in zijn eigen stad. Hij verlaat het centrum omdat hij het zat is om zeven dagen per week in een toeristische attractie te wonen. "En de dagjesmensen die de hoofdstad bezoeken doen dat niet om te indoor skydiven, dat is namelijk geen impuls activiteit", realiseert de Roosendaalse ondernemer zich.

## **Risicovolle stap**

Dat neemt nog niet weg dat het onderzoek wel uit heeft gewezen dat Amsterdam in geval van een nieuwe vestiging de meeste kans van slagen heeft. En al gaat Indoor Skydive Roosendaal dat dan niet doen, dan is de wetenschap voor een ander misschien wel reden om de gok te wagen. "Al zolang wij er zijn, steken er regelmatig geruchten over nieuwe initiatieven de kop op. Tot op heden is er niet één van de grond gekomen. Dat is niet verwonderlijk want het vergt een enorme investering waar veel onzekerheden tegenover staan. In heel Europa is het aantal windtunnels het afgelopen decennium inderdaad explosief gegroeid: van enkelen naar tientallen. Maar een groot aantal daarvan staat wel te koop. Of is al gesloten. Ik kan niet garanderen dat er geen tweede windtunnel ooit komt. Maar het zou een risicovolle stap zijn. Wil je nu als nieuweling beginnen dan moet je alles in de overtreffende trap doen. Het moet groter, sneller, duurder. De instapdrempel is veel hoger en er komt nog meer druk op het exploitatiemodel te staan. De adem van de curator is in de afgelopen jaren alleen maar heter geworden."

## **Oorlogskistje op orde**

Maar zelfs al zou er eendaags een serieuze gegadigde zich op de markt begeven, dan nog zou dat Broos geen slapeloze nachten bezorgen. "Wij hebben dit onderzoek uit laten voeren omdat wij de financiële mogelijkheden, de kennis en de ervaring hebben om een tweede vestiging te overwegen. Die overweging is voor ons een negatief advies geworden, maar de munitie in ons oorlogskistje is nog steeds ruimschoots op orde. En als ondernemer pur-sang weet ik als geen ander wanneer en hoe ik die in moet zetten."

Voor de Roosendaalse vestiging ziet Broos geen enkele bedreiging. “Er zijn nog voldoende bezoekers waar we ons op kunnen richten. De markt is groot genoeg en er is van onder af aan voortdurend nieuwe toevoer.”

### **Mobiele windtunnel**

Uit het rapport komt verder naar voren dat Indoor Skydive Roosendaal ter uitbreiding van de bedrijfsvoering het inrichten van een mobiele windtunnel zou kunnen overwegen. Inmiddels zijn wereldwijd enkele van dergelijke kermisachtige voorzieningen in bedrijf. “Het was frappant dat dit uit het onderzoek naar voren kwam. We hadden net intern besproken of we met die ontwikkeling iets moesten. En tot de conclusie gekomen dat we dat niet gingen doen. Het in bedrijf nemen van een mobiele windtunnel is alleen interessant als vooruitgeschoven marketingtool. En dan eigenlijk ook nog een slechte ‘tool’ want de ervaring in een mobiele windtunnel is op geen enkele wijze te vergelijken met het echte werk. Om te beginnen moet je al een speciaal pak (een zogenaamde ‘batsuit’) aan om überhaupt te kunnen vliegen, want de windsnelheden liggen vele malen lager dan bij ons. Dan is er nog de weersafhankelijkheid en de enorme geluidsoverlast van de mobiele machine. Je zou de deelnemers dus de illusie geven dat ze het (indoor) skydiven nu meegemaakt hebben, terwijl de vergelijking kant noch wal raakt. Bovendien kunnen wij van de kosten om zo’n mobiele tunnel aan te schaffen en in bedrijf te houden vele malen meer doen op het gebied van marketing en promotie.”

### **Kermisattractie?**

Wordt het indoor skydiven in de nabije toekomst dan een kermisattractie?, is de vraag die opdoemt. “Ik geloof dat niet. Nogmaals, het mag dan skydiven heten, het heeft niets gemeen met de ervaring in onze tunnel. Bovendien zijn niet alleen de kosten voor aanschaf van een dergelijke voorziening hoog, maar is het bijna niet te doen om hem rendabel te krijgen. Wil je in een uur zestig mensen één minuut laten vliegen, dan zijn er voortdurend minstens drie mensen aan het werk. Eén die de instructie geeft en helpt met het pak aan te trekken, één die aan de knoppen zit en één die het vliegen begeleid. Om dát winstgevend krijgen, moeten de toegangsprijzen die van de gemiddelde kermisattractie vele malen overstijgen. “

### **Verbreden en verdiepen**

Dus: geen tweede indoor skydive en geen mobiele windtunnel. Rusten op de lauweren dan maar? “Absoluut niet! We bouwen juist door, alleen wel op onze huidige locatie in Roosendaal. Zowel kwalitatief als kwantitatief. We willen mensen verleiden om toch die derde en die vierde keer te komen. Daarom hebben we inmiddels onze tarievenlijst al aangepast. De komende tijd zullen we ons richten op de mogelijkheden waarmee we de voorziening nog aantrekkelijker kunnen maken. We merken dat het economisch sentiment positief toeneemt en moeten onze kansen zoeken in productverbreding en -verdieping. Onze uniciteit benadrukken door de combinatie te zoeken. We denken dan vooral aan combinaties met andere activiteiten. We weten dat we op dit moment groepen van honderdvijftig man niet kunnen behappen. Daar is de omloopsnelheid van de windtunnel niet hoog genoeg voor. Vandaar dat we nu al combi-arrangementen hebben met onder meer de naastgelegen kartbaan. Verder zien we mogelijkheden in het verder uitbreiden van de combinatie-arrangementen met Icekart en Skidôme Rucphen.” Een voor de hand liggende keuze aangezien Broos ook directeur-eigenaar is van deze voorziening en van de Skidôme Terneuzen.

## **Snelste windtunnel**

“We overwegen ook de organisatie van evenementen, groot- en kleinschalig, verder uit te breiden. Met name voor diegenen die het skydiven als sport beoefenen”, vertelt de directeur-eigenaar verder. “Die willen we graag blijven faciliteren en stimuleren, al is het een relatief kleine groep. Bijvoorbeeld door weer de snelste windtunnel van Europa te worden. De aanpassing naar de snelste is relatief eenvoudig. De ventilatoren moeten binnen afzienbare tijd vervangen worden, dus dan is dat voor ons een fluitje van een cent. De kwaliteit van de luchttoevoer is al extreem stabiel; daar staan we om bekend. Wanneer we daarbij de hoogste snelheid kunnen bereiken, dan heeft dat ongetwijfeld een aanzuigende werking. Zeker in combinatie met de organisatie van bijvoorbeeld een Europees Kampioenschap. Het Nederlands Kampioenschap wordt reeds door ons georganiseerd.”

## **Kwaliteit van de ondernemer**

Ondanks dat uit het onderzoek is gebleken dat een tweede windtunnel niet de beste optie is, is de ondernemer tevreden over het resultaat. “Het is een herbevestiging dat de keuze die we in 2006 gemaakt hebben, de goede was. En van mijn eigen overtuiging dat een exploitatiemodel niet alleen positief beïnvloed wordt door vestiging in een metropoolachtige omgeving maar dat het succes zeker zo afhankelijk is van de ervaring en de kwaliteit van de ondernemer.”

---

## **Noot voor de redactie - niet voor publicatie**

Voor meer informatie, een interview of andere redactionele aandacht kunt u contact opnemen met:

Indoor Skydive Roosendaal  
Nicky Broos  
Algemeen directeur  
+31 (0)6 – 53 32 60 60  
[nicky.broos@indoorskydive.com](mailto:nicky.broos@indoorskydive.com)