



INTERVIEW CHRIS VAN DER LINDEN

EEN DUIK IN DE WERELD VAN DE ROLEPLAYING GAMES

Roleplaying games: is dat niet alleen voor diehard nerds? En wat houdt die wereld precies in? Chris van der Linden (40) legt het ons haarfijn uit. Met zijn bedrijf Loresmyth maakt hij producten voor roleplaying games en met veel succes: “Toen ik hier twee jaar geleden mee begon, had ik eigenlijk geen benul hoe groot die wereld werkelijk is”.

TEKST Marjolein van Hoof | FOTO'S Erik de Brouwer

TER ILLUSTRATIE: Chris verkoopt zijn producten in zo'n zeventig landen wereldwijd met als grootste afnemer de Verenigde Staten. Door crowdfunding op het platform Kickstarter vergaart hij het kapitaal om zijn producten te kunnen maken. De laatste keer haalde hij maar liefst € 130.000 op. “Mijn omzet is in het laatste kwartaal vertienvoudigd en ik ben financieel nog nooit zo vrij geweest.” Dat alles bokst hij voor elkaar vanuit het landelijke Casteren, waar hij samenwoont met zijn vrouw Jetske en hun twee dochters (3 en 7 jaar). Het huis ligt aan een boerenweg en is omgeven door een grote tuin waarin kippen tevreden vrij rondlopen. De oude garage bouwde Chris om tot een knus kantoor. “Ik noem het liever ‘ons creatieve hok’. Ook de kinderen schuiven hier wel eens aan om bijvoorbeeld lekker te knutselen.”

OP DE KAART

Om te laten zien wat Chris precies maakt met zijn bedrijf Loresmyth, haalt hij twee boeken tevoorschijn: Remarkable Inns en Remarkable Shops. “Deze hebben me echt op de kaart gezet.” De boeken maakte hij voor een bestaand spel, genaamd Dungeons and Dragons. “Misschien dat er een belletje gaat rinkelen; dit spel bestaat namelijk sinds de jaren zeventig. Ik speelde het al in mijn tienerjaren met een clubje vrienden. Het is een rollenspel, een bordspel voor volwassenen waarbij je voor een groot deel je fantasie gebruikt.”

AVONTUURLIJK

Om een goed beeld te krijgen, schetst Chris een typische scène uit een roleplaying game. “Het speelt zich altijd af in een fantasiewereld, denk à la Lord of the Rings. Samen met een groepje avonturiers ga je op zoek naar een magisch voorwerp. Ieder heeft een eigen karakter en talenten: jij bent bijvoorbeeld de intelligente van het stel, een ander is heel sterk of enorm snel. Onderweg maak je allerlei avonturen mee. Je komt monsters tegen en andere obstakels. Je lost puzzels en raadsels op en komt zo steeds dichterbij je doel. Het verhaal kan kort duren, maar er zijn ook clubjes die al jarenlang een onafgebroken spel spelen.” In een roleplaying game geeft een spelleider aanwijzingen en de andere spelers vullen de rest van het verhaal in met hun eigen fantasie. “Vaak doen spelers iets dat de spelleider vooraf niet bedacht had en dat vraagt behoorlijk wat improvisatie.” Dungeons and Dragons heeft een aantal officiële boeken waar de spelregels in staan, voor de rest is het heel vrij te interpreteren. “Sinds een paar jaar is er een open licentie en mag iedereen, binnen bepaalde

richtlijnen, zelf producten maken voor dit spel. Dat ben ik gaan doen.”

FANTASIEWERELD

Naast boeken produceert Loresmyth onder meer kaartssets. “Mijn producten zijn allemaal bedoeld voor de spelleider en geven hem zoveel mogelijk kant-en-klare ideeën. Vaak richt ik me op de wat apartere onderwerpen, waarmee de markt nog niet verzadigd is. Dat werkt, want ze verkopen echt enorm goed.” En niet alleen aan die zogenaamde ‘diehard nerds’. “Heel veel mensen vinden het leuk om met creativiteit en fantasie bezig te zijn. Mijn klanten komen uit alle lagen van de bevolking. De meesten hebben een leeftijd van 25 tot 40 jaar, en zelfs wat ouder. Na een dag werken en van alles moeten, vinden zij het fijn om in een fantasiewereld te duiken. Van veel mensen zou je het niet verwachten dat ze graag roleplaying games spelen.”

KICKSTARTER

Om zijn kapitaal te vergaren, maakt Chris gebruik van Kickstarter. Dit is het grootste crowdfunding platform voor onder andere gadgets en games. “Hier start je een campagne rondom jouw idee en je stelt vast hoeveel geld je nodig hebt om het te realiseren. Vinden mensen het een goed idee, dan bestellen ze alvast jouw product. Als er genoeg mensen zijn die dat doen en jij het doelbedrag haalt, dan kun je het idee op de markt brengen. Is er onvoldoende interesse, dan krijgt iedereen zijn inleg terug. De klant loopt dus geen risico.” Chris heeft inmiddels tien Kickstarters gedaan.





Chris van der Linden
LORESMYTH



“Ik sta iedere keer weer versteld hoeveel mensen mijn producten vooruit bestellen, echt ongekend. De meesten kennen Loresmyth al, hebben vertrouwen in wat we maken, en komen terug. Het is een andere manier van klantenbinding. Tegelijkertijd zijn nieuwe klanten nieuwsgierig naar mijn vorige producten en schaffen ze die ook aan. Zo krijg je een vliegwieleffect. Niet voor niets kiezen veel bedrijven tegenwoordig voor crowdfunding als onderdeel van hun businessplan.”

CREATIVITEIT

“Als iemand me twintig jaar geleden had verteld dat ik hiermee de kost zou verdienen, dan had ik dat niet geloofd”, grinnikt Chris. Toch zat de creatieve kant er altijd al in. Chris studeerde grafische vormgeving, ging naar de Fotovakschool in Apeldoorn en werkte vijf jaar lang in een fotostudio. “Totdat drie vrienden me benaderden om samen een bedrijf te beginnen in online gaming. Sindsdien heb ik nooit meer voor een baas gewerkt.” Vijftien jaar lang runden de vrienden verschillende bedrijven. “Het klassieke verhaal: je begint met een klein clubje, zoekt investeerders en wordt steeds groter. Van start-up tot scale-up. Ik heb ontzettend

veel geleerd in die tijd: van personeelszaken tot procesmatig projectmanagement. Het is echt een crash course geweest.”

GEEN IDEE

In 2018 stapte Chris uit het bedrijf en sindsdien is hij aandeelhouder-af. “Ik heb een burn-out gehad, zat niet lekker in mijn vel en ook privé hebben we pittige jaren gehad. Ik moest echt losweken van mijn oude leven. Er ging behoorlijk wat tijd overheen voordat ik weer helemaal op dreef was.” In de tussentijd had hij al wat producten voor roleplaying games gemaakt: “Puur hobbymatig. Ik had geen idee dat die wereld zo groot zou zijn, totdat ik er me echt in ging verdiepen.”

GROTE SLAGEN

Vooral het afgelopen jaar heeft Chris grote slagen gemaakt. “Loresmyth groeide flink en daarmee ook mijn vragen over bijvoorbeeld crowdfunding en internationaal zaken doen. Als je ineens in zeventig verschillende landen verkoopt, hoe zit dan met de belastingen? Ik had behoefte aan een nieuwe accountant en op aanbeveling van iemand anders uit het dorp, kwam ik ongeveer een jaar geleden bij Crowe Foederer

terecht. Ik had direct het gevoel dat zij anders werken dan andere kantoren, een stuk persoonlijker.”

SPARREN

Zijn vaste relatiebeheerder bij Crowe Foederer in Bladel is Karel Teurlings. “Hij heeft de vorige boekhouding overgezet in een nieuw systeem en een stuk automatisering ingeregeld van internationale betalingen. De samenwerking is nog vers, maar wat ik ontzettend fijn vind, is dat Karel echt geïnteresseerd is in wat ik doe. Voor hem zijn deze branche en crowdfunding nieuw terrein, maar hij denkt erg met me mee. We kunnen samen heel goed sparren en hij geeft me vertrouwen. Dat lijkt een klein ding, maar is juist heel groot.”

PLANNEN

Aankomend jaar richt Chris zich op verdere professionalisering, zodat hij in de productontwikkeling een effectiviteitslag kan maken. “Tot nu toe was de verkoop nog erg wisselend en hopte ik van Kickstarter naar Kickstarter om twee producten per jaar te kunnen maken. Dat was retespannend. Inmiddels heeft de verkoop een goede vorm aangenomen en wil ik drie of vier producten per jaar op

de markt brengen. Dat betekent dat processen anders moeten. De productontwikkeling draag ik geleidelijk over aan iemand anders, zodat ik me bezig kan houden met de hoofdlijnen. Nu ben ik nog bij elk stapje van elke partner betrokken en dat maakt mij de grootste bottleneck.

“Als iemand me twintig jaar geleden had verteld dat ik hiermee de kost zou verdienen, dan had ik dat niet geloofd.”

Als ik even weg ben, dan ligt alles stil. Natuurlijk starten de concepten bij mij en blijf ik altijd eindverantwoordelijk.” Nu het zo goed gaat, wil Chris zijn focus verbreden. “Ik ben altijd bezig geweest met een goede omzet draaien en mezelf een fijn salaris gunnen. Dat blijft natuurlijk zo, ik ben tenslotte ondernemer. Maar het moment is gekomen om verder te kijken. Ik wil graag een goed doel opzetten: iets in de creatieve hoek of op het gebied van mentale fitheid. Dat zou me echt een goed gevoel geven.” ■