

The background is a detailed historical painting of a city street, likely Amsterdam, showing multi-story brick buildings, a canal, and people. A large, thick green circle is superimposed on the right side of the image, partially obscuring the buildings and sky.

entr•

VR naar het
grote publiek

Probleem

VR bereikt het publiek niet

Wie wilt er niet lopen door de geschiedenis, in de ruimte of door een Van Gogh?
Het kan al, maar de industrie mist een distributiemodel.

Oplossing

Wij brengen VR naar het grote publiek

Wij maken het mogelijk om VR te presenteren aan een groot publiek, via software, onze mobiele VR boxen en onze flagship locaties.

Onze eerste locatie openen we naast Amsterdam CS in mei, waar we onze eerste eigen geproduceerde IP presenteren waarin bezoekers samen door de 17^e eeuw Amsterdam kunnen lopen.

Daarna wordt die locatie een platform voor ervaringen van andere partijen, zoals een bioscoop. Over het leven op Mars, het leven in Pompeï of naar de top van de Mount Everest.

Met die eerste locatie bouwen we ons merk uit met verschillende schaalbare verdienmodellen; IP distributie, ons software platform, onze VR box en nieuwe locaties.





Het concept

De eerste locatie

Wij openen een fysieke innovatieve culturele bestemming voor hoogwaardige, interactieve VR-belevingen. We combineren museale kwaliteit, educatie en baanbrekende technologie tot één schaalbaar platform, klaar voor internationale groei.

De eerste ervaring

In onze eerste ervaring kunnen bezoekers samen door de 17e eeuw Amsterdam lopen, en op die manier zien, voelen, horen en ruiken hoe het dagelijks leven van de gewone Amsterdammer nou écht was.

Schaalbaar model

- **Flagship locaties:** we kunnen voor verschillende groepen oneindig veel ervaringen presenteren in fysiek lege ruimtes.
- **IP distributie:** Wij kunnen al twee VR IP's wereldwijd distribueren
- **Platform model:** Locaties wereldwijd kunnen met onze software ook presenteren
- **VR Box verhuur:** Wij kunnen wereldwijd onze VR boxen verhuren en hebben 80 geïnteresseerden



De pilot in Nieuwe Kerk

750 jaar Amsterdam

In aanloop naar de opening van het museum hebben we een van onze mobiele boxen als pilot drie maanden in de Nieuwe Kerk gezet

De kermis van 1675

Deze pilot neemt bezoekers precies 350 jaar terug naar de Botermarkt in 1675, waar toen eens paar jaar een kermis plaatsvond voor alle Nederlanders

De eerste reacties

- 12.000 tickets in 3 maanden in één enkele box
- Laatste weken uitverkocht, veel herhaalbezoek
- Bezoeker van 8 tot 90 jaar, 98% Nederlanders
- Gemiddelde beoordeling van 4,7★
- Volledig commerciële IP van 15 minuten

Ons team en partners

Museum team



Vincent Slangen

Oprichter & CEO

- 4+ jaar ervaring bij ING Bank
- Internationale & start-up ervaring



Alan Luring

Mede-oprichter & COO

- 10+ jaar in immersive leisure
- Oprichter Our House in A'dam



Falco Webbink

IX Design management

- 25+ jaar in experience design
- Senior creative lead bij Wink

Productie team



Nienke Huitenga

Regisseur & creative direction

- Genomineerd voor Cannes award
- IDFA, Stimuleringsfonds & Filmfonds



Paul van der Meer

Project lead NL

- 10+ jaar ervaring in serious VR
- Project lead bij Vertigo Games

Raad van Advies



Fred Boot

Culturele producties & marketing

- Oprichter Soldaat van Oranje
- 35+ jaar in culturele producties



Annelies van der Pauw

Musea en culturele instellingen

- Voorzitter Stedelijk Museum
- 20+ jaar Allen & Overy (partner)

Externe team



Backlight (Frankrijk)

Strategisch investeerder & VR Studio

- Beste Europese VR studio sinds 2008
- 360 VR projecten (60 award-winning)



SpectrBIM (België)

Hardware & softwarepartner

- 15+ ervaring in custom VR tech
- Exclusief bilateraal contract



Fever (Spanje)

Strategisch investeerder & ticketing

- Actief in 100 steden, 40 landen
- Grootste onafhankelijke ticketingpartij

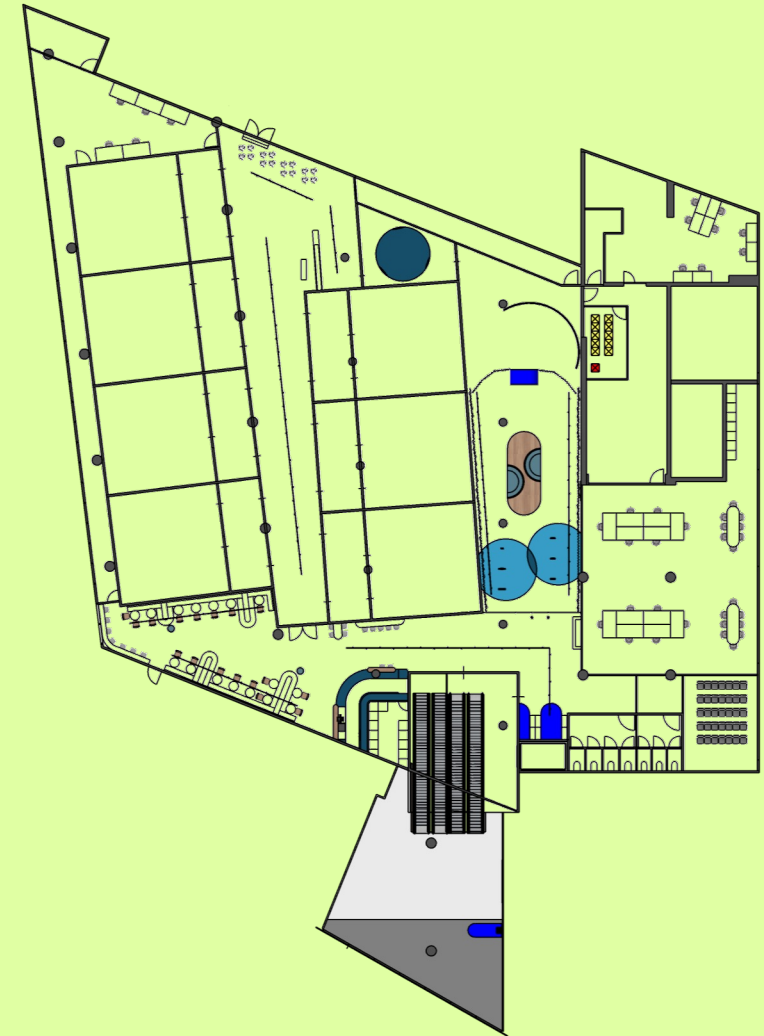
Betrokken partijen



Locatie naast A'dam CS



Floor Plan



Financiën | Base Case

Scenario van één locatie, exclusief IP distributie, B2B en VR box verhuur

	2026	2027	2028	2029	2030
Aantal bezoekers	110.000	137.500	171.875	214.844	268.555
Ticketinkomsten	2.252.250	2.815.313	3.519.141	4.398.926	5.498.657
F&B Inkomsten	378.400	473.000	591.250	739.063	923.828
Shop inkomsten	195.525	244.406	305.508	381.885	477.356
Omzet	2.826.175	3.532.719	4.415.898	5.519.873	6.899.841
COGS	(372.900)	(466.125)	(582.656)	(728.320)	(910.400)
Brutowinst	2.453.275	3.066.594	3.833.242	4.791.553	5.989.441
<i>Brutomarge</i>	<i>87%</i>	<i>87%</i>	<i>87%</i>	<i>87%</i>	<i>87%</i>
OPEX	(1.483.800)	(1.658.080)	(1.786.788)	(1.940.367)	(2.049.303)
EBITDA	969.475	1.408.514	2.046.454	2.851.186	3.940.137
<i>EBITDA %</i>	<i>34%</i>	<i>40%</i>	<i>46%</i>	<i>52%</i>	<i>57%</i>
D&A	(414.974)	(414.974)	(414.974)	(414.974)	(414.974)
EBIT	554.501	993.540	1.631.480	2.436.212	3.525.164
<i>EBIT %</i>	<i>20%</i>	<i>28%</i>	<i>37%</i>	<i>44%</i>	<i>51%</i>
Rente	(37.500)	(37.500)	(37.500)	(37.500)	(37.500)
EBT	517.001	956.040	1.593.980	2.398.712	3.487.664
<i>EBIT %</i>	<i>18%</i>	<i>27%</i>	<i>36%</i>	<i>43%</i>	<i>51%</i>
Belastingen	(119.786)	(233.058)	(397.647)	(605.268)	(886.217)
Nettowinst	397.215	722.982	1.196.333	1.793.444	2.601.446

Base-case highlights

- **Ticketprijs €22,50**
Toegankelijke prijs voor een hoogwaardige ervaring, met ruimte voor upsell in F&B en shop.
- **Aantrekkelijke EBITDA marges**
In eerste volledige jaar operationeel winstgevend, met een oplopende EBITDA-marge tot 51% in 2030.
- **Schaalbaar verdienmodel**
Verdien capaciteit neemt toe door hogere bezoekersaantallen, zonder evenredige stijging in vaste kosten.

Verdienmodellen

Er zijn meerdere verdienmodellen waar we hard aan werken, maar voor nu is de hoofdfocus op het openen van onze eerste flagship locatie

IP distributie

- Wij distribueren onze eigen ervaringen wereldwijd
- Vanaf mei hebben we al twee IP's
- Eenvoudige 8×8 format voor venues
- Door Fever makkelijk te schalen

Platform model

- Met partners bouwen aan wereldwijd distributiemodel
- Het Netflix model voor locatiegebonden VR

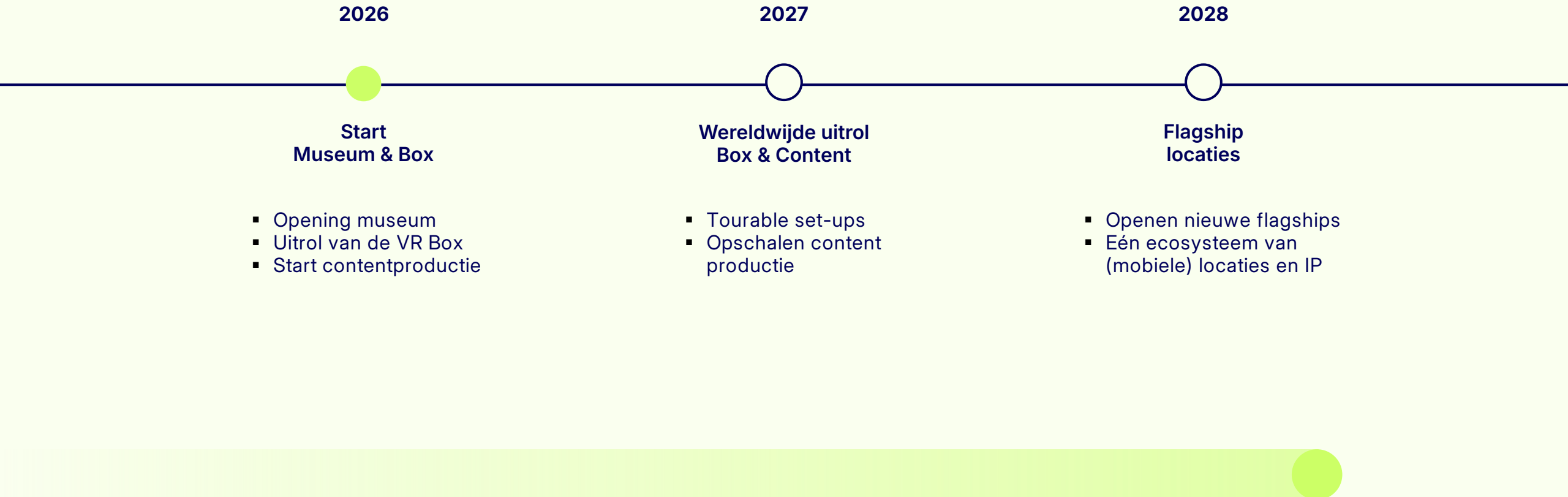
Flagship locaties

- Vanuit onze flagship locaties bouwen we ons merk
- Eerste Amsterdam locatie gaat open in mei
- Omzet: ticketing, upsell, F&B, trainingen, scholen

Box verhuur

- We verhuren onze VR boxen aan derden
- Award-winning en 80 actieve leads
- Schaalbare opzet en wereldwijd toepasbaar

Onze tijdlijn



Financiën

Begroting & financieringsstrategie

Fase 2 - Pilot

Ontwikkeling VR	€235.000
Mobiele VR Box	€75.000
Hardware	€100.000
Marketing	€100.000
Personeel	€85.000
Legal & Admin	€30.000
Onvoorzien	€75.000
Totaal	€700.000

Fase 3 - Museum

Ontwikkeling VR	€ 950.000
Locatie inbouw	€ 950.000
Hardware VR	€ 900.000
Marketing	€ 400.000
Personeel	€ 150.000
Legal & Admin	€ 50.000
Onvoorzien	€ 100.000
Totaal	€ 3.500.000

Fase 1 – Prototype (€100.000)

Fase 2 – Pilot (€700.000)

- €550.000 investeringen
- €100.000 lening
- €50.000 partnerbijdrage

Fase 3 – Museum (€3.500.000)

Fase 3.1 – Locatie (€2.000.000)

- €1.500.000 leningen
- €500.000 investeringen

Fase 3.2 – Operatie (€1.500.000)

- €800.000 partnerbijdragen
- €500.000 investeringen
- €200.000 sponsoring

Investeringsmodel

We werken met convertible loan agreements met rente, korting op aandelen én een waarderingsplafond. Hierdoor profiteren investeerders zowel bij een waardering boven het plafond als onder het plafond.

Terms van de CLA

Term	Museumfase
Conversie	Na 2 jaar of equityronde
Waarderingsplafond	vanaf €10 miljoen
Korting onder plafond	15%
Rente	6% per jaar
Minimum ticket	€100.000

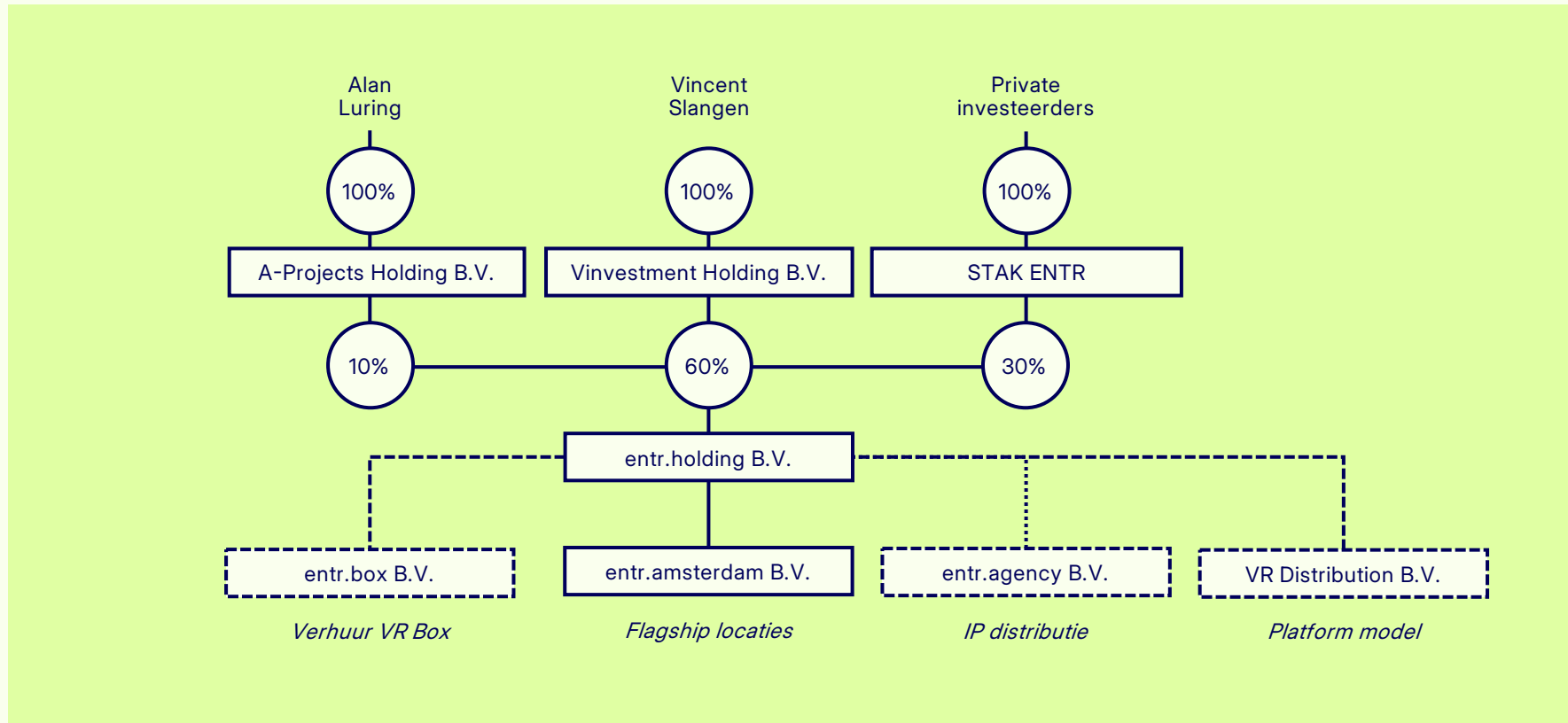
Opbouw conversiebedrag – investering van €250.000

Term	Waarde na 2 jaar
Initiële investering	€500.000
Opgebouwde rente (6% p.j.)	€60.000
Totaal te converteren bedrag	€560.000

De waarde wordt objectief vastgesteld door een onafhankelijke expert, met de mogelijkheid van een second opinion bij bezwaar.

Let op: dit is een versimpeld voorbeeld. Werkelijke percentages zijn afhankelijk van variabelen zoals timing, cap table en verdiscontering.

Annex | Structuur







Doe mee aan de bioscoop van de toekomst

Bewezen concept met een succesvolle pilot

Eerste flagshiplocatie naast Centraal Station

Gedreven team met skin in the game

Sterke partners met unieke **toegevoegde waarde**

Perfekte **timing in groeimomentum** van VR

Een **doordacht plan** gericht op **schaalbaarheid**

Award-winning VR Box

