

DOSSIER  
VAN DE WEEK

# Seksshops verhuizen naar de woonkamer

De valentijnsperiode en de lancering van de erotische film *Fifty Shades Freed* doen de verkoop van erotische speeltjes pieken. Bij Upper at home moeten ze alle zeilen bijzetten om de vraag bij te houden. "Tijdens het lanceringsevenement van de film kregen we alleen al voor West-Vlaanderen meer dan 400 party-aanvragen binnen", klinkt het. "We hebben dringend nood aan minstens tien extra demonstratrices." Dit staat in schril contrast met de seksshops, die de laatste jaren zware klappen krijgen. "Maar de markt is zich aan het stabiliseren."

DOOR OLIVIER NEESE

"Het is momenteel gekkenwerk, ik ben dood", lacht Charlotte Blin, regiomanager voor West-Vlaanderen bij Upper at home. "Tijdens de lancering van *Fifty Shades Freed* eind vorige week stonden we met een standje in enkele cinema's. Alleen al voor West-Vlaanderen kwamen er meer dan 400 aanvragen voor een Upper-avond binnen. Voor Vlaanderen zoeken we dringend vijftig extra demonstratrices, voor West-Vlaanderen minstens tien. Jaarlijks organiseren we rond de 5.000 avonden, zelf gaf ik de afgelopen twaalf jaar al meer dan 700 demonstraties. Dat komt overeen met twee jaar lang iedere avond weg van huis... En dan tel ik er de evenementen niet bij."

Wie het systeem van Upper at home niet kent: zo'n avond kan je vergelijken met een klassieke Tupperware-avond. Een vrouw nodigt een tiental vriendinnen uit, waarbij een *Upperlady* de producten komt voorstellen. Nadien kunnen alle aanwezigen hun bestelling – in dit geval discreet – plaatsen, en binnen de week worden de spullen discreet aan huis geleverd. "Van studentenkot tot woonzorgcentra: we worden overal uitgenodigd. En er wordt overal gekocht..." Zo bloeiend de Upper at home-party's, zo moeilijk hebben de klassieke seksshops het in West-Vlaanderen. De voorbije acht jaar sloten in onze provincie zes erotische winkels de deuren, waardoor we er momenteel nog slechts negen tellen. Dat aantal zal bin-

nenkort nog verminderen. De zaakvoerder van Boutique de Charme in Menen zegt dat ze als zestigjarige haar winkel geen jaren meer zal openhouden. Boven de twee Pabovestigingen in West-Vlaanderen hangen donkere wolken nadat het overkoepelende concern Beate Uhse in december het faillissement aanvroeg. "De fysieke winkels krijgen klappen, dat is een feit", reageert Bert De Keuster van Libidos, die in 1990 de eerste erotische van het land startte en in 1993 – exact 25 jaar geleden – in Kortrijk de eerste seksshop in West-Vlaanderen opende. Op zijn hoogtepunt had hij acht erotische winkels, nu heeft hij er nog zes. "De hoofdreden is de onlinehandel, vooral vanuit Nederland. Daar waren ze ver vooruit op ons."

CRISIS

Een van de West-Vlaamse winkels die de jongste jaren zijn deuren sloot, is die Libidos Erotiek in Kortrijk. "Toen het huurcontract in 2015 verliep, sloten we daar na 22 jaar de deuren. In dat pand hadden we twee verdiepingen, waarbij we op de eerste etage de filmcovers tentoonstelden. Niemand huurt nog een erotische film of gaat nog naar een *cabine* om een seksprent te bekijken. Het internet staat vol gratis porno. En de Zwevegensestraat verloor doorheen de jaren ook zijn grandeur."

Naast het internet deed ook de financiële crisis van 2008 de erotische winkels geen deugd. Dat ondervond Carolien Van Vooren, die in 2006 startte met Lust for Life in de Christinastraat in Oostende. "Alles liep vlot, tot die crisis. Lingerie en speeltjes waren de eerste dingen die de mensen lieten. Ze gaven hun geld uit aan hun basisbehoeften: eten, drinken, woonst..."

Telkens het woord 'crisis' in de krant kwam, verloor ik



een klant. Ik verkocht mooiere, duurere lingerie in een stad die al niet de superrijkste bevolking telt. Ook de toeristen bleven weg. De kraan werd volledig dichtgedraaid. Ik kon mijn hoofd boven water houden omdat ik de winkel combineerde met het plaatsen van piercings. In 2010 vroeg ik mijn boekhouder wat ik moest doen. Als ik eerlijk ben: sluiten, was zijn antwoord."

Er heerst ook nog een taboe, zeker in landelijke gebieden. "Izegem was er bijvoorbeeld niet klaar voor", zegt Kimberly Soenen, die er een jaar de pop-upzaak Sensual Lingerie openhield. "Negen procent van ons assortiment waren modelletjes van onder meer Marlies Dekkers of Marie Jo, die je ook in ieder andere winkel vindt. Durfden we een pittiger model in de etalage te hangen, kregen we meteen de stempel van *ordinaire seksshop*. En stel dat iemand je dan in zo'n winkel ziet... Liever een anoniem pakketje in de bus. We waren heel blij dat het pop-upcontract afliep en konden stoppen."

XL T-SHIRT

De uitbaters van de resterende erotische – hoofdzakelijk filialen van grotere ketens – zien de markt zich stabiliseren. "Nieuwe winkels plan ik niet, maar ik zal er ook geen meer sluiten", zegt Bert De Keuster van Libidos. "Heel wat mensen keren terug naar de fysieke winkels. Onze vestiging in Oostkamp is zelfs onze best draaiende van heel Vlaanderen. Bij een defect gaat een retour in een winkel toch vlotter. En de klanten stellen deskundig advies op prijs en willen de producten vooraf voelen. Dat kan niet op het internet." Carolien Van Vooren: "Als je online een T-shirt van

de maat XL koopt, weet je hoe groot die ongeveer is. Met een vibrator blijft dat een gok. Dan blijkt een XL plots maar vijf centimeter te zijn..." De speeltjes zijn tegenwoordig ook hoogtechnologische snufjes.



**"Van studentenkot tot woonzorgcentra: we worden overal uitgenodigd"**

CHARLOTTE BLIN  
Regiomanager Upper at home

"Zelfs met mijn 20-jarige ervaring moet ik soms kijken waarvoor het dient en hoe het werkt", aldus de uitbater van de Erotic Megastore in Oostende. "De vijf vibrators die Upper at home meeneemt kan je niet vergelijken met ons aanbod van meer dan honderd toestellen."

Zelfs Eric Vandaele, de zaakvoerder van Upper at home, blijft geloven in fysieke winkels. Onder de naam De Prikkelshop Tutti Passi opende hij zelf winkels in Gent, Antwerpen, Hasselt en Leuven. Die worden uitgebaat door zijn partner en medezaakvoerder Ann Strybol. "Winkels zijn niet het meest rendabele in onze werking, maar we moeten ze wel hebben. Vergelijk het met het kopen van schoenen: mensen gaan nu naar een winkel, passen ze en bestellen ze dan goedkoper online. De koopbeslissing maken ze in de winkel. Omdat die daarvoor leeggezogen worden, moeten online-spelers als Amazon, Coolblue en Zalando nu zelf winkels openen. Je ziet nu de omgekeerde beweging. Met Upper at home komen we tegemoet aan die nieuwe wensen: advies, producten kunnen voelen, intieme sfeer en anonieme thuislevering. Dat is onze sterkte."



Foto Davy Coghe

## Upper at home: het speeltje van West-Vlaming Eric Vandaele

Van Samsenkoeken in Aldi naar seksspeeltjes bij Upper at home: het is de opmerkelijke carrièreswitch van Bruggeling Eric Vandaele (60). "We zitten nog maar aan twintig procent van onze mogelijkheden."

Upper at home startte vijftien jaar geleden, in de valentijnsperiode. "Een vriendin-kunstenaar Paja stimuleerde haar man Jean-Pierre om in zijn seksshop in het Antwerpse Schipperskwartier ook vrouwvriendelijke speeltjes te verkopen", doet Eric Vandaele het verhaal. "Maar dat sloeg niet aan. Ik zal het eens proberen bij mijn vriendinnen, zei Paja en ze nam de volledige stock mee naar huis. Ze nodigde haar vriendinnen uit en die avond verkocht ze voor meer dan 1.000 euro. Toen een krant een valentijnsartikel over haar erotische kunstwerken in keramiek wilde maken, vertelde ze terloops over haar topverkoop. Een halve krantenpagina over de nieuwste erotische trend mondde uit in tientallen interviews, tot zelfs in De Laatste Show. Binnen de week was ze, samen met haar vriendin Jacqueline, volgeboekt voor een heel jaar."

Omdat ze het financiële en administratieve minder zag zitten, klopte ze aan bij Eric, die eigenlijk actief was als crisismanager. Na enige twijfel stapte hij mee in het verhaal. "Als je in de erotische sector stapt, kan je niet meer terug. Bovendien was mijn broer een priester... Het was niet zo evident binnen de familie. Maar het concept had zo veel mogelijkheden: nieuw, uniek, intiem maar niet platvloers."

Het was de start van Upperdare, dat na een conflict met Tupperware werd omgedoopt tot Upper at home. "In het eerste jaar nam ik twee belangrijke beslissingen: fysieke winkels openen en de speeltjes zelf ontwerpen en produceren. De markt van vibrators bestond toen vooral uit lelijk geaderde penissen, terwijl wij iets speels en vrolijks wilden. We wilden ook kwaliteit, wat op de markt wel eens te wensen overliet. In de VS kochten we ooit een stimulerende muntcrème, maar uit testen bleek die niet in orde. De ene keer zat er maar half zoveel munt in en was het effectloos, de andere keer zat er dubbel zoveel in... Een Upperlady werd ooit wakker gebeld: ik sta in brand in de douche, wat kan ik doen?"

Eric Vandaele richtte simultaan een bedrijf op dat erotische producten ontwikkelt, produceert en verdeelt: JEP – verwijzend naar de eerste letters van Jean-Pierre, Eric en Paja. "In China maakt een fabriek uitsluitend producten voor ons. Daar heb ik zelf twee bekende geposteerd. In China loop je het gevaar dat er al slechte kopieën in de winkel liggen nog voor je je eigen idee lanceert. Terwijl het ontwikkelen van een prototype al snel 50.000 euro kost..."

HUILBABY'S

Voor de productie van de speeltjes en de uitbouw van zijn bedrijven boog hij op zijn ervaring en contacten uit zijn vorige jobs. Na zijn marketing- en distributiestudies werkte de Bruggeling dertien jaar bij Aldi. Van filiaal leider tot district leider, verantwoordelijke expansie en – na een tussenstap van 18 maanden bij een diepvriesspecialzaak – directeur van België. "In België heb ik 51 Aldi's gebouwd en 76 contracten afgesloten. Ik kwam op het idee om Samsenkoeken te produceren en te verdelen bij Aldi." Vervolgens keerde hij met een eigen bedrijf terug in de diepvriessector. "Door de dioxinecrisis verloor ik in zes maanden bijna 3 miljoen euro. Ik begon als crisismanager, want ik had wat ervaring opgedaan. (lacht) Tot Upper langs mijn pad kwam."

Als afgevaardigd bestuurder van JEP nv, medezaakvoerder van De Prikkelshop Tutti Passi en eigenaar van Upper at Home controleert hij de hele keten. Om te kunnen groeien moest hij zowel zijn magazijn langs de E40 in Drongen als zijn Chinese fabriek al tweemaal verhuizen. "Met Upper at home merkten we haast niets van de crisis. Meer last heb ik van oud-medewerkers die op hun eigen houtje beginnen met onze formule. Aan rechtszaken verloor ik een Ferrari..."

"We zitten nog maar op 20 procent van onze mogelijkheden. Seksshops is iets voor vijf procent van de bevolking, maar we zijn allemaal het product van mensen die de liefde bedreven. Dat willen wij beter maken. En dan heb je veel potentiële klanten. Ik kijk ook naar het buitenland. In Frankrijk verkoop ik nog maar een drietal producten." Soms duikt er ook een onverwachte markt op. "We hebben steeds meer contact met seksuologen, psychologen, oncologen... Ons lichtgevend hartje dat vibreert als een hartritme blijkt fantastisch voor huilbaby's. Het licht leidt af en het hartritme stelt gerust. Onze *boules ardentes* zijn ideaal om de bekkenbodempieren van vrouwen met incontinentieproblemen te trainen. Onze speeltjes zijn soms ook medische producten." (ON)

### De favoriete speeltjes van de West-Vlamingen



Verschillen de provincies op vlak van seksuele voorkeuren? Bert De Keuster van Libidos, die verscheidene vestigingen in heel Vlaanderen heeft, zegt van wel. "We zijn er telkens van verrast dat de vraag naar BDSM-artikelen – bondage en SM – in West-Vlaanderen veel hoger is dan elders." Bij Upper at home merken ze minder verschillen op. "Onze topver in West-Vlaanderen op dit moment is de Fontaine de Jouvence – de fontein van de eeuwige jeugd (foto). Wie het ziet, denkt eerst dat het een oorthermometer is. Dit speeltje prikkelt de clitoris. Niet met vibraties maar met luchtgolven. Door een vibrerend membraan blaast en zuigt het als het ware. Dit is onze absolute topver, het heeft een 99 procent orgasme-garantie. Als er op een Upper at Home-avond één dame het al heeft, wijst ze snel naar haar vriendinnen: *het is den dezen die ik bedoel.*" (lacht)