



Frexit – Live Escape Room Freiburg

Gründer: Philipp Wirthgen (32)

Ort: Freiburg

Gründung: Juni 2015

Branche: Event/Freizeit

Idee: Spieler lassen sich in einen Raum einsperren und können sich durch das Lösen von Rätseln innerhalb einer Stunde wieder befreien.

Philipp Wirthgen lässt im „Live Escape Room“ spielen

Rätseln, um raus zu kommen

Ihr Live Escape Room heißt Frexit, als Kurzform für Freiburg Exit. Sind Sie seit dem Austrittsvotum der Briten häufig auf den Brexit angesprochen worden?

Ja, schon gelegentlich. Manche verstehen den Namen seither besser. Spaßeshalber sage ich dann, dass die Franzosen sich mal ernsthaft mit einem Austritt beschäftigen sollten – das käme unserem Google-Ranking sehr zugute. Entstanden ist der Name aber eher zur Zeit der Grexit-Debatten.

Was ist ein Live Escape Room, was macht man da?

Es ist eine Art Rätselspiel, bei dem sich ein Team innerhalb von 60 Minuten aus einem verschlossenen Raum befreien muss, in dem es Rätsel löst, Codes knackt und verschiedene Aufgaben erfüllt. Die Spieler müssen dabei um die Ecke denken, kombinieren und gut zusammenarbeiten. Der Ursprung liegt in Computerspielen der 1990er Jahre wie Monkey Islands. Vor ein paar Jahren entstanden die ersten analogen Escape Rooms in den USA und Japan, in Europa waren die Ungarn vorn dabei.

Wer ist die Zielgruppe solcher Spiele?

Studenten, Familien, Firmen und allgemein Menschen, die gerne knobeln.

Wie kamen Sie darauf?

Als ich im Januar 2015 in Filderstadt selbst erstmals gespielt habe, war ich sofort Feuer und Flamme. Bereits auf der Heimfahrt habe ich angefangen, einen Businessplan zu entwickeln und noch aus dem Auto mit dem Betreiber des dortigen Escape Room telefoniert, um mir Tipps geben zu lassen. Ich dachte, das muss es auch in Freiburg geben und habe mich beeilt, der Erste zu sein.

Was haben Sie davor gemacht?

Nach dem Abi hatte ich Sportwissenschaft studiert und war dann über ein Praktikum in der Marketingabteilung des SC Freiburg zum Sportvermarkter Infront gekommen. Dort hatte ich fünf spannende Jahre und war gerade auf der Suche nach einer neuen Herausforderung – eigentlich nicht mit dem Ziel, mich selbstständig zu machen. Das war ein Nebeneffekt.

Wie haben Sie Ihr Start-up finanziert?

Viel brauchte ich ja nicht – die Räume sind gemietet, und die Rätsel habe ich selbst ausgetüftelt. Ich bin zur Bank gegangen und habe einen Förderkredit bekommen, den ich sogar schon wieder zurückbezahlen konnte.

Das heißt, es läuft gut?

Ja, ich bin sehr zufrieden. Mein Ziel, 30 bis 40 Spielteams monatlich, hatte ich schon nach wenigen Monaten erreicht. Im Durchschnitt kommen heute zwei bis drei Teams pro Tag, insgesamt haben sich schon über 1.500 Teams an unseren Rätseln versucht. Mit der hohen Nachfrage und der durchweg positiven Resonanz hätte ich anfangs nicht gerechnet. Mittlerweile habe ich sieben Minijobber eingestellt und eröffne im Herbst einen dritten Raum.

Interview: kat