

Jarenlang werken aan een game zonder dat je weet of het een succes wordt // Het is hét **dilemma** van gamemakers // De oplossing: verkoop een **paid alpha**, een spel dat nog niet helemaal af is

Een halve game is ook een leuke game

NIELS 'T HOOFT
MEDEWERKER GAMES

AMSTERDAM. *Megabyte Punch* begon zonder plan. In hun vrije tijd werkten Dion Koster, Tim Remmers en Dillon de Voor aan hun 'electro beat-'em-up/platforming/fighting game'. Benieuwd naar reacties zetten ze de nieuwste versie van het spel op hun website. Langzaam maar zeker kwam er aandacht voor: blogs schreven erover, er verschenen discussies op fora. Er ontstond een kleine community van enthousiaste fans.

Koster, Remmers en De Voor stonden voor een dilemma. Het leek alsof het weleens wat kon worden met *Megabyte Punch*. Tegelijk zou het ze zeker nog een jaar kosten om de game volgens plan af te maken. Moesten ze er nu fulltime mee aan de slag gaan? Hoe groot was de kans dat het spel vervolgens een financieel succes zou worden?

In 2009 had de Zweed Markus Persson hetzelfde probleem. In een week-end had hij een prototype gemaakt van een 3D-wereld vol gepixelde blokjes. De eerste reacties waren goed. Maar om het spel recht te doen, zou hij er net als de makers van *Megabyte Punch* veel meer tijd in moeten steken. Zijn oplossing: een 'paid alpha'. Spelers vragen de vroege versie te kopen, met de belofte van latere updates en open communicatie over de voortgang. Een gouden greep, want *Minecraft* werd misschien wel het opmerkelijkste gamesucces van de afgelopen jaren, waar Persson miljoenen aan verdiende.

Het dilemma van Persson en talloze andere makers zegt veel over de huidige toestand van videogames. De oude obstakels om games te maken en uit te brengen zijn vrijwel helemaal verdwenen: er is goedkope ontwikkelsoftware voorhanden, er zijn populaire internetplatforms waarmee games gemakkelijk gedistribueerd kunnen worden. En er zijn genoeg mensen die games kunnen en willen maken, onder andere door de opkomst van gameopleidingen.

Voor de oude obstakels zijn nieuwe uitdagingen in de plaats gekomen. Er zijn logischerwijs veel meer games dan vroeger: zie daartussen maar eens op te vallen. Dus wordt er volop geëxperimenteerd met manieren om aandacht te trekken. Neem de opkomst van bundels zoals de Humble Bundle, waarbij bekende en minder bekende onafhankelijke makers samenspannen om hun games in een pakketje aan de man te brengen. Vaak met een betaal-wat-je-wil-prijs à la Radiohead.

Maar vernieuwende verkoop- en promotietechnieken nemen het fundamentele dilemma niet weg: jaren werken aan een game, terwijl je niet zeker weet of je kans van slagen hebt.

Dit is waarom de *paid alpha* zo aanslaat bij gamemakers. Het is een standaard mogelijkheid om onvoltooid games te verkopen op distributieplatformen als Desura en Gamergate, en sinds kort ook op Steam, het populairste gameplatform op de pc, met het Early Access-programma.

De *paid alpha* lijkt wel wat op crowdfunding. Ook op sites als Kickstarter worden gebruikers al vroeg warm gemaakt voor producten die

soms nog maar een idee zijn, en in ieder geval nog niet af. Maar bij Kickstarter-campagnes loop je als koper het risico dat het de makers niet lukt om hun belofte na te komen, als het ze al lukt om hun product gefabriceerd te krijgen. Bij *paid alpha*'s is dit risico veel kleiner.

Dat zit 'm in de aard van software, die laag voor laag wordt geschreven. Bij de lancering van een *paid alpha* is er altijd een game, onaf weliswaar, maar toch speelbaar. Vaak is er een gratis demo. En als die niet al leuk is om te spelen, breekt de game zelden door. Gaat de ontwikkeling van een succesvolle *paid alpha* de verkeerde kant op, dan laten de fans altijd wel van zich horen, en zijn de makers vaak slim genoeg om bij te sturen. In het uiterste geval geven de meeste distributieplatformen spelers de mogelijkheid om hun geld terug te krijgen als ze ontevreden zijn. Voor de makers is dat geen ramp, aangezien ze geen harde kosten hebben aan fabricage en verschepping.

Er zit een patroon in de *paid alpha*-hits tot nu toe, waaronder *Minecraft* en *Dwarf Fortress*, en de drie hiernaast besproken games. Allemaal simuleren ze een wereld waarin spelers grote vrijheid krijgen om te doen wat ze willen. Hoe basaal het spel ook is als de verkoop begint, de basis werkt naar behoren en zorgt voor een zeker speelplezier. Vervolgens kunnen de makers hun tijd besteden aan het uitbreiden van de mogelijkheden, met inspraak van spelers over wat wel en niet belangrijk is.

De vechtactie van *Megabyte Punch* past niet meteen in deze omschrijving. Misschien is de *paid alpha* van het spel daarom vooralsnog geen knallend succes. Alhoewel: Koster, Remmers en De Voor hebben hun aanvankelijke verwachtingen misschien moeten bijstellen, maar inmiddels zijn er wel 7.000 exemplaren verkocht. Dat verbleekt bij de aantallen van *Minecraft*, maar het was voldoende om aan *Megabyte Punch* verder te werken. Met succes: de game kan ieder moment uitkomen. Af.



GAAT HET
MAKEN VAN
EEN PAID ALPHA
DE VERKEERDE
KANT OP DAN
LATEN DE
FANS WEL VAN
ZICH HOREN

