

The Ascent: Nicht genug für Peter

ABER IDEAL FÜR DEN XBOX GAME PASS

Das Action-Rollenspiel *The Ascent* mit Diablo-Anleihen bietet Peter zu wenig, um den Kaufpreis zu rechtfertigen. Doch Microsoft braucht jetzt genau solche Spiele.



Peter Bathge

Peter hat ein Faible für Hack&Slays, und mit düsteren Zukunfts-Settings kriegt ihr ihn sowieso immer. Aber in seinen 15 Jahren als Spieltester hat er auch schon jede Menge Enttäuschungen erlebt – *The Ascent* reiht sich da ein. Was für ihn nach einem Spiel mit einer mittleren 80er-Wertung aussah, entpuppte sich als Reinfall auf hohem Niveau. Aber hey, viele Leute da draußen werden trotzdem Spaß damit haben – denn sie müssen dank Xbox Game Pass nichts extra dafür bezahlen.

Diese verfluchten Schmetterlinge! Ich hatte mir eigentlich geschworen, mich nicht mehr von ihnen einspinnen zu lassen, aber diese betrügerischen Mistkerle haben sich mal wieder in meinem Bauch breitgemacht – und jetzt ist mir natürlich schlecht. Denn was als wundervolle Romanze begann und sich in den Wochen vor Release zu einer ausgewachsenen Liebesgeschichte zwischen *The Ascent* und mir entwickelte, hat inzwischen viel von ihrem anfänglichen Zauber verloren. Ich habe Liebeskummer!

Das Action-Rollenspiel mit Cyberpunk-Setting und Diablo-Anleihen zog im Mai in mein Herz ein, als ich es das erste Mal spielen durfte. Wir lebten für kurze Zeit glücklich miteinander. Verliebte Blicke, Seufzer der Zufriedenheit, die dämlichen Schmetterlinge im Bauch, ihr kennt das Programm. Und die ganze Zeit rückte der Tag, an dem *The Ascent* erscheinen und alle Barrieren zwischen Spiel und Redakteur fallen sollten, immer näher.

Nach dem Release hat unsere Beziehung dann aber schnell den Punkt erreicht, als Obi-Wan auf den verstümmelten Körper von Anakin herabblickt und voller Verzweiflung schreit: »You were supposed to be the chosen one!«

Ich kann also mit Fug und Recht behaupten, dass mich *The Ascent* zum Release bitter enttäuscht hat. Zumindest was den Zustand der Testversion ohne Day-One-Patch angeht – und auf eine neue Runde mit den hoffentlich alles verbessernden Updates habe ich jetzt erstmal keine Lust mehr. Denn selbst wenn man die technischen Fehler ausblendet, bleibt ein typisches 7/10-Spiel mit Gameplay-Mängeln übrig, die nicht das Ende der Welt bedeuten, sich aber doch empfindlich auf den Spielspaß auswirken. *The Ascent* ist also bestenfalls solide – und dadurch ideal geeignet für den Xbox Game Pass. Ich sage euch: Genau solche Spiele braucht Microsoft jetzt!

The Ascent ergänzt das Diablo-Spielprinzip um Schusswaffen und ist eines der wenigen heiß erwarteten Spiele des Hochsommers.





20 Stunden Spielzeit für 30 Euro – oder für gerade mal einen Euro? Die Antwort, was sich mehr lohnt, scheint auf der Hand zu liegen.

The Ascent hilft

Gut 30 Euro kostet The Ascent zum Redaktionsschluss dieser Ausgabe auf Steam. Lohnt sich das angesichts von 20 Stunden Spielzeit und des Verzichts auf ein Endgame mit Raids, Loot-Runs und den typischen Beschäftigungstherapien moderner Action-Rollenspiele? Noch letzte Woche hätte ich gesagt: Ja, bestimmt. Aber mittlerweile bin ich mir da nicht mehr so sicher. Viele Spieler werden sich zwei mal überlegt haben (und nach den ersten Tests sicher auch noch ein drittes und viertes Mal), ob sie diesen Betrag für ein Spiel zahlen wollen, das ihnen zum jetzigen Zeitpunkt vielleicht noch gar keinen Spaß macht. Meine Theorie: Je ungewisser die Qualitäten von The Ascent, umso mehr Leute haben mit dem Gedanken gespielt, den Titel stattdessen über den auch am PC verfügbaren Xbox Game Pass zu beziehen. Ein Geheimtipp wie The Ascent, das von einem gerade mal zwölf Mitarbeiter kleinen Studio entwickelt wurde, verkauft vielleicht nicht so viele Game-Pass-Abos, wie es die ebenfalls zu Release gratis enthaltenen AAA-Titel Forza Horizon 5 oder Halo Infinite wohl tun werden. Aber wenn Microsoft jeden Monat so ein kleines, ungeschliffenes Juwel im Angebot hat, dann erhöht das ganz enorm die Bandbreite des Game-Pass-Angebots und stärkt die Kundenbindung.

Derzeit lässt sich der Xbox Game Pass für lächerliche ein Euro drei Monate lang ausprobieren, danach werden knapp zehn Euro alle vier Wochen fällig. Die Chance ist hoch, dass Neueinsteiger in die aktuell wohl beste Spiele-Flatrate mit den Katalogen von Microsoft, Bethesda und Electronic Arts nach der Probephase abspringen. Aber nur, wenn es nichts Neues zu spielen gibt, für das sich der gestiegene Monatsbeitrag lohnt. Daher sind Spiele wie The Ascent so wichtig: Sie sind Überraschungen, die Microsoft wie Geschenke verteilen kann, um die Zeit zwischen den Blockbuster-Veröffentlichungen zu überbrücken. Das funktioniert ähnlich wie bei Netflix: Beim Browsen im riesigen Angebot stößt man auf eine dieser sympathischen kleinen Neuveröffentlichungen und schaut (oder in diesem Falle: spielt) sie einfach mal an, kostet ja nichts.

Hier gibt es nur Gewinner

Entwickler Neon Giant kann sich ebenfalls freuen: Die Schweden dürften von der Kooperation mit Microsoft finanziell profitieren. Zudem bekommt The Ascent durch die Werbemaschinerie von Microsoft Aufmerksamkeit und Zugriff auf einen Kundenstamm von 23 Millionen Abonnenten des Xbox Game Pass. Das klingt für ein kleines Indie-Studio und dessen erstes Projekt nach dem perfekten Deal. Ob sich die freie Verfügbarkeit in Microsofts Spiele-Flatrate letztlich auch positiv auf die klassischen Verkäufe auswirkt? Wer weiß, aber es müsste schon mit dem Teufel zugehen, wenn Neon Giant nicht mit einem finanziellen Plus aus der Entwicklung herausgeht. Microsoft wird derweil gerne für The Ascent zahlen, wenn dadurch die Benutzer des Game Pass zufriedener gestellt werden. Im Gegensatz zu einem High-Profile-Spiel ist hier auch das Risiko für den Plattformbetreiber deutlich geringer, falls das Spiel ein Flop wird. Sagen wir mal, The Ascent zieht in den kommenden Wochen den Zorn des Internets auf sich, die Entwickler werden verflucht, die Patches kommen nicht rechtzeitig, alles entwickelt sich zu einem großen, stinkenden Misthaufen. Microsoft ist in diesem Fall fein raus: Sie haben mit der Entwicklung nichts zu tun gehabt und stehen nicht in der Verantwortung. Entwickelt sich The Ascent aber zu einem Kultspiel, das trotz eindeutiger Schwächen Fans findet oder einfach nur mal 20 Stunden lang solide unterhält, dann ist Microsoft ebenfalls fein raus. Denn die Chance, in Zukunft wieder auf so einen Rohdiamanten zu stoßen, wird viele Besitzer des Game Pass dazu verleiten, dem Dienst erhalten zu bleiben. Das wiederum wäre das bestmögliche Ergebnis für Microsoft.

Schließlich ist die sogenannte User Retention einer der wichtigsten Aspekte eines jeden Aboservices, auch bei Netflix oder Spotify. Denn nicht nur das konstante Wachstum der User-Basis ist für den Erfolg eines solchen Angebots wichtig, sondern auch, dass möglichst wenige davon gleich wieder kündigen. Einmal im Game Pass gefangen, fühlen sich viele Spieler mutmaßlich wohl und bleiben dabei. Spiele wie The Ascent können dabei helfen. ★