

Software Inc.

HEIMLICHE REVOLUTION

Sieben Jahre werkelt ein Entwickler an seinem Tycoon-Traum. Was steckt hinter den 94 Prozent positiven Steam-Reviews? Genie – und Größenwahn. Von Wolfgang Rabenstein



Wolfgang Rabenstein

Verwöhnt von Hochkarättern wie Railroad Tycoon 2, Airline Tycoon, Pizza Syndicate, OpenTTD oder Parkitect und nach mehr als zehn Jahren Erfahrung in der Entwicklungsbranche hätte Wolfgang nicht gedacht, dass er sich nochmals freiwillig die Nächte mit dem Programmieren von Software um die Ohren schlagen würde. Aber Software Inc. stellt für Wolfgang alles in den Schatten, was er bis dahin an Wirtschaftssimulationen zu kennen und lieben glaubte.

Als am 14. Februar 2015 Software Inc. in den Early Access einzog, nahmen davon nur einige wenige Insider Notiz. Sieben Jahre später hat sich das Spiel über 200.000 Mal verkauft und Traumbewertungen auf Steam (94 Prozent positiv). Warum die endlos ambitionierte Wirtschafts- und Lebenssimulation dennoch ein Nischendasein fristet, darüber haben wir ausführlich mit seinem Schöpfer Kenneth Larsen gesprochen und Software Inc. über 60 Stunden gespielt. Wir mussten

unseren Tester regelrecht wieder wegzerren, damit er euch nun davon berichten kann.

Eine Firmengeschichte wie aus einem Märchen

Es ist wohl der Wunschtraum eines jeden Entwicklers: einmal im Leben den großen Wurf landen. Seit dem Riesenerfolg von Minecraft und seinem Erfinder Markus »Notch« Persson versuchten unzählige Spiele daran anzuschließen – und jedes Jahr

werden es mehr: So erschienen 2021 erstmals mehr als 10.000 Titel auf Steam – das ist fast alle 50 Minuten ein Release! Doch nur fünf Prozent dieser Spiele auf Steam generieren 90 Prozent aller Verkäufe – lediglich jeder vierte auf Steam erschienene Titel verkauft sich mehr als 2.500 mal. In diesem hart umkämpften Markt bedarf es entweder Renommee, Marketing oder Originalität. Steht ersteres nicht zur Verfügung und zweiteres zum Beispiel aus finanziellen Gründen

UNSERE GESPRÄCHSPARTNER



Kenneth Otto Larsen ist der kreative Mastermind, Chefentwickler und Erfinder von Software Inc. Kenneth begann im Alter von zwölf Jahren mit der Entwicklung von Videospielen. Bis zu seinem 22. Lebensjahr

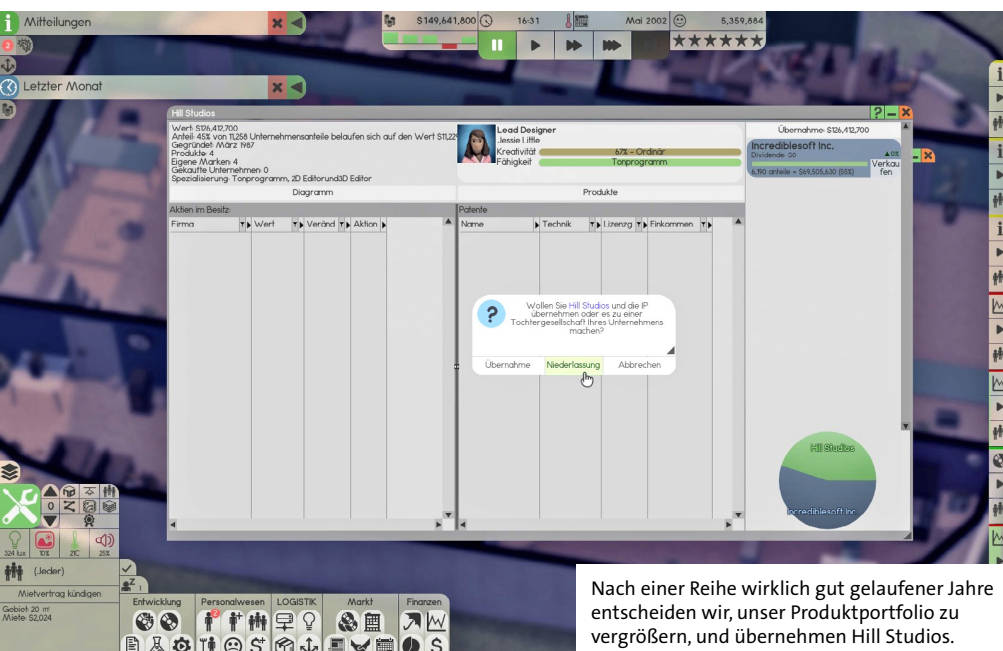
wollte er eigentlich Musiker werden. Erst danach sollte er sich für das Informatikstudium an der University of Copenhagen entscheiden. Neben dem kompletten Programmcode und UI stammen von ihm auch die Soundeffekte im Spiel.

Lasse Johan Hansen ist Gamedesigner und 3D-Artist. Lasse stieß ein Jahr nach dem Early Access von Software Inc. zum Team. Seitdem blieb kein Polygon auf dem anderen liegen. Noch während seiner Umbauarbeiten am Spiel absolvierte er das Studium »Game and Interactive Media Design« an der Royal Danish Academy of Fine Arts. Mittlerweile ist Software Inc. für ihn ein Fulltime-Job.



In den ersten beiden Jahren erfuhr das Charakterdesign sechs Überarbeitungen, rechts unten der aktuelle Stand.





Nach einer Reihe wirklich gut gelaufener Jahre entscheiden wir, unser Produktportfolio zu vergrößern, und übernehmen Hill Studios.

Während wir an der Fertigstellung unseres Auftrags schuften, hat sich die Landschaft draußen in ein Winterwunderland verwandelt.



Nein, das sind nicht Die Sims, sondern es ist ein typisches Büro aus Software Inc.

nicht zur Debatte, bleibt letzten Endes nur die Nische, in der man sich mit viel Leidenschaft, vor allem aber Geduld allmählich seinen Namen schaffen kann.

An all dies wagte der dänische Informatikstudent Kenneth Larsen im Sommer 2014 noch nicht zu denken, als er während der Ferien mit der Entwicklung von Software Inc. begann. Dabei sollte sich seine Wirtschaftssimulation ähnlich dem Prinzip von Two Point Campus ursprünglich um den Schulalltag drehen. Doch diesen Gedanken verwarf Kenneth wieder und widmete sich stattdessen der Weiterentwicklung seiner Simulations-Software für den Software-Markt. Der Durchbruch gelang ihm schließlich, als er an einer Lösung für ein Problem mit dem Wegfindungsalgorithmus der Unity-Engine arbeitete. Schon führte eines zum anderen, und im ersten Eintrag seines Entwicklungstagebuchs wurde am 18. Juni 2014 der Name Software Inc. geboren.

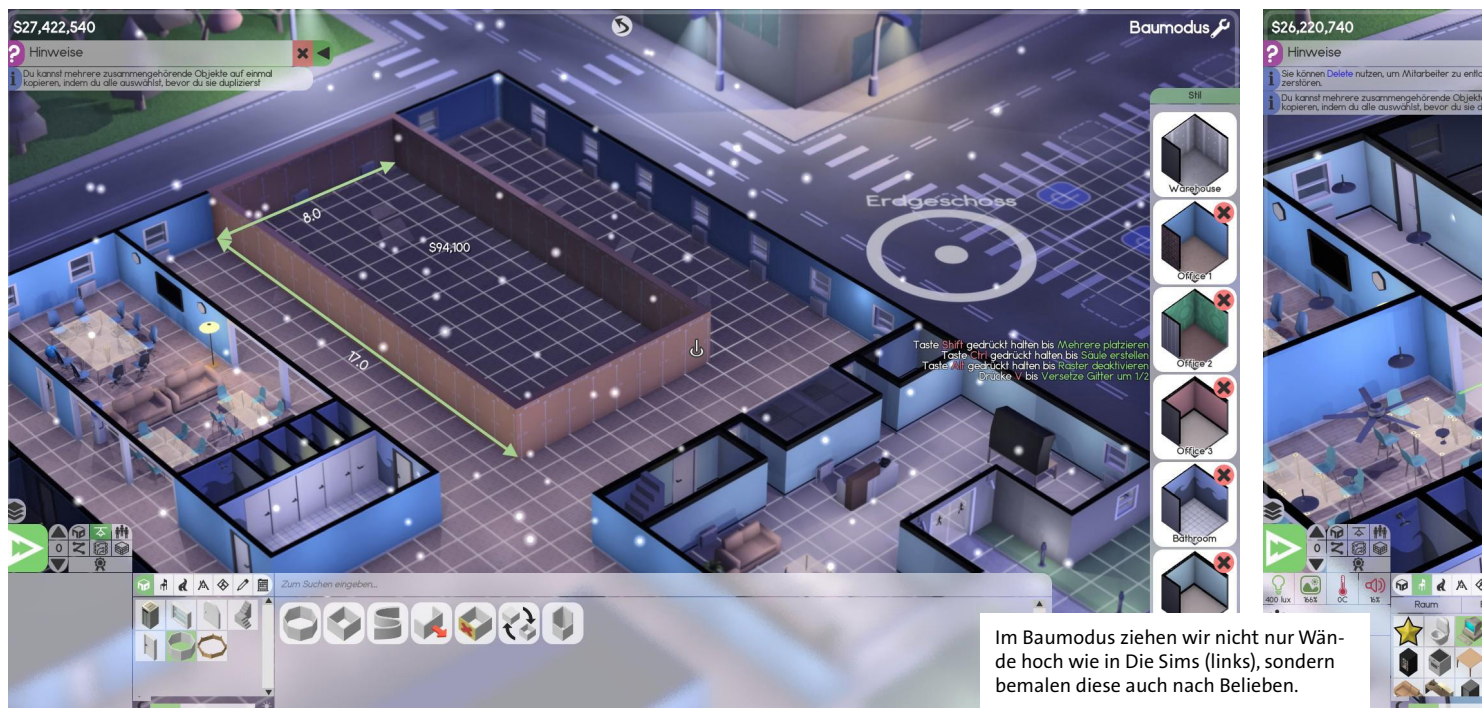
Ein halbes Jahr bis zur Demo

Sechs Monate und einige Tagebucheinträge später erschienen die Demo und der Early Access der Pre-Alpha von Software Inc. auf der firmeneigenen Webseite. Das Spiel verkaufte sich insgesamt 62 mal, bevor, wiederum ein halbes Jahr später, im Mai 2015 der Early Access auf Steam erfolgte.

Ab diesem Zeitpunkt ging Software Inc. durch die Decke: Bereits in seinem ersten Monat generierte das Spiel Einnahmen in Höhe von 40.000 US-Dollar, und noch Ende November desselben Jahres verkündete Kenneth, dass er sich von seinem Halbtagsjob getrennt habe, um sich fortan der Vollzeitentwicklung von Software Inc. zu widmen. Seitdem wurde das Spiel mehr als 200.000 Mal auf Steam verkauft, hat Traumbewertungen jenseits der 90-Prozent-Marke, beinahe im Wochentakt erscheinen Up-dates, und mit Lasse Johan Hansen hat sich seit April 2016 auch ein 3D-Modeller zum Team gesellt. Was ist nun abgesehen von der märchenhaften Erfolgsgeschichte das Besondere an Software Inc.? Eine Software zu entwickeln, sie zu vermarkten und schließlich ein wirtschaftlich erfolgreiches Unternehmen zu führen: Könnte so nicht nur der Firmenwerdegang, sondern auch der Inhalt des Spiels kurz und knapp beschrieben werden? Eigentlich nicht, denn das Spielerlebnis der Wirtschaftssimulation geht weit, weit darüber hinaus.

Eine Revolution für das Genre

Im Gegensatz zu anderen Genrevetretern im Aufbaubereich kratzt Software Inc. nicht bloß an der Oberfläche. Diese Besonderheit betont Kenneth, inspiriert von Spielen wie Game Dev Tycoon, Theme Hospital (dem spirituellen Vorgänger von Two Point Hospital) oder Prison Architect, schon in seinem ersten Tagebucheintrag: »Ich möchte, was den Entwicklungszyklus, das Gebäude- oder Personalmanagement angeht, mit Software Inc. mehr in die Tiefe gehen [als etwa Game Dev



Tycoon]. Ich will, dass ihr mit Release eurer Software nicht nur irgendwelche Punkte sammelt, sondern stattdessen das Gefühl habt, dass sich unter der Oberfläche [von Software Inc.] ein komplettes Ökosystem verbirgt, das von euch gemanagt werden muss.« Ein hoher Anspruch!

Wie komplex das Wirtschaftssystem von Software Inc. tatsächlich ist, erfahren wir während des Testens am eigenen Leib: Nachdem wir dank unserer immer ausgeklügelteren Release- und Marketing-Strategie jahrelang den Markt für Sportspiele dominiert haben, liegt das Unternehmen unseres einstmaligen größten Konkurrenten mittlerweile am Boden, und wir beginnen nun damit, uns die am freien Markt verfügbaren Firmenanteile der Reihe unter den Nagel zu reißen. Doch die Konkurrenz schläft nicht, splittet wie im echten Leben Aktien, was das Zeug hält – und verwässert uns auf diese Weise das eigentlich lukrative Geschäft.

Wir müssen also immer mehr Geld in die feindliche Übernahme pumpen und quetschen unser bestehendes Produktportfolio mit reihenweise Addons, DLCs und Neuan-

kündigungen aus, nur um dieselbe Menge an Firmenanteilen überhaupt halten zu können. Nach über einem Jahr Wirtschaftskrieg sind es nun wir, die am Boden liegen – und geben uns schließlich geschlagen. Am Ende sind wir sogar heilfroh, dass wir so »unbeschadet« davongekommen sind, denn von unseren Firmenanteilen lassen sich »nur« 25 Prozent am freien Markt erwerben. Andernfalls wären in dieser Phase des Spiels wahrscheinlich die Konkurrenten wie Raubtiere über uns hergefallen.

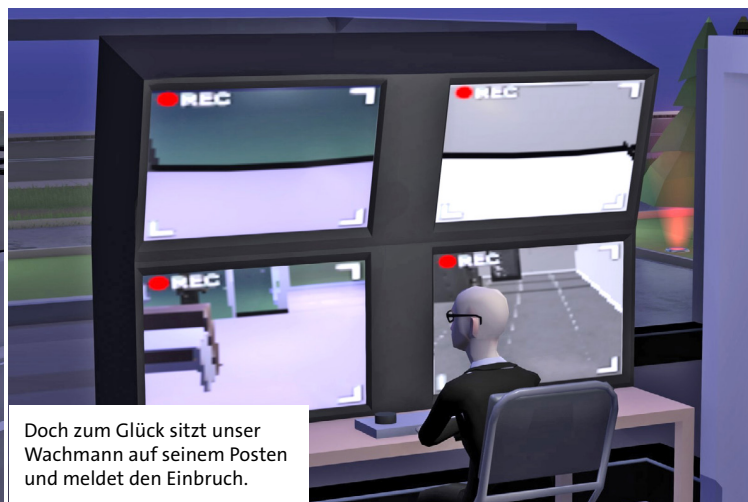
Business ist Drama

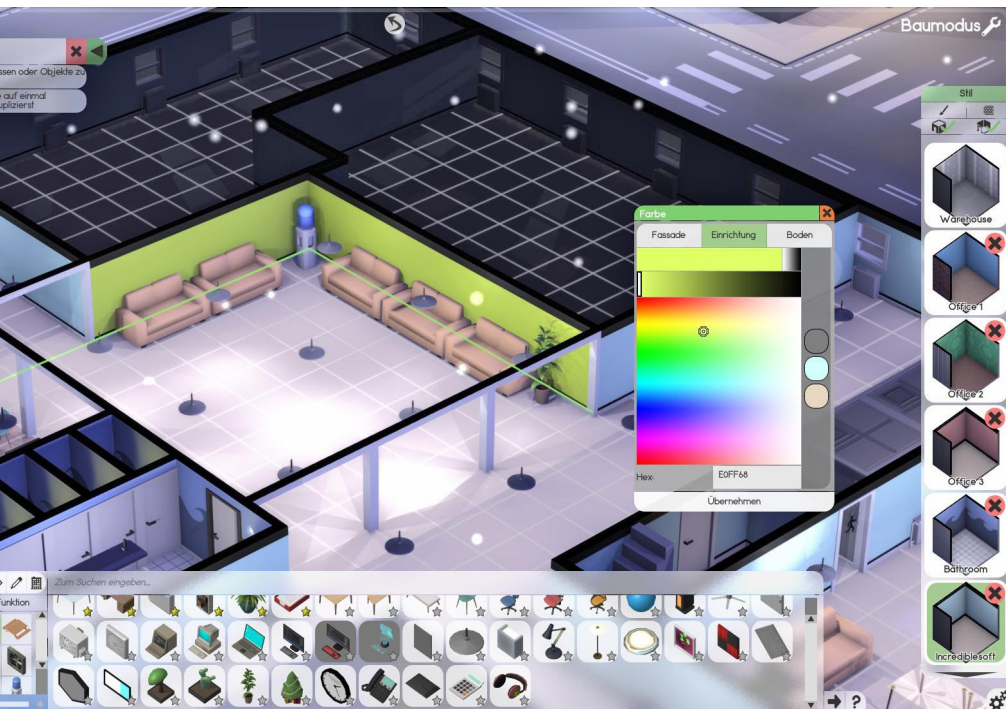
Solche Dramen stellen übrigens nicht die Ausnahme dar, sondern stehen bei Software Inc. an der Tagesordnung: Denn wer mit seinem Start-up-Unternehmen erfolgreich sein möchte, muss sowohl im kleinsten Kleinen als auch im großen Ganzen stets den Überblick behalten. So erzielen nur gut aufeinander abgestimmte Teams mit zufriedenen Mitarbeitern Höchstleistungen und sorgen so dafür, dass wir den Release-Termin unserer Produkte auch einhalten können und unsere mühevoll aufgebaute Fanbase nicht

vergaßen. Lead Designer wollen zudem aufgebaut, aber auch gehalten werden. Denn richtig gute Chefentwickler wandern auch schon mal zur Konkurrenz ab. Wer das nötige Kleingeld und genügend Reputation mitbringt, kann in bester Fußballmanagermanier auch unzufriedene Mitarbeiter von der Konkurrenz abwerben.

Das sind doch ... Die Sims?

Dabei präsentiert sich das Spiel mitnichten staubtrocken, sondern erinnert optisch an Spiele wie etwa The Movies, die beiden Two Point Games, aber vor allem an Die Sims. Denn Letzteres, erklärt uns Kenneth, habe als sein erstes Simulationsspiel einen riesigen Einfluss auf ihn ausgeübt. So haben unsere Mitarbeiter wie in Die Sims unterschiedliche Stärken sowie Schwächen und können mittlerweile sogar Freundschaften schließen. Kündigen wir befreundete Mitarbeiter oder gehen diese in Pension, soll sich das nicht nur negativ auf die Leistung des einzelnen Mitarbeiters, sondern sogar des ganzen Teams auswirken. Auch der Baumodus beim Platzieren von Wänden oder Deko-





rieren von Räumen erinnert uns stark an die beliebteste Lebenssimulation der Welt. Mit einem Unterschied: In Software Inc. ist alles bis ins Detail miteinander verknüpft. Die Heizkörper sind am Heizkessel im Keller angeschlossen, die Server unserer digitalen Distributionsplattform »Gleam« sind mit dem Back-up-System zwei Stockwerke tiefer verbunden. Und die Bilder der Sicherheitskameras werden nahezu in Echtzeit (!) am Bildschirm unserer Wache dargestellt.

Denn wie in Die Sims gehen Einbrecher schon mal auf Diebestour und nehmen dabei einfach alles mit, was nicht niet- und nagelfest ist. Geräte müssen zudem vom Hausmeister gewartet werden, sonst werden sie defekt und beginnen gelegentlich auch zu brennen. Damit nicht unsere ganze Bude abfackelt oder uns regelmäßige Strafzahlungen nach dem Besuch von Brandinspektoren heimsuchen, versichern wir unser Hab und Gut und statten alle Räume mit Feuermeldern und Sprinkleranlagen aus.

Dabei muss sich eure Firma aber nicht auf das Entwickeln von Software beschränken. Wer möchte, kann etwa Handys, Konsolen

oder Game-Controller zunächst liebevoll designen, nur um sie danach Factorio-typisch auf Förderbandketten Schritt für Schritt zusammenzubauen und für den Versand vorzubereiten. Oder ihr konzentriert euch auf eine riesige Forschungsabteilung und entwickelt Betriebssysteme und jene Programme, die die anderen Unternehmen zur Entwicklung ihrer eigenen Produkte benötigen.

Von der Garagenfirma zum Hasskonzern

Wer jetzt vor lauter Komplexität bereits die Hände über dem Kopf zusammengeschlagen hat, für den gibt es Entwarnung: Software Inc. bietet zu Beginn eine breite Palette an unterschiedlichen Startparametern. Nach dem Erstellen eures Charakters und der Vergabe von Talentpunkten gründet ihr euer erstes Start-up. Dabei reicht die Auswahl von der angemieteten Garage Anfang der 1980er-Jahre bis zum leerstehenden Grundstück mitsamt Kreditrückzahlung während des Indie-Booms 2010. Mitarbeiter sind jedoch teuer und Auftragsarbeiten zudem rar gesät, weshalb ihr die ersten paar Jahre da-

mit verbringt, euch als winzige Ich-AG eine Reputation zu erarbeiten. Dadurch erspart ihr euch komplexes Mitarbeiter- und Teammanagement und werdet über die umfangreichen Tutorials in jedem Menü nach und nach ins Spiel eingeführt.

Alternativ startet ihr mit bis zu vier Eigentümern. Das Mehr an Arbeitsleistung hat seinen Preis, denn die Einnahmen werden fortan durch vier geteilt. Zwar könnt ihr den Miteigentümern die Anteile abkaufen, aber auch dieses Geld muss erstmal reinkommen. Oder aber ihr reinvestiert die Gewinne in die Zukunft eures Unternehmens und belegt Kurse und Schulungen.

Erfahrung aus der Realität

Diese mögliche Vorgehensweise hat durchaus einen realen Hintergrund. So erklärt uns Kenneth, dass er in den Anfangstagen von Software Inc. zwar mehr als zehn Jahre Entwicklungserfahrung habe aufweisen können, sein Wissen über Ökonomie und Betriebswirtschaft sich aber in Grenzen gehalten habe. Also investierte er einige der Einnahmen in die eigene Weiterbildung, um das Wirtschaftssystem im Spiel möglichst realitätsgetreu abzubilden. Trotzdem sei er damit nach wie vor nicht ganz glücklich:

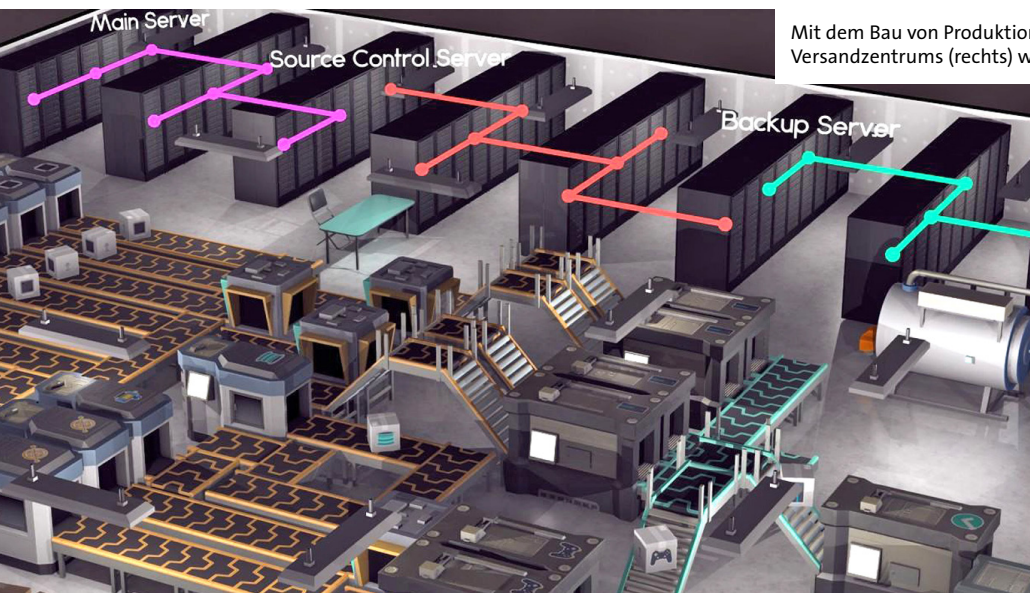
»Kleinere Märkte kann das Spiel leider gar nicht simulieren. Man bräuhete schon einen ordentlich leistungsstarken PC, um mehrere tausend Indie-Studios im Spiel korrekt abzubilden. Ich möchte aber den bereits etablierten Marken mehr Bedeutung beimessen und ihnen ein eigenes Reputationssystem spendieren, das sie für den Handel wertvoller macht, sodass Spieler einen Grund haben, die bestehenden Marken fortzusetzen.«

Wie in der realen Welt sollte euch das genügend Anreize verschaffen, auch das 26. Call of Duty noch fortzusetzen oder bestehende Marken aufzukaufen, einige Jahre zu warten und sie danach etwa in ein gewinnträchtiges Mobile Game zu verwandeln. Damit dann aber überhaupt noch wer eure Ware kauft, müsst ihr noch einiges mehr an Geld in euer Marketing stecken, die entsprechende Abteilung aufstocken und in engen Kontakt mit der Presse treten, um so gleich im Vorfeld einen Hype zu schüren.

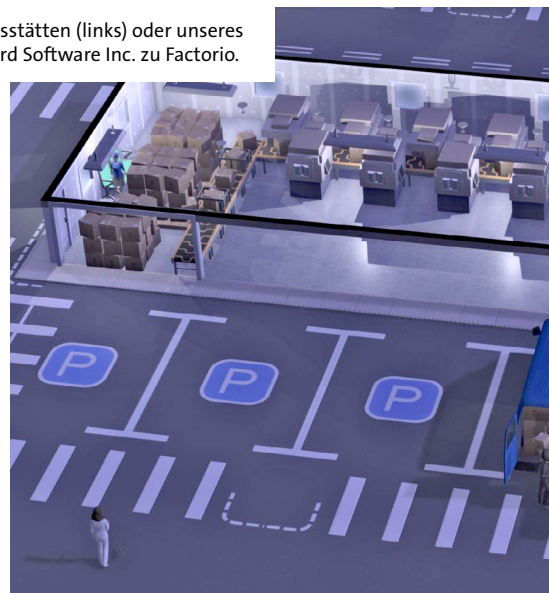
Florierende Unternehmen stehen niemals still!

Wie eingangs erwähnt befindet sich Software Inc. seit Anfang 2015 im Early Access. Dass es sich jedoch immer noch nicht um die Vollversion handelt, merkt man ihm spieltechnisch kaum. Mit den letzten Updates wurden nicht nur die Beziehungen der Mitarbeiter untereinander aufgewertet, sondern auch das komplette Sicherheitssystem überarbeitet und mit dem Implementieren von Atrien eine Möglichkeit geschaffen, mehrstöckige Räume samt offenen Übergängen zu gestalten. All das sind Features, die das Spiel zwar wunderbar aufwerten, aber ursprünglich so nie vorgesehen waren. Da muss auch mal die Frage erlaubt sein, ob





Mit dem Bau von Produktionsstätten (links) oder unseres Versandzentrums (rechts) wird Software Inc. zu Factorio.



das Spiel denn jemals so richtig »fertig« wird. Kenneth Larsen sagt dazu: »Der einzige wirklich große Meilenstein, den ich jetzt noch vor mir habe, ist, dass sich das Spiel »fertig« anfühlt. Lasse arbeitet am visuellen Look, während ich versuche, die Schwierigkeitsgrade zu überarbeiten und einige UX-Verbesserungen hinzuzufügen. Ich kann aber einfach nicht anders und werde auch weiterhin neue Features implementieren. (lacht) Es [Software Inc.] soll 2023 [als Full Release] erscheinen. Ich habe aber in den letzten sechs Jahren immer wieder gesagt, dass das Spiel »in einem Jahr« veröffentlicht werden soll, deshalb will ich [diesmal] nichts versprechen.«

Derzeit arbeitet Kenneth vor allem an einer Kampagne, die neuen Spielern den Einstieg in die nun mal ziemlich komplexen Mechaniken von Software Inc. erleichtern soll, während Lasse die Texturen und Charaktere überarbeitet. Auch sollen noch im Rahmen des Early Access Hacker-Angriffe ein Thema werden: »Das [Hacking] befindet sich zwar derzeit noch in der Brainstorming-Phase, aber ich kann mir [Software Inc.] ohne DDOS-Attacken nicht vorstellen. Meine Hoffnung ist nur, dass sie auch dynamisch genug sein werden, sodass die Implementierung weiterer Ereignisse für Modder kein Problem darstellen wird.«

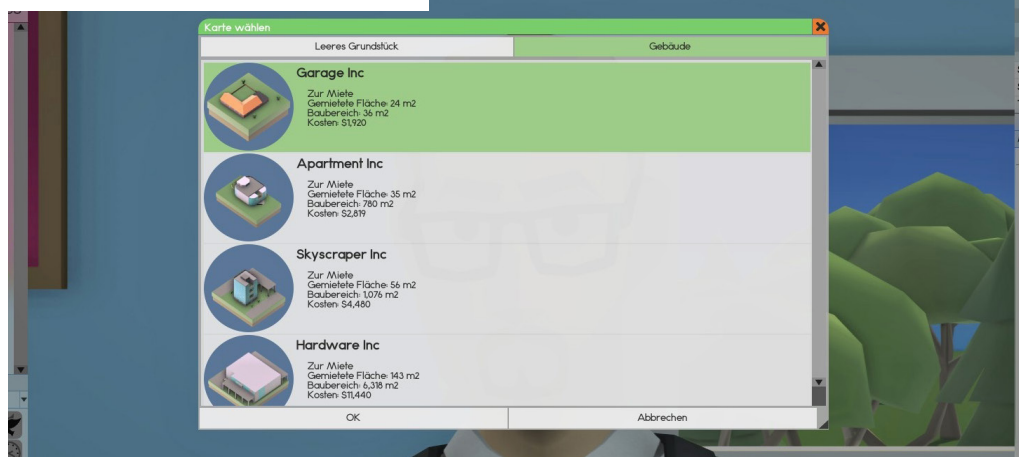
Mods und DLCs

Von vornherein war den beiden Entwicklern eine starke Einbindung der Modding-Community wichtig. Kenneth, der vor seiner Zeit bei Software Inc. selbst einige Jahre als Modder aktiv war, verkündete bereits am 6. Juli 2014, also unmittelbar nach dem Beginn der Entwicklung, dass eine Vielzahl an Parametern im Spiel der Modding-Community schon frei zugänglich sei. So verwundert es auch kaum, dass inzwischen über den Steam Workshop mehrere hundert Mods zu finden sind, die Software Inc. beispielsweise um Hardware, neue Tools und Technologien, Möbel und sogar komplett fertige Bürogebäude erweitern. Auch wenn Software

Beim Helden können wir etliche Anpassungen wählen und Gordon eine Persönlichkeit sowie individuelle Fähigkeiten verpassen.

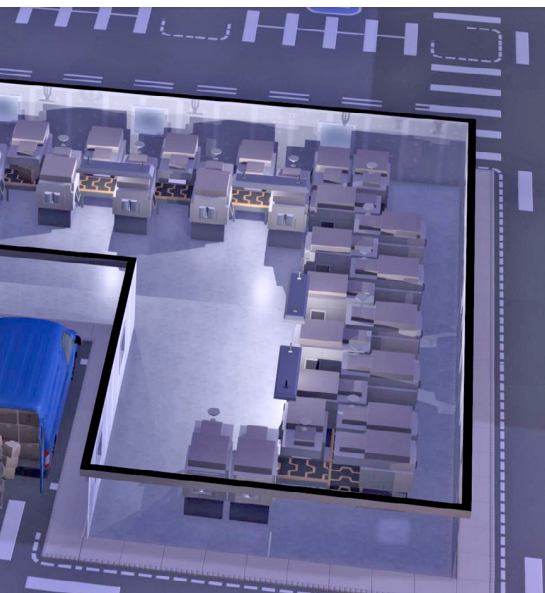


Schon zu Beginn haben wir aus einer breiten Palette an Mietobjekten die Qual der Wahl.



Inc. derzeit nur auf Englisch verfügbar ist, steht für Kenneth eine deutsche Übersetzung »an oberster Stelle«. Zugleich weist er jedoch auf die überaus aktive Community hin, die den Text im Spiel bereits zu knapp 98 Prozent übersetzt habe. Ihr könnt bereits jetzt die Übersetzung direkt im Spiel und nach Aufruf der Konsole über die Befehlszeile »load_from_localizor de« herunterladen.

Trotzdem werden nicht alle nachträglich geplanten Features ihren Weg ins fertige Spiel finden. »Die Möglichkeit, an Spiele messen teilzunehmen, war wahrscheinlich das bislang größte Feature, das ich wieder streichen musste«, so Kenneth. Er schließt aber nicht aus, dass nach dem Release solche Elemente als DLCs nachgereicht werden könnten: »Auch wenn es das Gerücht gibt,



dass sich DLCs bei kleineren Indie-Spielen nicht sonderlich gut verkaufen [...], möchte ich es auf jeden Fall zumindest einmal ausprobiert haben. [...] Derzeit wäre mein Plan für einen DLC, dass ihr die Möglichkeit habt, einen richtigen Laden zu bauen, [...] den ihr auch einrichten müsst und in dem all eure Verkäufe abgewickelt werden.«

Realistischer als die Realität

Wie sein Spiel so erfolgreich werden konnte, weiß Kenneth immer noch nicht genau: »Bis heute habe ich kein Geld für Marketing ausgegeben. [...] Ich weiß nicht, warum die Leute es so hoch bewerten. Ich habe einfach ein Spiel gemacht, das ich spielen wollte, und das sehen meiner Meinung nach die anderen Leute genauso.« Vielleicht liegt es aber auch daran, dass es Software Inc. gelingt, die echte Welt auf erschreckend akkurate Art und Weise abzubilden, und keine »einzig wahre« Spielweise aufzwingt? Anfang 2020 ging ein Video von The Spiffing Brit viral, der darin zeigte, dass sich in Software Inc. auch ohne eine einzige Zeile Code Geld mit dem Release von Software verdienen lässt.

In dem Clip gelingt ihm der Versuch, sich für die Entwicklung vorab Geld von Publishern zu leihen und die eingeheimsten Millionen mit einer Schar von Anwälten auf Ge- und Verderb vor Gericht zu verteidigen. Das sei eine in der Branche gängige Praxis, behauptet ein mutmaßlicher Anwalt in den Videokomentaren.

Leidenschaft gewinnt!

Vielleicht ist es diese Mischung aus Liebe und Leidenschaft für das Genre, die Fans an jeder Ecke spüren können und die wohl am Ende auch dazu geführt hat, dass ein Entwickler namens Kenneth Otto Larsen sich im Sommer 2014 zum ersten Mal für länger als wenige Wochen an ein Spiel setzen und es weiterentwickeln konnte: »Was mir bei der Entwicklung von Software Inc. geholfen hat, war, dass ich mir zuerst all die Features, die das Spiel haben muss, aufgeschrieben habe und dann der Reihe nach durchgegangen

bin, wie die konkreten Schritte dazu aussehen sollen, um diese Ziele auch zu erreichen. So wusste ich jedes Mal nicht nur genau, was zu tun ist, sondern diese Liste half mir auch dabei, die Leidenschaft für die Idee dahinter wieder neu zu entfachen, wenn Gefahr drohte, die Motivation zu verlieren. Mein erster Programmierjob, den ich

zu der Zeit hatte, half mir außerdem dabei, zu lernen an etwas zu arbeiten, auch wenn ich gerade keine Lust darauf habe.« Ganz egal, was es auch war: Software Inc. gelang es wie kaum einem anderen Spiel davor, das Genre der Wirtschaftssimulationen zu revolutionieren – und somit den Begriff »Simulation« völlig neu zu denken. ★

