



Big Business führt zu Spielesterben

Das große Fressen

Renommierter Entwickler wie Maxis, Microprose oder Westwood haben bereits ihre Unabhängigkeit verloren, weitere werden folgen. Doch wenn nur noch eine Handvoll Konzerne den Markt beherrscht, drohen Titel- und Innovationsschwund.

Die Axt kam schnell: Als Publisher-Veteran Interplay am 30. September seine dunkelroten Zahlen für das 3. Quartal 1998 bekannt gab, knickte die Aktie empfindlich ein. Alleine in den letzten drei Monaten hatte das Unternehmen nach eigenen Angaben 15,1 Millionen Dollar Verlust gemacht. Jetzt waren schnelle Schnitte gefordert: Die komplette Adventure-Entwicklungsabteilung Tribal Dreams wur-

de aus Kostengründen mit dem Strategiespiel-Team zwangsvereinigt. Prominentestes Opfer dieser Eindampfung ist das Star-Trek-Abenteuer **Secret of Vulcan Fury**, an dem seit über einem Jahr programmiert wurde.

Riskantes Millionenspiel

Interplay ist nicht der erste und sicher auch nicht der letzte Fall, bei dem strukturelle Firmenprobleme die Veröffentli-

chung von halbfertigen Spielen gefährden. Im Zeitalter der Big-Budget-Produktionen kann es fast jeden ehrbaren Software-Publisher treffen. Ein paar wichtige Titel verspäten sich, ein anderes Spiel bleibt unter den Verkaufserwartungen zurück – schon klafft ein häßliches Loch in der Kasse. Sind die Kreditlinien bei den Banken ausgereizt, bleibt nur noch die Hoffnung auf eine Übernahme. Die wenige profitablen Konzerne wie Electronic Arts haben genug finanzielle Reserven, um schwächelnde Konkurrenten aufzukaufen.

Die Zahl der unabhängigen, großen Publisher von PC-Spielen leuchtet sich dramatisch. Electronic Arts gönnte sich Bullfrog, Maxis und Westwood, Hasbro Interactive schluckte Microprose, Eidos erwarb Crystal Dynamics, Psygnosis gehört Sony und New World Computing landete bei der 3DO Company. Sierra, Dynamix, Blizzard, Impressions und Berkeley



Command & Conquer 3 wird nach dem Kauf von Westwood nicht mehr von Virgin, sondern Electronic Arts herausgebracht. Gleichzeitig verschob sich der Termin aufs erste Quartal 1999.

Systems wurden unter dem Dach des Dienstleistungskonglomerats Cendant zwangsvereinigt – und sollen jüngsten Gerüchten zufolge demnächst wieder im Paket abgestoßen werden. Da fällt es kaum auf, daß die kleine Strategie- und Rollenspielschmiede SirTech ihre Publisher-Tätigkeit vor kurzem eingestellt hat und nur noch Software entwickeln will.

Nur die Stärksten überleben

Vorbei sind die idyllischen Zeiten, in denen komplette Spiele von Einzelpersonen entwickelt wurden. In den 80er Jahren hackten Buben wie der junge Tony Crowther ihre 8-Bit-Hits nach Schluß herunter. Angesichts der überschaubaren Speichermengen und genügsamen Grafikanprüche der 80er Jahre waren solche unaufwendigen Entwicklungsarbeiten noch denkbar. Aber wir schreiben in Kürze das Jahr 1999, in dem höchst anspruchsvolle Spieler vor

knifflig konfigurierten PCs sitzen und ihr Geld nur für das Beste vom Besten herausrücken. An die Stelle einzelner Freaks sind große Entwicklungsteams getreten; daß 15 bis 30 Mitarbeiter 18 bis 24 Monaten lang an einem Programm tüfteln, ist heutzutage der Normalfall. Laut Julian Eggebrecht, Entwicklungsleiter von Factor 5, können sich die Investitionen in ein hochwertiges Profispiel schnell auf 2 bis 3 Millionen US-Dollar zusammenlappern.

Gerade zur Weihnachtszeit prasseln die Neuerscheinungen dermaßen konzentriert auf uns ein, daß einem der Gedanke an etwas Ausmistung nicht unsympathisch erscheint. Auch der größte Rennspiel-Fan kann unmöglich alle zehn Neuheiten in diesem Genre kaufen und spielen, die nahezu gleichzeitig in den Regalen auftauchen. Doch der Gedanke an eine Spielezukunft, in der nur noch wenige Publishing-Giganten den PC-Markt kontrollieren, hat mehrere beunruhigende Aspekte. Auf die drei größten Gefahren gehen wir im folgenden ein.

Gefahr Nr. 1: Sequels & Serien

Computerspiele sind ein schwer kalkulierbares Business. Eine Firma mag dieses Weihnachten einen Topseller haben, aber das nächste große Spiel kann beim Publikumsgeschmack gnadenlos durchfallen. Das sind schlechte Vorzeichen für eine vernünftige, langfristige Finanzplanung. Immer beliebter wird da-

her das »Franchise«-Konzept, bei dem bewährte Erfolgsmaschinen regelmäßig neu aufgekocht werden. Hintergedanke bei der Serientäterschaft: Der Kunde greift lieber zur Neuauflage eines vertrauten Markenprodukts, als daß er sich auf etwas völlig Neues einläßt. Außerdem lassen sich Entwicklungskosten sparen, wenn man Jahr für Jahr ein bestehendes Spiel verbessert, dabei aber

Electronic Arts schluckte Westwood

Wert der Transaktion: ca. 122,5 Millionen US-Dollar
Was die Firma sagt: »Westwood ist eines der besten Unterhaltungssoftware-Studios unserer Industrie. Seine Bestsellerreihen Command & Conquer und Lands of Lore setzen neue Standards für Innovation und Kreativität und gehören zu den wertvollsten Franchises der Industrie.«

(Larry Probst, Geschäftsführer von Electronic Arts.
 Quelle: Pressemitteilung vom 8. September 1998)

GameStar-Kommentar:

Electronic Arts ist auf eingeführte Spieleserien so spitz wie Nachbars Lumpi. Nachdem man sich Maxis eigentlich nur wegen SimCity einverleibte, hat der Westwood-Kauf eineinhalb konkrete Gründe: Natürlich Command&Conquer, und außerdem (mit weitem Abstand) Lands of Lore. Eine eingeführte Echtzeitstrategie-Serie und Fantasy-Rollenspiele passen wunderbar ins Konzernbild; in beiden Genres hat EA noch keine Knüller-Franchises unter seinem Dach. Bleibt nur die Frage, ob Westwood unter der neuen Herrschaft künftig genug Freiraum für neue Kreativleistungen haben wird. Das ständige Fortsetzen der bekannten Serien dürfte auf jeden Fall oberste Priorität haben.



Dreimal Fußball-Wiederverwertung innerhalb von zwölf Monaten – erkennen Sie die Unterschiede? Von oben nach unten: *Fifa 98*, *Frankreich 98* und *Fifa 99*.

viele Programmteile des Vorgängers einfach übernehmen kann. Durchaus verständlich: Warum sollte Eidos beispielsweise größere Experimente mit seiner *Tomb Raider*-Reihe anstellen, wenn sich bei eher behutsamen Änderungen sichere Millioneneinnahmen mit einer Fortsetzung erzielen lassen? Aus wirtschaftlicher Sicht sind Dauerserien die wirksamste Waffe, um gegen die Unbeständigkeiten der Softwarebranche gewappnet zu sein. Doch die Unterschiede bei den jährlichen Titeln der EA Sports-Serie sind so gering, daß man mittlerweile ruhigen Gewissens jedes zweite Mal aussetzen kann.

Gefahr Nr. 2: Verschwindende Vielfalt

Wenn eine Firma von einem größeren Unternehmen geschluckt wird, bemüht sich jedes normale Management um die Abstimmung der Produktpaletten. Das gilt für die Spiele-Industrie genauso.

Wieso sollte sich Electronic Arts nach dem Zukauf von Westwood (*Command & Conquer 3*) noch eine zweite Echtzeit-Serie leisten? Doch je weniger Mitbewerber ein Produkt hat, desto geringer ist der Druck auf den Publisher, Verbesserungen und Innovationen zu forcieren. Außerdem werden Risikoprojekte gerne gestrichen, um bei der neuen Tochter die Kosten zu reduzieren. Bei Maxis blieb außer *SimCity 3000* nicht viel übrig, nachdem Electronic Arts den Laden übernommen hatte. So etwas kann auch schon im Vorfeld passieren: Um sich für Aufkäufer attraktiv zu machen, kippte Microprose letztes Frühjahr die budgetbelastenden Entwicklungen *Star Trek: Next Contact* und *Guardians – Agents of Justice* aus dem Programm.

Gefahr Nr. 3: Die Schluderseuche

Um zügig an Kapital zu kommen, geht nahezu jede aufstrebende US-Softwarefirma an die Börse. Doch die Anleger kaufen Aktien nicht aus Nächstenliebe, sondern der Gewinnaussichten wegen. Alle drei Monate müssen in den USA öffentlich gehandelte Unternehmen die Hosen runterlassen: In Quartalsreporten werden Einnahmen und Ausgaben gnadenlos aufgeschlüsselt. Da ist die Versuchung natürlich groß, zur Kräftigung der Quartalszahlen ein wichtiges Spiel noch im letzten Moment rauszuprügeln. Und für die paar kleinen Bugs liefert man halt einen Patch nach. Genervte Anwender und Neu-Einsteiger, die gleich bei ihrem ersten Spiel massive technische Probleme haben, werden in Kauf genommen.

Auf Eis gelegt: Secret of Vulcan Fury

Die Firmenerschütterungen der letzten Zeit haben einige unschuldige Opfer gefordert: Spiele, die hastig von Veröffentlichungslisten gekratzt wurden – eingestellt oder auf Eis gelegt. Bei *Star Trek: Secret of Vulcan Fury* steht Raumschiff Enterprise vor einer schier unlösbaren Aufgabe. Das Abenteuerspiel mit der Ur-Crew der ersten Fernsehserie ist im Wurmloch der gestoppten Entwicklungsgelder gestrandet. Seit anderthalb Jahren wurde an dem ehrgeizigen Projekt gearbeitet. Gerenderte Abbilder von Kirk, Spock & Co. sollten zusammen mit den

»Geld schadet der Kreativität nicht«



Von Köln nach Kalifornien: Das Entwicklungsteam Factor 5 (Turrican, Rogue Squadron) residiert seit 1996 in San Rafael, nördlich

von San Francisco. Die Exil-Deutschen entwickeln dort PC- und Videospiele für renommierte Publisher wie LucasArts oder Konami. Unser Interview-Partner Julian Eggebrecht ist Entwicklungsleiter bei Factor 5.

GameStar: Welche Nachteile hat es für ein unabhängiges Entwicklungsteam wie Factor 5, wenn es immer weniger Spiele-Publisher gibt?

Eggebrecht: Wenn ein Programmiererteam gefragt ist, gibt es keine Probleme. Falls man aber neu anfängt oder sich mal bei jemanden in die Nessel gesetzt hat, wird es sehr schwierig, überhaupt Aufträge zu bekommen. Je weniger Publisher es gibt, desto mehr glücken die zusammen. Wer da mal bei einem unten durch ist, hat es sehr schwer, mit seinen Spielen noch irgendwo unterzukommen.

GameStar: Gefährdet diese Machtballung in wenigen Händen den Innovationsdrang?

Eggebrecht: Eine große Masse Geld schadet der Kreativität nicht. LucasArts kann sich beispielsweise ein Spiel wie *Grim Fandango* überhaupt erst leisten, weil es finanzielle Polster durch seine zahlreichen Star-Wars-Lizenztitel hat. Und Programme wie *Grand Theft Auto* sind ein Beweis dafür, daß auch die schrägsten Dinger irgendwo unterzubringen sind. Problematisch ist aber die Weiterentwicklung eines Genres, wenn jemand alle seine Konkurrenten plattgemacht hat. Sobald ein Genre quasi monopolisiert wird, droht Stagnation.

GameStar: Was sind die größten Probleme in eurem Entwicklungsalltag?

Eggebrecht: Jedes neue Spiel muß eigentlich 10 Prozent mehr als die bisherigen Standards bieten, sonst hat man kaum eine Chance. Wir sind deshalb gezwungen, quasi nebenbei ständig neue Technologien zu entwickeln. Mit fest angestellten Programmierern kannst du dir außerdem kaum Monate leisten, in denen mal kein Spiel produziert wird – die Fixkosten fressen dich auf. Dadurch gibt es natürlich eine gewisse Abhängigkeit von den Publishern.

Hasbro schluckte Microprose

Wert der Transaktion: ca. 70 Millionen US-Dollar

Was die Firma sagt: »Microprose wird Hasbro Interactive mit Produktstärke in den Spielekategorien Strategie, Simulation und 3D-Action versorgen, wodurch wir in der Lage sind, in praktisch allen wesentlichen PC-Spielekategorien mitzuhalten. Wir freuen uns auch darauf, diese großartigen Spiele für neue Plattformen wie Sony PlayStation, Nintendo 64, Sega Dreamcast und andere umzusetzen.«

(Tom Dusenberry, Präsident von Hasbro Interactive.
Quelle: Pressemitteilung vom 15. September 98)

GameStar-Kommentar:

Der Spielwarenkonzern Hasbro drängt immer aggressiver in den Computer- und Videospielemarkt. Mit familienorientierter Software von Frogger bis Monopoly feierte man bereits Erfolge, doch die Hardcore-Spieler rümpften über diese Light-Produkte eher die Nase. Der traditionsreiche und chronisch finanzschwache Publisher Microprose war schon länger auf Brautschau. Letztes Jahr platzte eine Übernahme durch GT Interactive. Fader Beigeschmack für PC-Besitzer: Anscheinend soll Microprose nun weniger Titel entwickeln, die aber dann auch für Videospielkonsolen umgesetzt werden.

Stimmen der Originalschauspieler für perfekte Atmosphäre sorgen. Doch Interplays angespannte Finanzlage sorgte Ende Oktober für einen angeblichen vorläufigen, wahrscheinlich aber ewig währenden Entwicklungsstop.



Kein Spaß für Kirk in *Secret of Vulcan Fury*.

Ruhe in Frieden, Warcraft Adventures

Nach zwei sehr erfolgreichen Echtzeit-Strategiespielen hatte Blizzard die mutige Idee, seine Menschen-gegen-Orcs-Saga in Adventure-Form fortzuführen. Aber wenige Monate vor der geplanten Veröffentlichung wurden die *Warcraft Adventures* jäh beendet – nachdem wenige Tage zuvor Blizzard-Frontman Bill Roper noch eine großangelegte Europatournee mit der Preview-Version durchgeführt hatte. Obwohl Infocom-Veteran Steve Meretzky als Designberater angeheuert wurde, bekam Blizzard Bammel vor der eigenen Courage. Offizielle Begründung: Innerhalb eines vernünftigen Zeitrahmens sei das Spiel nicht auf den üblichen Blizzard-Qualitätslevel zu bringen. Sprich: zu teuer, zu riskant.

Gestorben: Guardians – Agents of Justice

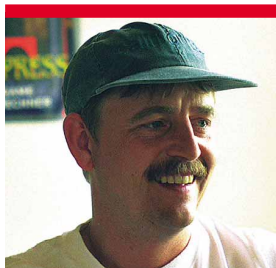
Kurz bevor Microprose den Bund fürs Leben mit Hasbro Interactive schloß, war erst einmal ein wenig Aufräumen angesagt. Dabei erwischte es ein rundenbasiertes Superhelden-Strategiespiel: Das komplette Entwicklungsstudio, das in Texas an *Agents of Justice* arbeitete, wurde quasi über Nacht aufgelöst. Schade für alle Strategiefans, denn *Guardians* versprach anspruchsvolle Taktik im Stil der ersten beiden *X-Com*-Titel. Microprose begründete den Schritt damit, daß das Spiel im Vergleich zu anderen Strategietiteln technisch nicht auf dem neuesten Stand sei.



Geopfert: Das Runden-Taktikspiel *Guardians – Agents of Justice* von Microprose.

Internet-Leiche Golgotha

Nach ihrem Action-Achtungserfolg *Abuse* nahm sich die unabhängige



GameStar sprach mit Wolfram von Eichborn, Geschäftsführer von Activision Deutschland.

GameStar: Wird sich auch Activision in Zukunft nach Partnern umsehen?

von Eichborn: Bob Dewar, unser Senior Vice President International, hat kürzlich auf die selbe Frage geantwortet: »Inzwischen gehören wir zu denen, die andere Firmen kau-

»Der Markt ist schwer einzuschätzen«

fen, nicht umgekehrt.« Wir gehören sicherlich noch nicht zur absoluten Spitzengruppe. Die Lizenzvereinbarungen der letzten Monate haben Activision aber in eine gute Ausgangsposition gebracht. Natürlich ist es nicht auszuschließen, daß auch Activision in der Zukunft eine starke Allianz mit einem Partner eingeht.

GameStar: Wie riskant ist der Spielmarkt geworden?

von Eichborn: Die Entwicklung ist immer noch riskant, da der Markt nach wie vor schwer einzuschätzen ist. Nicht nur A-Titel verschlingen zum Teil mehrere Millionen Mark. Der Konkurrenz-

druck ist stark, an einem einzigen Titel arbeiten inzwischen Dutzende von Programmierern, Grafikern und Leveldesignern, die alle vorfinanziert werden müssen. Gerade deshalb muß man als Publisher eine gewisse Größe erreicht haben, um die Unterstützung von mehreren Entwicklerteams zu garantieren.

GameStar: Battlezone hat sich trotz begeisterter Tests enttäuschend verkauft und landete schon nach ein paar Monaten in der Budget-Ecke. Ist da die Versuchung nicht groß, in Zukunft nur noch Nachfolger zu bewährten Hits zu produzieren?

von Eichborn: Trotz oder wegen der großen Innovativität hat es Battlezone kalt erwischt. Schuld war aber auch mit Sicherheit der fehlende Kopierschutz. Das beweisen die Erfolgszahlen, seitdem wir es in unserer Budget-Reihe anbieten. Wir werden mit Sicherheit nicht nur Sequels bringen. Unsere Philosophie lautet weiterhin, neue Spiele für alle Generationen zu produzieren. Selbstverständlich werden wir auch Nachfolger im neuen Gewand präsentieren, etwa Dark Reign 2, das wir aber so fortentwickeln, daß die Fans es nicht mehr wiedererkennen werden.



Gestrichen: das Warcraft-Adventure **Lord of the Clans**.

Programmierwerkstatt Crack Dot Com das Projekt **Golgotha** vor. Spielerisch war eine Mischung aus Strategie und 3D-Action angestrebt. Doch angesichts der enttäuschenden Verkaufszahlen von **Uprising** und **Battlezone** fand sich kein großer Publisher, um dringend benötigtes Geld in die Entwicklung zu pumpen. Crack Dot Com machte daraufhin mangels Kapital den ganzen Laden dicht. Der unvollendete Programmcode sowie sämtliche Texturen und weiteres Material wurde feierlich der Öffentlichkeit übergeben; einzusehen unter der Internet-Adresse <http://golgothaforever.org/>.

Die Macht der Spieler

Solche Trauerfälle nur zu bejammern reicht nicht. Jeder GameStar-Leser hat es in der Hand, seinen Beitrag gegen die



Gegessen: der Action-Strategie-Mix **Golgotha**.

Verödung der Firmen- und Spiele-Landschaft zu leisten. Zum Beispiel durch mehr Toleranz gegenüber Verspätungen: Oh weh, das seit zwei Jahren erwartete »Freu'-dich-drauf-Spiel« wurde schon wieder um drei Monate verschoben. Solche Schreckensbotschaften machen keinem Spaß, aber deswegen sollte man Programmierer und Publisher nicht verfluchen. Statt ein halbbares Produkt schnell auf den Markt zu werfen,

nimmt hier jemand ein paar Extramonate in Kauf, um ein möglichst optimales Produkt abzuliefern. Positive Beispiele gibt es zu genüge: Spiele wie **Dungeon Keeper**, **Unreal** oder **Starcraft** waren klassische Spätgeburten, bei denen sich die Wartezeit ausgezahlt hat.

Und wer ständig über den Mangel an originellen Spielen klagt, aber dann die mutigen, guten Programme im Regal stehen läßt, ist selber schuld. Stichwort **Battlezone**: Trotz hoher Programmqualität hat sich das innovative 3D-Strate-

giespiel so schlecht verkauft, daß es nach vier Monaten zum Budgetpreis verramscht wurde. Wer könnte es Activision verdenken, falls sie den Nachfolger »Command & Battlezone« nennt und ein handelsübliches Echtzeit-Strategiespiel daraus strickt? Welcher Spieler will wirklich die Entwicklung fördern, daß nur noch **Autobahn Raser**- und **Deer Hunter**-Klone für die breite Masse entwickelt werden? Viel besser ist es, die innovativen Entwickler zu belohnen, damit das Spiele-Hobby spannend bleibt. **HL**

Wer mit wem?

Die nachfolgende Auflistung zeigt (als Auswahl), welche wichtigen Spielekonzerne oder Distributoren welche anderen Firmen unter ihrer Obhut haben, also als 100%-Tochter, Anteilsbesitz oder Vertrieb. Alle Angaben gelten nur für Deutschland; LucasArts etwa wird in den USA von Activision vertrieben. Außerdem dienen einige der 100%-Töchter mittlerweile nur noch als Label, sind aber keine eigenständigen Firmen mehr.

Acclaim

Gremlin (Exklusiv-Vertrieb)

Iguana (100%-Tochter)

Probe (100%-Tochter)

Activision

Disney (Vertrieb von sechs Titeln)

id Software (Exklusiv-Vertrieb)

Pandemic Studios (Exklusiv-Vertrieb)

Raven Software (100%-Tochter)

Ritual Entertainment (Exklusiv-Vertrieb)

Cendant

Berkeley Systems (100%-Tochter)

Blizzard (100%-Tochter)

Dynamix (100%-Tochter)

Impressions (100%-Tochter)

Sierra (100%-Tochter)

Eidos Interactive

Core Design (100%-Tochter)

Crystal Dynamics (100%-Tochter)

Ion Storm (10-jähriger Exklusiv-Vertrieb)

Pyro (Vertrieb, nähere Angaben verweigert)

Electronic Arts

Accolade (Exklusiv-Vertrieb)

Bullfrog (100%-Tochter)

Delphine Software (Exklusiv-Vertrieb)

Dreamworks Interactive (Exklusiv-Vertrieb)

Fox Interactive (Exklusiv-Vertrieb)

Firaxis (Vertrieb einiger Titel)

EA Sports (100%-Tochter)

Maxis (100%-Tochter)

Novalogic (Vertrieb einiger Titel)

Origin (100%-Tochter)

Westwood (100%-Tochter)

Funsoft

Logic Factory (Exklusiv-Vertrieb)

LucasArts (Exklusiv-Vertrieb)

Novalogic (Vertrieb einiger Titel)

Ripcord (Vertrieb einiger Titel)

Sci (11,87%-Anteil bei Funsoft)

GT Interactive

Cavedog (100%-Tochter)

Humongous (100%-Tochter)

Oddworld Inhabitants (50%-Anteil bei GT)

Wizard Works (100%-Tochter)

Hasbro

Atari (100%-Tochter)

Microprose (100%-Tochter)

Red Orb (100%-Tochter)

Infogrames

DID (Exklusiv-Vertrieb)

Ocean (100%-Tochter)

Sunflowers (Exklusiv-Vertrieb)

Interplay

Shiny (Exklusiv-Vertrieb)

Black Isle Studios (100%-Tochter)

Microsoft

Atomic Games (Vertrieb einiger Titel)

Digital Anvil (Vertrieb einiger Titel)

Ensemble Studios (Vertrieb einiger Titel)

Rainbow Studios (Vertrieb einiger Titel)

Terratools (Vertrieb einiger Titel)

Take 2

Epic Megagames (Vertrieb einiger Titel)

G.O.D. (Exklusiv-Vertrieb)

Redstorm Entertainment (Exklusiv-Vertrieb)

Ripcord (Vertrieb einiger Titel)

Ubi Soft

3DO Studios (Exklusiv-Vertrieb)

Europress (Exklusiv-Vertrieb)

Grolier Interactive (Exklusiv-Vertrieb)

New World Computing (Exklusiv-Vertrieb)