

Content & Technology

Microsoft ontwikkelt nieuwe generatie software

De Windows-omgeving van morgen

Update*

Content & Technology



Foto: Gerry Hurkmans

Michel van der Bel

Inhoud

Microsoft ontwikkelt nieuwe generatie software

Kabelproducent Belden grijpt wet aan als motief voor herstructurering

Gaming-industrie krijgt ook in Nederland voet aan de grond

Productielessen voor het mediabedrijf

Bij Microsoft staan grote veranderingen op stapel in de besturingssystemen van pc's. De huidige generatie software is vooral ontworpen om bestaande processen te stroomlijnen, maar in de nieuw te ontwikkelen versies staan de behoeften en ambities van de individuele kenniswerker centraal.

De inrichting van het nieuwe pand dat Microsoft Nederland later dit jaar zal betrekken op Schiphol, maakt duidelijk hoe het grootste softwarebedrijf ter wereld aankijkt tegen de werkomgeving van morgen. Het gebouw wordt als eerste vestiging vormgegeven volgens een nieuw concept, Activity Based Work. Het is gebaseerd op de overtuiging dat de individuele medewerker de vrijheid moet hebben om de middelen en omgeving te kiezen die voor de activiteiten van die dag het meest geschikt zijn. Daarnaast moet hij of zij in staat zijn om de werktijd flexibel in te vullen, moet er op elk gewenst moment en vanaf elke plek toegang zijn tot informatienetwerken, en moet men met

collega's waar ook ter wereld kunnen samenwerken zonder dat de eigen bewegingsvrijheid in gevaar komt.

Bij het ontwerp van de nieuwbouw van Microsoft is met dat alles rekening gehouden. Er zijn geen vaste werkplekken meer; medewerkers kunnen al naar gelang hun plannen een passende werkomgeving uitzoeken. Moet iemand een presentatie voorbereiden die geconcentreerd denkwerk vereist, dan kan hij plaatsnemen in een van de 'stiltcockpits'. Wordt er met de benen op tafel gebrainstormd, dan zijn ruimtes beschikbaar met een aangepaste kleurstelling en inrichting. En overal kan worden ingelogd op het netwerk. ▶

Gaming-industrie krijgt ook in Nederland voet aan de grond

Het succes van Streamline Studios

Het Amsterdamse bedrijf Streamline Studios kent een bijzonder businessmodel. 'Wij nemen voor andere ontwikkelaars een deel van hun ontwikkelfase over. Zo benutten we onze capaciteit optimaal, en creëren we de kasstroom die nodig is om de ontwikkeling van eigen games te financieren.'

Overeenkomstig de jonge traditie van de gamesindustrie werden de beginjaren van Streamline Studios gekenmerkt door een creatieve chaos. Medeoprichter Alexander Fernandez kwam in 2001, na een mislukt avontuur bij een Nederlands ICT-bedrijf, in contact met een paar vroegere vrienden die op een flatje in Hilversum een bijzonder project waren begonnen: het ontwerpen van een videogame. Toen hij de ruwe versie van *Gunman Chronicles* zag, wist de Amerikaan Fernandez onmiddellijk dat dit product grote toekomstmogelijkheden had. 'De wereldmarkt voor de betere video- en computergames is in principe ongelimiteerd. Als een spel aanslaat kun je bovendien versies ontwikkelen voor het internet, voor gebruik op de populaire gameconsoles, of voor de mobiele telefoon.'

De vier oprichters van Streamline Studios brachten wel enige persoonlijke offers. 'Dit is een kapitaalintensieve business. Kapitaal hadden

we niet, en de banken waren aanvankelijk niet geïnteresseerd. Al ons spaargeld – en meer – stopten we in de ontwikkeling van onze game. We leefden en woonden met zijn vieren van duizend euro in de maand. We waren een echte, zoals we dat noemden: *starve-up company*.'

Nu, vijf jaar later, telt Streamline Studios 67 medewerkers van achttien verschillende nationaliteiten, die kantoor houden op een industrieterrein aan de rand van Amsterdam. 'Als een van de eerste producenten ter wereld richten we ons ook op het projectmanagement van games voor derden. Steeds meer bedrijven komen erachter dat ze niet alles op eigen kracht kunnen. Dit is een complexe business: je moet verstand hebben van technologie en inzicht hebben in de belevingswereld van de jonge gebruikers. Wij nemen voor andere ontwikkelaars een deel van hun ontwikkelfase over. Zo benutten we onze capaciteit optimaal, en creëren we de kasstroom die nodig is om de ontwikkeling van eigen games te financieren.'



Alexander Fernandez en Armando Veringmeier

Doorzichtig

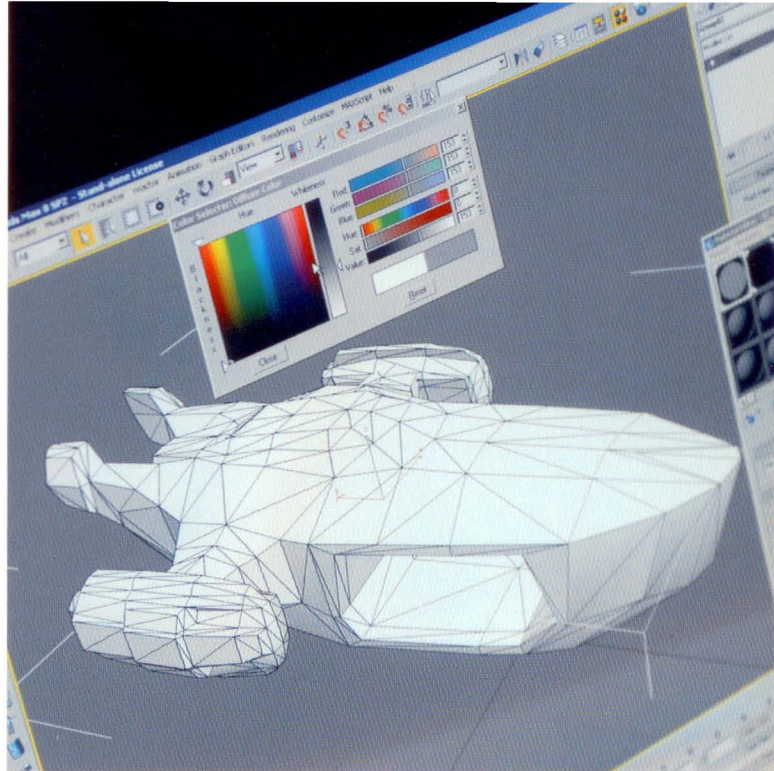
Gaming is een van de meest veelbelovende bedrijfstakken van dit moment. Wereldwijd gaat er volgens een schatting van de Media Outlook van PricewaterhouseCoopers veertig tot zestig miljard euro in om, en de verwachting is dat dit bedrag de komende jaren nog minstens zal verdubbelen. Bij hun marktinschattingen houden de onderzoekers overigens een slag om de arm. De betrekkelijk jonge bedrijfstak is nog weinig doorzichtig, en ook over de definitie van een game bestaan verschillende opvattingen.

Gaming kent meerdere toepassingsgebieden. Naast spellen die voor het internet zijn ontwikkeld, is er de zeer forse markt van *console games*. Sony's PlayStation is als platform veruit marktleider in dit segment, op afstand gevolgd door de Xbox van Microsoft en de GameCube van Nintendo. Ook is er de snelle opkomst van *mobile gaming* (spellen voor de mobiele telefoon) en *serious gaming*. De laatste toepassing is bedoeld om kennisoverdracht te visualiseren en laagdrempeliger te maken. Een mooi voorbeeld is een spel dat op het moment door TNO wordt ontwikkeld om chirurgen te helpen om hun oog-handcoördinatie dagelijks te trainen. Dat is een beroepsverplichting die nu nog voor veel tijd- en productieverlies zorgt. 'In al die marktsegmenten zit een enorm groeipotentieel,' aldus mediadeskundigen Armando Veringmeier en Eddy Sajet van PricewaterhouseCoopers.

Concentreerde de bedrijvigheid in de industrie zich tot voor kort nog rond Silicon Valley en Londen, in betrekkelijk korte tijd zijn ook in Nederland een groot aantal initiatieven gelanceerd. De bekendste Nederlandse gamesproducent is Guerrilla Games, mede door de voor PlayStation ontwikkelde wereldhit *Killzone*. Daarnaast braken ondernemingen als Zylom (internetgames), Playlogic (uitgever en producent) en Icemobile (mobile gaming) door.

Uitdaging

In die dynamiek wist dus ook Streamline Studios zich een plaats te veroveren. 'Dit is een uiterst veranderlijke business,' constateert



Potentieel

Hierbij profiteerde Streamline Studios van het feit dat het bedrijf al vroeg werd ondersteund via het door PricewaterhouseCoopers opgezette 'CWEP-programma'. Technologisch innovatieve bedrijven met groeipotentieel worden daarin begeleid door een team van accountants en fiscaal adviseurs, onder wie in dit geval Eddy Sajet en Armando Veringmeier. 'Het grootste probleem voor een bedrijf als Streamline Studios is dat vrijwel niemand hun markt kent, en het dus moeite kost om het werkelijke potentieel in te schatten. Doordat we ze geholpen hebben om structuur in het bedrijf te brengen op het gebied van de

'Kapitaal hadden we niet, en de banken waren aanvankelijk niet geïnteresseerd. Al ons spaargeld – en meer – stopten we in de ontwikkeling van onze game.'

Alexander Fernandez. 'Het uitstippelen van een langetermijnplanning is nauwelijks te doen. De plannen die je op maandag bedenkt, kun je meestal op vrijdag alweer overboord zetten omdat de omstandigheden totaal anders blijken te zijn.'

De strategische uitdaging voor Streamline Studios en zijn concurrenten is dezelfde: zorgen voor voldoende kritische massa om de enorme investeringskosten te kunnen opbrengen. 'De kapitaalbehoefte is de laatste jaren alleen maar gestegen. Kostte het ontwikkelen en in de markt zetten van onze eerste game zo'n drie miljoen euro, voor een vergelijkbare game heb je nu tien tot twintig miljoen nodig. Een team van ten minste zeventig ontwerpers, artdirectors en softwareontwikkelaars heeft een paar jaar nodig om een nieuw spel op de markt te brengen. Daar komt bij dat de terugverdientijd door de steeds krachtiger microprocessors en de veeleisender consument bijna is gehalveerd.'

Om deze race te kunnen volhouden, kiezen marktpartijen voor verschillende strategische opties. Streamline Studios blijft tot dusver zelfstandig. 'Het past niet in onze cultuur dat een aandeelhouder ineens allerlei harde rendementseisen gaat opleggen. We willen daar alleen aan voldoen als we er zelf voor kiezen. In dat opzicht zijn we nog altijd de vrijgevochten club uit onze begindagen.' Voorwaarde was wel dat Streamline Studios actief op zoek moest naar een kapitaalinjectie. 'We hadden al in een vroeg stadium het outsourcing-concept bedacht, maar we hadden tijd nodig om het te ontwikkelen. Daarvoor moesten we snel bankkredieten aanboren.'

financiële rapportages en de managementinformatie, presenteren ze zich nu ook beter naar de buitenwereld.'

Alexander Fernandez onderschrijft deze uitspraken. 'In een moeilijke fase bleven de mensen van PricewaterhouseCoopers in ons geloven. Met hun hulp hebben we ons businessplan herschreven op een manier waardoor de banken er plotseling wel vertrouwen in kregen. Als gevolg kregen we eindelijk de bankkredieten waar we al jaren om vroegen, en ook nog tegen aantrekkelijke voorwaarden. Daardoor konden we dit pand in Amsterdam betrekken, en creatieve talenten in huis blijven halen.' Intussen is Streamline Studios de status van starter ontgroeid, en blijkt de outsourcingstrategie in een grote behoefte te voorzien. 'Ik schat dat zeker negentig procent van onze omzet afkomstig is van werk voor derden. De opdrachten komen van over de hele wereld. Overigens blijven we ook actief eigen games ontwikkelen. Ons onderscheidende vermogen is dat we thuis zijn in de laatste ontwikkelingen op dit gebied, en dan moet je wel zelf blijven creëren. Vooral ook omdat het maken van games de reden is waarom we ooit begonnen zijn.'

Meer informatie

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Armando Veringmeier, (020) 568 47 56, armando.veringmeier@nl.pwc.com of Eddy Sajet, (020) 568 68 08, eddy.sajet@nl.pwc.com. Of kijk op www.pwc.nl/technology.