GAMESINDUSTRIE GUERRILLA GAMES BEHOORT TOT NEDERLANDSE VOORHOEDE

‘Innovatie laat zich niet plannen’

Wat zijn de groeimotoren van de Nederlandse economie? Het Innovatieplatform heeft een aantal sectoren uitverkoren. De gamesindustrie is er één van. Door **Wouter Keuning**

Hermen Hulst, directeur van het Amsterdamse Guerrilla Games: ‘Je moet vergevingsgezind zijn ten opzichte van mislukkingen.’ Foto Olaf Kraak

Nederland is gewaarschuwd: Canada paait bedrijven uit de wereldwijde gamesindustrie om deze te bewegen zich in dit land te vestigen. Naast mooie locaties, goede voorzieningen en een groeiend aantal opleidingen rond computerspellen, bieden de Canadezen gamesbedrijven veel fiscale voordelen.

Hermen Hulst, directeur van het Amsterdamse Guerrilla Games, weet er alles van. Hij werd diverse keren benaderd door de Canadezen. ‘Of ze me die kant op mochten vliegen om steden als Toronto, Vancouver en Montreal te laten zien, omdat dit fantastische locaties zouden zijn voor ons bedrijf’, zegt hij.

Net zoals het Innovatieplatform de gamesindustrie ziet als potentiële groeimotor voor de Nederlandse economie, heeft ook Canada ingezet op deze tak. Het is een groeiende, kennisintensieve industrie, waar veel geld in omgaat (zie inzet) en die heel aantrekkelijk is voor jonge mensen.

Hoewel geen haar op het hoofd van Hulst er ook maar een moment aan heeft gedacht de stap naar de andere kant van de oceaan te maken, boekten de Canadezen met hun aanpak veel succes. ‘Er zijn duizenden mensen uit de industrie die kant opgegaan’, aldus Hulst.

Dat hij zich niet laat verleiden hetzelfde te doen, heeft alles te maken met de geschiedenis van Guerrilla. Die is puur Nederlands – of preciezer nog: Amsterdams – en alleen al om die reden wil hij altijd in de hoofdstad blijven. ‘En niet ergens in Geuzenveld, maar in de binnenstad. Je moet het voor je werknemers aantrekkelijk maken hier te komen werken.’

De beste zijn

In 2000 fuseerden drie gamesbedrijfjes uit de hoofdstad tot een onderneming met ongeveer dertig werknemers. Het doel was niets minder dan de wereld te veroveren met games en nummer één te worden in de Europese markt, herinnert Hulst zich, die begin 2001 werd binnengehaald om de fusie te begeleiden. ‘Bij elke game die we maakten, wilden we een nieuwe standaard zetten voor de hele industrie. We wilden laten zien wat er allemaal mogelijk was.’

Het pand aan de Prins Hendrikkade werd al snel te klein en inmiddels zit Guerrilla Games met ruim 140 man en meer dan twintig nationaliteiten in een majestueus oud bankgebouw aan de Herengracht. Binnenkort verhuist het bedrijf weer, wegens ruimtegebrek, naar een groter pand aan dezelfde gracht, vertelt Hulst in zijn metershoge kantoor, dat behangen is met donkergroen met goud gedecoreerd behang, dat uit lang vervlogen, florissante tijden lijkt te stammen.

Begon het bedrijf ooit met de productie van games voor de Xbox, de gameboy en de pc, al snel maakte Guerrilla furore met het spel Killzone voor de Playstation. Het wereldwijde succes van dat spel (in bijna honderd landen ging de game al meer dan vier miljoen keer over de toonbank, goed voor een omzet van ruim 200 miljoen euro) leidde in 2005 tot de overname door Sony, producent van de Playstation. Inmiddels maakt Guerrilla louter spellen voor de console van het Japanse concern. Tot op heden alleen Killzone, maar sinds kort zijn de Amsterdammers ook bezig met de ontwikkeling van nieuwe games.

‘Natuurlijk kan de gamessector nog veel belangrijker worden voor de Nederlandse economie’, denkt Hulst. ‘Als wij dit kunnen, waarom dan andere partijen niet?’

Darwinistisch proces

Hoewel hij denkt dat het Innovatieplatform een terechte keuze maakte toen het ‘zijn’ sector tot sleutelbranche uitriep, vraagt hij zich af of deze uitverkiezing nut heeft. ‘Ik geloof niet dat je innovatie kunt duwen, je kunt er hooguit een beetje aan trekken. Geplande innovatie resulteert zelden in iets bijzonders’, aldus Hulst.

Hoe het dan wel moet? ‘Innovatie is een darwinistisch proces. Je moet zorgen dat je je organisatie zo inricht dat daar ruimte voor is.’

Wat daar voor nodig is, zijn bij uitstek zaken die passen bij Nederland, vindt Hulst. ‘Platte organisaties, waar iedereen mag meedenken, waar werknemers autonoom kunnen werken, waar veel wordt overlegd en waar mensen vergevingsgezind zijn ten opzichte van mislukkingen.’

Maar ook als aan al deze voorwaarden is voldaan, moet in Nederland nog steeds een hoop beter, wil de gamingindustrie de gehoopte sterke groei beleven die het Innovatieplatform voorstaat, zegt Hulst. Vooral het onderwijs moet beter. ‘Dat egalitaire past niet meer bij de geglobaliseerde wereld waarin we leven. Toelatingseisen, speciale kopstudies voor mensen die zichzelf bewezen hebben, dat soort zaken zijn nodig.’

Er zou ook meer geld moeten komen om mensen uit de industrie op opleidingen les te laten geven. ‘Dat is cruciaal.’ Pas als dat allemaal voor elkaar is, ontstaat volgens de Guerrillavoorman clustervorming. ‘Dan krijg je kruisbestuiving van onderwijs, producenten en aanpalende activiteiten.’

Hoewel dus nog veel moet gebeuren, is Hulst positief over de toekomst voor games in Nederland. ‘Als je het hebt over 2040, moet je wel erg ver vooruitkijken voor een industrie die nog geen dertig jaar oud is. Maar het feit dat wij weer gaan uitbreiden en elk jaar verder groeien, stemt mij positief.’

Dat het bedrijf sinds 2005 onder de vleugels van Sony door het leven gaat, betekent niet dat Guerrilla op termijn Nederland zal verlaten. ‘We hebben met Sony expliciet de afspraak gemaakt dat wij in de binnenstad van Amsterdam blijven zitten.’

Kennisintensiever

De rol van Guerrilla zal in de komende jaren grotendeels dezelfde blijven, verwacht Hulst. Hoewel hij wel denkt dat de vaderlandse gamesindustrie steeds kennisintensiever zal worden. ‘Momenteel ontwerpen wij alles in Amsterdam, maar laten we al heel veel in landen als China maken en uitwerken. Dat zal steeds vaker gebeuren. In steden als Shanghai zie je bedrijven aan wie wij dit soort werk uitbesteden, groeien als kool. Daar moet je niet mee willen concurreren. Nederland moet zich onderscheiden met diepe kennis, met het creëren van intellectueel eigendom. Dat is waar wij sterk in zijn.’

Dit is deel drie in een serie over de toekomst van de Nederlandse economie.

2040

Hoe verdient Nederland over dertig jaar zijn geld? Een serie

Nederland telt veertien gamesopleidingen

De Nederlandse markt voor computergames is groeiende. Volgens de website gamesindustrie.nl telt Nederland 131 gamesbedrijven, klein en groot, rijp en groen. Volgens schattingen zouden de industrie zo’n drieduizend werknemers tellen. Veruit het grootste deel daarvan houdt zich bezig met de ontwikkeling van zogenaamde *serious games*. Dat zijn spellen die niet in de eerste plaats zijn ontworpen ter vermaak, maar om spelers iets te leren, of hen via simulaties bepaalde vaardigheden bij te brengen.

Ook op het gebied van opleidingen gebeurt steeds meer. Utrecht probeert zich al langere tijd op de kaart te zetten als de gamesstad van Nederland. Zowel de Hogeschool voor de Kunsten, de Hogeschool Utrecht en de Universiteit Utrecht bieden gamesopleidingen aan.

In totaal zijn er veertien gamesopleidingen, verdeeld over mbo’s, hbo’s en universiteiten. Daarnaast zijn er nog 31 opleidingen die zich deels met gaming bezig houden.

De grootste concentratie ondernemingen bevindt zich in Amsterdam. Maar ook daar probeert Utrecht een voet tussen de deur te krijgen. Eerder dit jaar openden de gemeente en provincie de Dutch Game Garden in de stad. Dit ‘bedrijfsverzamelgebouw’ moet de ontwikkeling van de industrie stimuleren en wat betreft Utrecht de grootste concentratie van gamesbedrijven van Nederland worden.

De omzet van de wereldwijde gamesindustrie bedroeg in 2009 ongeveer 50 miljard euro. Volgens PricewaterhouseCoopers zal de markt in 2013 rond de 60 miljard euro omzetten.