

LEVEL 1

999

999.999

00:03

Afgestudeerd? Dan is het game over

Bubbel De game-industrie zou een innovatieve groeisector zijn. Maar omzetcijfers werden opgeblazen. Voor 1.600 afgestudeerden per jaar zijn maar 60 banen te vergeven. Velen werden onder valse voorwendsels naar opleidingen gelokt.

Door **Rogier Kahlmann** en **Reinier Kist**

3D game-artist Bas Vegter werkt in een kaasfabriek. Zoals veel pas afgestudeerde gamestudenten kan hij geen werk vinden in de sector waarvoor hij is opgeleid. Hij heeft veel gesolliciteerd. Open sollicitaties vaak, want voor beginners zijn er nauwelijks vacatures, zegt hij. Al werden hem op de open dag van zijn opleiding aan de NHL Hogeschool in Leeuwarden mooie baankansen voorgespiegeld. „Wat ik het ergste vind”, zegt hij, „is dat scholen de game-industrie als iets cools aanprijzen en daar geld mee verdienen, waarna de studenten in een hope-loze situatie terechtkomen.”

NRC sprak de afgelopen weken met een tiental mensen uit de Nederlandse game-industrie - studenten, gamemakers, subsidieverstrekkers, een voormalig gamehoogleraar, de voorzitter van de branchevereniging. Daaruit komt een beeld naar voren van een sector die de jarenlang opgeklopte verwachtingen niet waar heeft kunnen maken, cijfers die te rooskleurig zijn voorgespiegeld en studenten die onder valse voorwendsels naar opleidingen zijn gelokt.

Dat het niet goed gaat in de gamesector blijkt ook uit de Games Monitor 2015, een onderzoeksrapport over de stand van zaken in de sector, dat deze vrijdagmiddag verschijnt. Door een explosie van het aantal opleidingen betreden jaarlijks 1.600 afgestudeerde gamemakers een markt die gemiddeld 60 vacatures biedt. Al zitten daar ook 650 minorstudenten bij, die niet per se een baan in de gamesector op het oog hebben. De totaalomzet in de sector - ergens tussen de 155 en 225 miljoen euro - groeide in vijf jaar niet of nauwelijks. Het aantal gamebedrijven steeg in dezelfde periode flink (van 321 naar 445), dus moet hetzelfde geld onder meer spelers worden verdeeld. Niet gek dat de afgelopen vijf jaar een ongekend hoog aantal gamebedrijven (110) failliet ging of stopte met games maken.

Het is een schril contrast met het suc-

cesverhaal dat de afgelopen tien jaar in de media, op de open dagen van gameopleidingen, in subsidieaanvragen en in pr-brochures werd verkondigd. Jarenlang heerste er „een hosannastemming”, zegt Horst Streck, voorzitter van branchevereniging DGA. Ton van Mil van stimuleringsclub Economic Board Utrecht spreekt van „een hype”. Seth van der Meer, een sleutelfiguur in de industrie die onder meer belangenclub De Nederlandse Game Dagen (NLGD) oprichtte: „Achteraf kun je zeggen: we creëerden een zeepbel.”

Juichende persberichten

Vanaf 2005 werd die zeepbel langzaam opgeblazen. Het was het jaar waarin de Amsterdamse gamestudio Guerrilla Games werd overgenomen door Sony. Het jaar ook waarin game-uitgever Playlogic uit Amsterdam en Breda naar de Ameri-

kaanse technologiebeurs Nasdaq ging. Even leek Nederland mee te doen in de door Amerikaanse en Japanse bedrijven gedomineerde miljardenbusiness.

Vanaf dat jaar verschenen regelmatig verhalen in de media over de bloeiende innovatieve sector die zich snel zou kunnen meten met de wereldtop. Nederland heeft de „kennis en kunde” in huis om een wereldspeler te worden, zei een onderzoeker in NRC *Handelsblad*. De industrie „groeit en bloeit”, schreef de *Volkskrant*.

Seth van der Meer was medeverantwoordelijk voor het verspreiden van dat verhaal. Juichende persberichten stuurde zijn promotieclub NLGD uit, die vaak klakkeloos werden overgenomen door de media. „Er was een oprecht geloof in groei en potentie”, zegt Van der Meer. „Naïef, blijkt nu.”

De overheid was een belangrijke kataly-

sator, zegt Van der Meer. Het was de tijd waarin steden jacht maakten op de 'creatieve klasse', die werd gezien als voorwaarde voor economische groei. Regio's wilden zo graag de veelbelovende gamesector aan zich verbinden, dat ondernemers in sommige gevallen niet eens op zoek hoefden naar subsidie. Het was omgekeerd, vertelt Van der Meer, gemeenten en provincies benaderden hen om een subsidieaanvraag in te dienen.

Tientallen miljoenen euro's overheidssteun vloeiden naar de sector. Zoals via de subsidieregeling *Pieken in de Delta*, die tot 2009 ruim 13 miljoen euro opleverde voor de creatieve en game-industrie. Daarnaast ging 10 miljoen naar onderzoeksproject GATE en keert het GameFonds jaarlijks 300.000 euro uit. Het 'topsectorenbeleid', waarvan ook de game-industrie profiteert, levert nog meer innovatiekredieten en onderzoeksfinanciering op.

Omzet- en groeicijfers bleken een effectief middel om de zeepbel verder op te blazen. Innovatiekredieten gaan immers alleen naar sectoren die de Nederlandse economie uiteindelijk wat kunnen opleveren. Die cijfers werden tussen 2005 tot 2010 structureel overdreven.

In 2006 verstuurt Van der Meers promotieclub NLGD een persbericht rond waarin ook *serious games* (spellen met een positief effect op gezondheid of welzijn) aan bod komen. De Utrechtse gamehoogleraar Mark Overmars in het persbericht: „Deze bedrijfstak is in Nederland met maar liefst 375 miljoen euro omzet goed voor bijna de helft van de totale omzet van de game-industrie.” Er zijn op dat moment alleen geen cijfers bekend over inkomsten uit serious games in Nederland, noch zijn er betrouwbare cijfers voorhanden over de totaalomzet van de game-industrie.

„Er werden appels en peren bij elkaar opgeteld”, geeft Van der Meer toe. Een inventarisatie van het aantal werknemers in de gamesector, vermenigvuldigd met een geschatte gemiddelde omzet per werknemers, plus de consumentenverkoop van

games, telden bij elkaar op tot een totaalomzet van bijna een miljard. Maar de gemiddelde omzet per werknemer bleek achteraf veel te hoog, erkent Van der Meer nu. En het meenemen van consumentenverkoop van games vertekende de uitkomst: de retailverkoop van games vloeien immers hoofdzakelijk naar Amerikaanse studio's en uitgeverij.

De prominente rol die serious games kregen toebedeeld („de helft van de totale omzet”) was „uit de lucht gegrepen”, zegt Van der Meer. Ter vergelijking: de eerste onafhankelijke studie over de gamesector komt uit op een totaalomzet van 125-150 miljoen euro. Peildatum: 2010, vier jaar na het jubelbericht van de belangenclub.

Een gelekte e-mail

Mark Overmars, die in die tijd ook naam maakte als eigenaar van de succesvolle software GameMaker, kan zich niet meer herinneren waar de 375 miljoen - voor alleen al de serious-gamessector - vandaan kwam. Wel blijft hij erbij dat het „een juiste voorstelling van zaken” was. Hij herinnert zich dat simulatoren, die bijvoorbeeld worden gebruikt voor trainingen in de defensie-industrie, ook tot de serious gamessector werden gerekend. Zo gaat het vaak in de game-industrie: een ruime definitie van een gamebedrijf leidt tot een formidabele totaalomzet.

Vast staat dat er tot 2010, toen adviesfirma Deloitte het eerste onafhankelijke onderzoek deed naar de Nederlandse game-industrie, geen betrouwbaar onderzoek ten grondslag lag aan de enorme bedragen die in de sector zouden omgaan. Toch begonnen die omzetcijfers niet alleen in de media, maar ook daarbuiten rond te zingen.

In 2006 werd de 375 miljoen euro bijvoorbeeld gebruikt in een subsidieaanvraag voor een broedplaats voor beginnende gamebedrijven. „Gaming is hot”, schrijft Taskforce Innovation Utrecht in de aanvraag, waarna het bedrag wordt genoemd om het belang van de serious-ga-

messector te onderstrepen. Het omzetcijfer werd destijds niet gecontroleerd, laat een woordvoerder van het Ministerie van Economische Zaken weten, omdat het „niet relevant was voor de beoordeling van de aanvraag”. De aanvraag werd gehanteerd en de Dutch Game Garden, zoals de Utrechtse broedplaats nu heet, heeft in de loop der jaren zo'n 6 miljoen euro aan subsidies ontvangen. Overmars nu: „Mischien is die 375 miljoen wel een eigen leven gaan leiden.”

De hoge bedragen die in de game-industrie zouden omgaan werden „een mantra”, zegt Van der Meer. En zijn belangenclub deelde ze gretig met de rest van de wereld. In 2009 bracht NLGD via *Het Parool* naar buiten dat de Nederlandse game-industrie de afgelopen zeven jaar was „vertienvoudigd” in omvang, van 200 naar 2.000 ontwikkelaars. Hoe de organisatie die cijfers had berekend was onduidelijk. In een gelekte e-mail waarin een ambtenaar van het ministerie van Economische Zaken om opheldering vroeg, bleek dat geen van de betrokken partijen kon vertellen hoe ze tot stand waren gekomen.

Opgeklepte cijfers, een ronkend pr-verhaal van brancheorganisaties en een overheid die maar al te graag in de sector investeert: het bleken de ingrediënten voor een perfecte bubbel.

Uitstekende beroepsperspectieven

In 2012 werd voor het eerst duidelijk dat de sector niet de banenmotor was waar de overheid op hoopte. Het Verwey-Jonker Instituut, een sociaal-wetenschappelijk onderzoeksbureau, waarschuwde voor een 'varkenscyclus'; een begrip uit de veehouderij waarbij aanbod uit de pas loopt met de vraag. Dat jaar leverden alleen al de mbo's meer dan duizend gamemakers af op een markt waar op dat moment volgens het bureau tussen de 2.500 en 3.000 mensen werkzaam waren.

Pas in 2012 deed de sector voor het eerst zelf wetenschappelijk onderbouwd on-

derzoek naar zijn eigen omvang, in de vorm van de Games Monitor van brancheorganisatie DGA en broedplaats Dutch Game Garden. Op dat onderzoek valt ook wel wat af te dingen: zo werd een erg ruime definitie van een gamebedrijf gehanteerd. Maar de organisatie was tenminste transparant over de gebruikte methodiek en de resultaten werden gecontroleerd door kennisinstituut TNO.

Heeft de Games Monitor, waarvan deze vrijdagmiddag de tweede editie verschijnt, de voorgespiegelde groei kunnen aantonen? Nee, al zien de auteurs het hoge aantal faillissementen in de sector als teken van „veerkracht”. De jongste resultaten laten zien dat Nederland, in tegenstelling tot andere Europese landen, geen optien van gamebedrijven heeft, maar een top één: het Amsterdamse Guerrilla Games dat met 200 werknemers schietspellen maakt voor eigenaar Sony. Onder Guerrilla staat een aantal middelgrote gamestudio's waar gemiddeld 11 tot 50 mensen werken, en die in de Monitor „redelijk succesvol” worden genoemd. Een teken aan de wand is dat deze bedrijven de afgelopen jaren nauwelijks nieuw personeel hebben aangenomen of zelfs moesten inkrimpen. Als de sector echt booming zou zijn geweest, verwacht je dat investeerders in de rij zouden staan. Maar juist het aantrekken van kapitaal blijkt problematisch, omdat investeerders games te risicovol vinden. Internationaal succesvolle Nederlandse games zijn schaars.

Na de groep 'redelijk succesvollen' komt een groot en groeiend aantal bedrijven waar minder dan zeven mensen werken, merendeels eenmanszaken. Zij werden vaak jaren aan simpele games die op de mobiele telefoon of in de internetbrowser worden gespeeld. Hier gaan in de Monitor de meeste zorgen naar uit: net als in de rest van Europa is „een grote meerderheid van de gamebedrijven jong, klein en niet winstgevend”. De belangrijkste verschillen met andere Europese gamesectoren: het grote aantal gamestudenten in

Nederland en de opvallend lage gemiddelde omzet per werknemer (63.000 euro, in vergelijking met het Europese gemiddelde van 150 tot 200.000 euro). Als er ooit groei is geweest in de Nederlandse gamesector, dan is die nu wel ten einde.

Eigen verantwoordelijkheid

De situatie in het gameonderwijs is mischien wel het schrijnendst. Vanaf het moment dat het succesverhaal over de Nederlandse game-industrie de wereld in werd geholpen, schoten de gameopleidingen als paddestoelen uit de grond. De Games Monitor telde het afgelopen jaar maar liefst 44 fulltime en 22 parttime gameopleidingen. Zij leveren zoveel studenten af dat er een ruil op stageplekken is ontstaan. Eenmanszaken bieden soms wel drie stageplekken aan waarop dagelijks wordt gereageerd, blijkt uit gesprekken met NRC.

Seth van der Meer van promotieclub NLGD heeft terugkijkend niet het gevoel dat hij iets verkeerd heeft gedaan. „Hoge verwachtingen die nog een beetje worden aangewakkerd door belanghebbenden, dat zie je in elke industrie. We hebben ook de dotcom-crash gehad in 2000. Het gaat erom wat overblijft nadat de bel is gebaarden: de gezonde bedrijven, die Nederland zeker ook heeft.” Dat gamestudenten voor een studie kiezen die weinig vooruitzichten biedt op een baan in de sector valt volgens hem onder hun „eigen verantwoordelijkheid”. Hij vindt het een gemiste kans dat bij veel opleidingen nauwelijks aandacht uitgaat naar de bedrijfsmatige kant van ondernemen. „Veel creatieve gamemakers hebben geen idee hoe je een bedrijf opbouwt.”

Ondanks de opgeklopte verwachtingen, vinden subsidieverstrekkers als het ministerie van Economische Zaken niet dat de gamesubsidies de afgelopen jaren onterecht zijn uitgekeerd.

Op de website van studierichting Game Artist (ROC Nederland) staat onder het kopje beroepsbeeld nog steeds: „De gamesector in Nederland groeit alsmaar groter.”