

Ouya //

Volgende week is-ie te koop: crowdfundingslievelingetje **Ouya //** De goedkope **spelcomputer** is speciaal door het financieringsmodel // Maar speelt-ie ook lekker? Recensent **David Nieborg** heeft 'm thuis



Klein kastje, groot plezier



DAVID NIEBORG
MEDEWERKER GAMES

AMSTERDAM. Vorige zomer investeerde ik 100 dollar via de crowdfundingwebsite Kickstarter in de Ouya-spelcomputer. Een klein, zwart apparaatje ter grootte van een koffiemok dat draait op Android-software. Een schijntje eigenlijk voor een nieuwe spelcomputer. Tot nu toe was de laagste introductieprijs zo'n 250 euro voor een nieuwe Nintendo.

De belofte van de Ouya is die van een ander soort spelcomputer. Niet een hypergeavanceerd en dus duur apparaat om blockbustergames van 60 euro mee te spelen. Geen schijfjes. Geen stembediening, geen bewegingsgevoelige controllers. Enkel een simpel kastje dat het gat vult tussen de smartphone en de traditionele spelcomputer. Een kastje waar kleinere, meer experimentele games op te spelen zijn. Maar dan wel met een controller en wel op je HD-televisie.

Deze winter was er één van wachten. In tientallen e-mails werd ik op de hoogte gehouden van het productieproces. „Ze komen eraan”, „het is feest nu in China, dus lichte vertraging”, „ze zijn nu echt onderweg”, „nog even geduld”. Tot daar deze maand een koerier voor mijn deur stond met een pakje uit Hongkong. Mijn Ouya was gearriveerd!

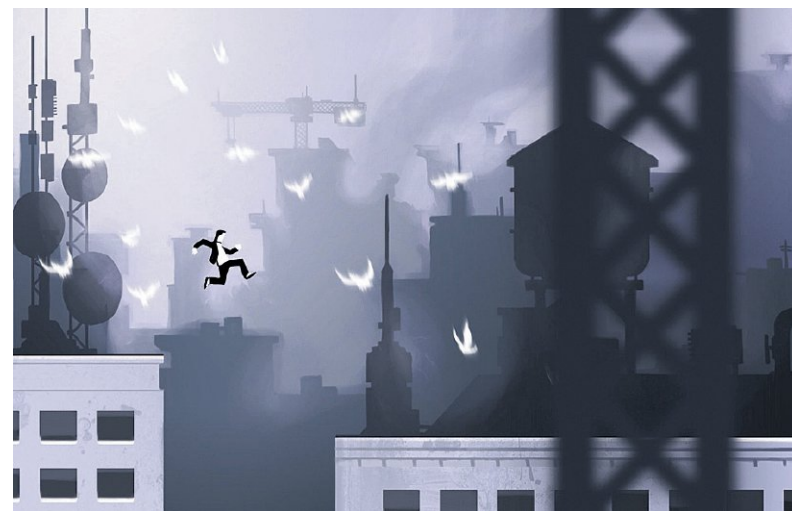
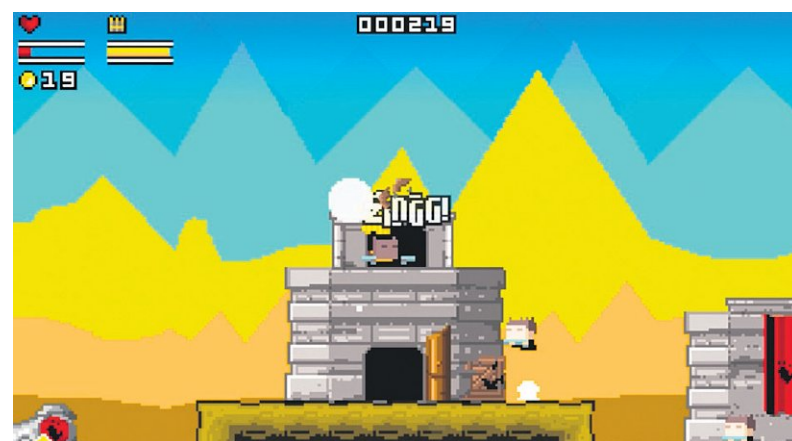
Bij het openen van de doos zag ik een stuk glanzend, rood plastic met daarop de sympathieke tekst: *‘Thank you for your support’*. Een detail misschien, maar het zegt veel over de lange weg die de Ouya afgelegd heeft.

63.416 gamers steunden het project, enkel op goed vertrouwen. Kickstarter geeft geen garantie dat projecten lukken.

Het zal te maken hebben met de toon en het doel van de initiatiefnemers. In de woorden van directeur Julie Uhrman is de Ouya bedoeld als „the people's console”. Een spelcomputer waar alles mee mag. De geslotenheid van de huidige generatie spelcomputers is Uhrman een doorn in het oog. Ze wil een veel breder aanbod aan games die op de tv te spelen zijn.

Dat de Ouya open is, betekent dat iedereen games of andere software mag uitgeven zonder daarvoor licentiekosten te betalen. Nu al zijn er meer dan 140 games te spelen en hebben maar liefst 16.000 ontwikkelaars de intentie uitgesproken om voor de Ouya games te ontwikkelen. De onderliggende Android-software is dezelfde als die draait op de smartphones van fabrikanten als Samsung en HTC.

Gebruikers zijn vrij om het kastje naar hartelust te hacken, te kraken en fysiek open te schroeven. Bijvoor-



beeld om de spelcomputer meer geheugen te geven of om te experimenteren met de hardware. Ter vergelijking, prutsen aan een Xbox of Playstation is niet aan te raden. De garantie is instant ongeldig en bij het aanpassen van de besturingssoftware wordt zonder pardon je account afgesloten met als gevolg dat je niet meer online kunt spelen.

Uiteindelijk komt een Ouya aanschaffen neer op meedoen aan een groot experiment. Anders dan bij Microsoft, Apple of Nintendo heeft de Ouya niet de steun van een miljardenbedrijf wiens reputatie op het spel staat.

De Ouya vraagt nogal wat van de gebruiker. Zoals te verwachten bij een aankoop van 80 euro is het apparaat spartaans. De controller is minder solide dan zijn dure broer van de Xbox 360. Ook de functionaliteiten zijn minimaal. Een paar minuten na aansluiten op de tv kun je games downloaden en spelen. Meer ook niet. De interface is zeer minimalistisch. De Ouya is in feite weer terug

naar af, naar de tijd van de eerste Playstation.

Mijn eerste spel was *Gunslugs* van de Nederlandse studio Orangepixel. Een simpel en kleurrijk schietspel dat ik na het spelen van de gratis demo voor 2 dollar kan kopen.

De Ouya heeft twee voordelen. Alle Ouya-games hebben verplicht een gratis onderdeel, waarmee gamers het spel kunnen proberen. En het apparaat is handzaam. Je neemt het makkelijk mee op reis of naar vrienden.

Vanaf 25 juni is de Ouya online te koop via webwinkels als Amazon. Nu nog is het een gadget voor durfballen, liefhebbers en verstokte gamers. De ruwe randjes van de Ouya zijn niet te vermijden. Daar staat tegenover dat je voor een zeer gering bedrag een handzaam spelcomputerje hebt, waar ongetwijfeld een paar heel unieke games op te spelen zijn. En gezien de openheid van het apparaat zou het nog wel eens een van de veelzijdigste apparaten onder de tv kunnen worden.

De games *Gunslugs* en *Canabalt* zijn exemplarisch voor de Ouya: klein, 'indie' en met een ruw randje.



De economie van spelcomputers

■ Afgelopen week vond de E3-spellenbeurs plaats in Los Angeles. Tientallen miljoenen aan marketingdollars werden er in een week doorheen gejaagd door Microsoft, Nintendo en Sony. Alles om hun nieuwe spelcomputers nog beter in de markt te zetten. De Xbox One moet 500 euro kosten, de Playstation 4 wordt 400 euro en de WiiU is nu al te koop voor 290 euro.

■ De eerste jaren na de lancering wordt er doorgaans fors verlies gemaakt op de verkoop van de geavanceerde hardware van Playstations, Xboxen en Wiis. Op de eerste Xbox, de eerste spelcomputer van Microsoft, verloor het bedrijf volgens ingevonden honderden miljoenen dollars. Het duurde jaren voordat de miljardeninvestering terug was verdiend.

■ Van oudsher wordt er bij spelcomputers geld verdiend met de verkoop van games. Elke spelcomputer heeft een *attach rate*, het aantal spellen dat per spelcomputer wordt verkocht. Speluitgevers betalen een bedrag per spel en betalen fors voor speciale ontwikkelcomputers. Ouya daarentegen belooft spelontwikkelaars een zeer lage drempel. Het hoeft dan ook niet honderden miljoenen te compenseren die verloren zijn met de verkoop van dure hardware.

■ De eerste serie Ouya's is gefinancierd door 8 miljoen dollar die is ingelegd door *backers* (vroegere investeerders); nieuwsgierige gamers die eens wat anders willen. Durfinvesteerders zijn inmiddels ook wakker en hebben tot nu toe 15 miljoen dollar in het project geïnvesteerd. Geld verdient Ouya met royalty's, 30 procent per verkochte game.

■ De makers van Ouya hebben al gezegd de hardware vaker te willen updaten, net als bij mobiele telefoons. De krachtige en gratis te gebruiken Android-software van Ouya is een direct gevolg van het succes van Android-smartphones.

■ In vergelijking met grote spelers heeft het Ouya-team geen geld voor marketing. Het bedrijf had geen plek op de beursvloer van de E3 en was te vinden op een parkeerplaats in de stad. De Ouya moet het dan ook hebben van de tienduizenden *backers* die enthousiast zijn over het apparaat.

