

‘We gaan voor de eerste plaats’

WAT IN 2001 op een zolderkamer als hobby begon, is inmiddels uitgegroeid tot een internationaal gamebedrijf met 25 medewerkers. Frank Tjhuis (46) en Jeroen Derwort (34) bereiken met Online Soccer Manager miljoenen voetballiefhebbers over de hele wereld. ‘We zitten nog lang niet aan ons plafond.’

Het verhaal van Gamebasics is het klassieke verhaal van bijna alle succesvolle internet- en gamebedrijven. In 2001 bedenkt de dan 21-jarige informatica-student *Jeroen Derwort* een eenvoudig online voetbalspel dat hij met zijn vrienden kan spelen. Het spel wordt enthousiast ontvangen en al snel een hit onder honderden lokale voetballiefhebbers. Binnen een paar maanden zijn er zoveel spelers dat de server op de Zoetermeerse zolderkamer van Derwort eruit knalt en hij er noodgedwongen mee moet ophouden. Maar Derwort beseft dat hij iets moois in handen heeft. Hij vraagt zijn buurman *Frank Tjhuis* om hem te helpen er een business van te maken. Samen gaan ze – naast hun studie en baan – in de avonden en weekenden verder met wat inmiddels Online Soccer Manager (OSM) is gaan heten. Met OSM kruipen spelers in de rol van voetbalmanager. Ze doen transfers, bepalen de tactiek en opstelling, organiseren trainingen en passen het stadion aan. Iedere nacht berekent een realistische simulator de nieuwe posities en kunnen er weer nieuwe acties worden ondernomen. Als Derwort en Tjhuis in 2004 ruim honderdduizend spelers hebben binnengehaald besluiten ze er fulltime voor te gaan. Het is het begin van wat tien jaar later zal zijn uitgegroeid tot een internationaal gamebedrijf met

meer dan 4,5 miljoen actieve deelnemers, verspreid over ruim honderd verschillende landen. Een ondernemingsverhaal in vijf bedrijven.

Stap 1 Een serieus bedrijf

Gamebasics wordt in 2004 opgericht door Derwort, Tjhuis en een derde partij die voor de technische ondersteuning moet gaan zorgen. Met Online Soccer Manager als basis gaan ze ook driftig aan de slag met de ontwikkeling van een aantal andere games. Tjhuis: ‘Eigenlijk was het de bedoeling om met Online Soccer Manager naar het buitenland te gaan, maar we werden al snel in beslag genomen door allerlei andere projecten. We gingen voor ABN AMRO een ondernemersspel ontwikkelen en begonnen ook met andere voetballspellen als het Bondscoachspel, Match of the Week en EK- en WK-voetbalpoules. Tjhuis omschrijft de eerste periode van Gamebasics als een chaotische maar wel leerzame periode. ‘We doken overall enthousiast in met als gevolg dat onze aandacht enorm werd versnipperd. We konden er van leven maar het hield zeker niet over. Voor de buitenwereld zag het er allemaal leuk uit, maar ik was blij

als we aan het eind van de maand alle facturen konden betalen.’

Stap 2 Focus, focus, focus

November 2008 besluiten Derwort en Tjhuis dat het roer radicaal om moet. Gamebasics heeft inmiddels 6 medewerkers, maar er is een totaal gebrek aan focus. Door de bankencrisis vallen er ook nog eens een paar opdrachten weg; de beide ondernemers kunnen zichzelf die maand niet eens een managementfee uitbetalen. Tjhuis: ‘Doordat we allemaal andere projecten aannamen, was van onze ambitie om Online Soccer Manager internationaal uit te bouwen weinig terecht gekomen. We hadden slechts twintigduizend buitenlandse deelnemers, dat is voor een gamebedrijf natuurlijk *peanuts*.’ Ze besluiten om per direct met alle andere projecten te stoppen en zich met het hele bedrijf honderd procent op Online Soccer Manager te richten. Daarnaast weten de beide ondernemers nog een extra bankkrediet van honderdduizend euro los te peuteren en gaan ze met een adviseur van Syntens aan de slag om de bedrijfsvoering te professionaliseren. Tjhuis: ‘We hebben in die periode ook meegedaan aan een speciaal programma voor snel groeiende



Frank Tjhuis

Jeroen Derwort

bedrijven. Daarbij moesten we een beschrijving maken van hoe Gamebasics er over vijf jaar uit zou zien.' Op basis van dat programma formuleerden Tjhuis en Derwort ook hun missie die inmiddels boven ieder bureau van het kantoor in Zoetermeer hangt: 'Gamebasics wil wereldwijd alle voetballiefhebbers tien minuten per dag het gevoel geven dat zij manager zijn van hun favoriete club.'

Stap 3 Internationaliseren

De honderd procent focus op Online Soccer Manager werpt al snel zijn vruchten af. Een belangrijk kantelpunt wordt bereikt als de Engelstalige versie van de website tractie begint te krijgen. Tjhuis: 'We hadden inmiddels een partnership met een Engelse voetbalsite. Dat leverde qua deelnemers niet eens zo veel op. Maar daardoor kregen we wel veel meer deelnemers uit andere landen als Turkije, Italië en Portugal, die ook via de Engelstalige editie mee gingen spelen.' Dit bracht de internationale expansie van Online Soccer Manager ineens in een stroomversnelling. Vooral toen het spel in het daarop volgende jaar ook in het Turks, Spaans, Portugees, Duits, Italiaans en zelfs Arabisch werd vertaald. Het resultaat van de nieuwe lokale websites is een exponentiële, virale groei. Binnen twee jaar groeit het aantal actieve spelers – spelers die minimaal één keer inloggen in de laatste drie dagen – van honderdvijftigduizend naar ruim anderhalf miljoen, het merendeel verdeelt over circa twintig grotere landen. En belangrijker: ook de omzet laat inmiddels een mooi groeicurve zien. Naast groeiende advertentie-inkomsten maakt in West-Europa tussen de vijftien en twintig procent van alle actieve deelnemers gebruik van de betaalde versie van Online Soccer Manager. Per maand betekent dat een bedrag tussen de twee en drie euro per betalende deelnemer. Omdat de ondernemers zich vooral willen focussen op het product wordt de advertentieverkoop in de meeste landen uitbesteed aan een lokale verkoopmaatschappij. Daarnaast wordt in sommige gevallen samengewerkt met lokale partners op basis van een *shared revenue*-model.

‘We hebben een schaalbaar businessmodel, dus het aantal deelnemers en de omzet van Online Soccer Manager kan de komende vijf jaar nog wel vertienvoudigen’

Stap 4 Mobiele groei-versnelling

Begin 2012 volgt een tweede kantelpunt met de introductie van de mobiele app van Online Soccer Manager voor iPhone en Android. Daarmee kan het voetbalspel ook via tablets en mobiele telefoons worden gespeeld. De ontwikkeling van de app is een forse investering die mede wordt gefinancierd via de WBSO-regeling en de Innovatiebox van het ministerie van Economische Zaken. Het succes van de app is fenomenaal. Binnen een jaar verdrievoudigt het aantal actieve spelers van Online Soccer Manager naar ruim drie miljoen. Derwort: ‘Facebook had in 2010 en 2011 al voor een mooie groeispurt gezorgd, maar nu ging werkelijk het dak eraf. Ons spel is uitermate geschikt voor de mobiele telefoon: even snel de uitslag van de vorige wedstrijd checken en vervolgens weer een nieuwe actie ondernemen.’ Binnen een jaar was de helft van de gebruikers al mobiel en inmiddels is dat doorgegroeid naar bijna zeventig procent. Het betekent ook voor de organisatie zelf een nieuwe groeispurt – te beginnen met de oprichters zelf. Tjihuis: ‘We zijn inmiddels georganiseerd in zelfstandige, multidisciplinaire teams en werken volgens de scrum-methode: elk team moet binnen een periode van twee weken een aantal deelprojecten opleveren. Jeroen en ik hagen daar een beetje boven, waarbij Jeroen vooral de techniek aanstuurt en ik me meer met de marketing en sales bezig houd.’ Ondanks de strakke organisatie van de werkzaamheden benadrukken de beide ondernemers het belang

van een informele bedrijfscultuur met betrokken medewerkers. Derwort: ‘Iedereen die hier werkt heeft ook een passie voor voetbal. Naast je andere vaardigheden is dat een must, anders hou je het hier niet vol.’

Stap 5 De toekomst

Anno 2014 staat Gamebasics als een huis. Omdat het huidige kantoor te klein is geworden gaat het bedrijf volgende maand verhuizen naar een locatie in het centrum van Zoetermeer. Het nieuwe onderkomen bestaat uit twee verdiepingen die helemaal worden ingericht als een voetbalstadion. Tjihuis: ‘Je komt binnen door een echte catacombe, er staat een tribune in met 30 zitplaatsen en een voetbaldoel op ware grootte. De ontvangstruimte wordt een skybox die uitkijkt over het hele kantoor.’ Belangrijker is dat het nieuwe kantoor weer ruimte biedt voor verdere groei, want de rek is er volgens de beide ondernemers nog lang niet uit. Derwort: ‘Ik denk dat wij als organisatie de komende vijf jaar kunnen verdubbelen naar een bedrijf van vijftig medewerkers. Dat is voor Frank en mij ook nog te behappen.’ Maar groei van de organisatie is uiteraard geen doel op zich. Tjihuis: ‘We hebben een schaalbaar businessmodel, dus we het aantal deelnemers en de omzet van Online Soccer Manager kan de komende vijf jaar nog wel vertienvoudigen. Ons doel is om uiteindelijk de grootste voetbalgame ter wereld worden. We zijn aardig op weg, we zitten inmiddels in de mondiale top-3, maar we gaan natuurlijk voor de eerste plaats.’

