

La gestione economica nello sviluppo degli indie game

È ormai noto a tutti che il business dei videogiochi fattura **miliardi di dollari** in tutto il mondo, tutti gli anni; ma è altrettanto vero che la maggior parte dei game designer o developer che intraprendono la strada della produzione videoludica non sanno come amministrare i propri fondi.

A evidenziare questo problema è **Jason Della Rocca**, cofondatore di **Execution Labs**, un incubatore che aiuta i developer indipendenti a poter portare avanti il loro progetto.

Della Rocca ha fatto notare come **uno studio indie sia avviato principalmente da chi sviluppa giochi** e come la maggior parte di essi sottovaluti l'importanza di avere una figura atta alla gestione economica, in modo da riuscire a ricoprire tutte le spese e investire i soldi per la crescita dell'attività. Molte volte è uno stesso programmatore o un grafico a preoccuparsi delle casse dell'azienda, mettendosi a capo dello studio, ma si tratta spesso di un soggetto non avvezzo al mondo della strategia aziendale e con poca esperienza nel procacciare fondi e nel **pitching** (banalmente, promuovere l'idea di business per ottenere finanziamenti). Molti studi indie vedono i finanziamenti come una soluzione a tutti i loro problemi, e non pensano invece a come gli stessi soldi possano servire per **creare delle opportunità al loro progetto**. Gli sviluppatori non pensano che quei soldi potrebbero servire per dare vita a una *fanbase* più vasta o per investirli e, in futuro, ricavare un maggiore guadagno.



Molte volte i programmatori in vesti di amministratori del business si ritrovano a dover pagare una squadra di programmatori e tutti i costi relativi al progetto, e per riuscire a mantenere viva la società dovranno ricercare fondi o da investitori **VC** (*Venture Capital*) o dai publisher. Proprio per questo Della Rocca sottolinea come sia importante distinguere fra le due forme di finanziamento.

Della Rocca sconsiglia ai piccoli studi di rivolgersi agli investitori **VC** se vogliono risolvere dei problemi impellenti, perché i *Venture capitalist* puntano a un guadagno alto, accettando anche di investire in dei progetti fin dalla loro nascita, e avranno molta difficoltà a investire su un prodotto che presenta dei problemi; la migliore opzione in questi casi è quella di rivolgersi sempre di più ai

publisher o a raccolte fondi su **Kickstarter** o **crowdfunding**, semplicemente perché è più sicuro e meno difficile che richiedere un finanziamento da un investitore VC, che ha come unico obiettivo quello di guadagnare il più possibile.

Gli investitori degli equity, invece, puntano di solito a un guadagno più basso, correndo meno rischi, e forniscono il capitale in cambio di una forma di piccola partecipazione, e a loro è possibile rivolgersi nel caso in cui i soldi servano per una migliore gestione ordinaria o per qualche spesa di gestione straordinaria non eccessivamente gravosa.

Al Games Capital Summit, che si terrà il 22 maggio (occasione per gli sviluppatori indie di farsi conoscere e ricevere qualche finanziamento) Della Rocca ha dichiarato che la sua società farà da "pre-filtro", indirizzando gli sviluppatori sotto l'egida di Execution Labs verso i Venture Capitalist o verso gli investitori equity in relazione ai singoli progetti.

Crescita per Microsoft nell'ultimo trimestre

Quasi un mese fa si è concluso il **primo trimestre fiscale del 2018** di Microsoft, periodo che va dal 1 luglio al 30 settembre 2017, solo da poche ore la casa di Redmond ha rilasciato i suoi risultati finanziari.

Microsoft ha ricevuto un incremento del **21%** per quanto riguarda **i servizi e i software Xbox**, l'incremento dell'**1%** di entrate per il mondo del **gaming**, che passa da **1,885 miliardi** di dollari a **1,896 miliardi** e l'aumento del **13%** di utenti **Xbox Live**, registrando più di **53 milioni** di utenti attivi mensilmente.

Anche l'acquisto di **Windows 10 PRO OEM** ha registrato un incremento: infatti vi è stato un **+7%** delle vendite, mentre i ricavi per **Windows 10 non-PRO OEM** sono in calo del **-1%**.

In totale Microsoft è in crescita del **12%** rispetto ai risultati ottenuti l'anno precedente, registrando un notevole incremento di **25,5 miliardi di dollari**.

Adesso la casa di Redmond si sta preparando per il lancio della nuova console **Xbox One X**, dopo il quale vedremo come varieranno questi dati.



More Personal Computing

Overview

Investor Metrics	FY17 Q1	FY17 Q2	FY17 Q3	FY17 Q4	FY18 Q1
Windows OEM Pro revenue growth (y/y)	(2)%	4%	9%	4%	7%
Windows OEM non-Pro revenue growth (y/y)	0%	8%	1%	2%	(1)%
Windows Commercial products and cloud services revenue growth (y/y)*	11% / 13%	20% / 22%	8% / 8%	16% / 16%	7% / 6%
Surface revenue (in millions)	\$926	\$1,321	\$831	\$948	\$1,037
Xbox Live active users (in millions)	47	55	52	53	53
Gaming revenue (in millions)	\$1,885	\$3,617	\$1,906	\$1,643	\$1,896
Search advertising revenue (ex TAC) growth (y/y)*	9% / 10%	10% / 11%	8% / 9%	10% / 11%	15% / 15%

Total Revenue

- Revenue was relatively unchanged (down 1% CC) driven by declining phone revenue offset by growth in Search and Surface revenue. Phone contributed 3 percentage points of decline

Operating Income

- Gross margin dollars grew 10% (up 10% CC) driven by Gaming, Search, Surface, and Windows
- Operating expenses declined 1% (down 2% CC) driven by lower Windows and Gaming marketing and phone expenses
- Operating income grew 26% (up 26% CC)



* Includes non-GAAP CC growth (GAAP % / CC%). See appendix for details regarding constant currency ("CC") reconciliation.