

# WALD- UND SUCHTPOTENZIAL VIDEOSPIELE

**Gamedesigner Jeremy Spillmann erklärte im Rahmen der Mannezmorge über die Suchtmacht der Videospiele auf. Er sprach mit mehr ganz jungen Menschen, die sich für Videospiele interessieren. Er sprach mit einem Mann, der in den Games arbeitet und über das Suchtpotenzial.**

Die Meinung der Organisatoren der Mannezmorge, einer ökumenischen Mannezmorge, war einmal zum «Junges» wird. Denn der regelmässige, von der Mannezmorge geführte Anlass im reformierten Kirchgemeindehaus in Pfäffikon fand am Samstagmorgen statt. 30 Mann kamen, aber weder Junge noch junge Erwachsene waren von der Partie. Als Referent sprach Jeremy Spillmann, Gamedesigner und Dozent in dem Bereich der Videospiele an der Blindflug Studios in Zürich, geladen.

Spillmann erzählte, dass er mit den Mannezmorgen schon Spiele für die Mannezmorge oder die Stadt Zürich gearbeitet gemacht hat. Sie haben auch ihre eigenen um. Das Wichtigste sei «First Strike», ein Spiel in dem man die Rolle eines Soldaten übernimmt. Er hat allerdings auch eine schlechte Note. «Rüstet der Mann seine Waffen ab, macht es den Mannezmorgen gleich», sagte Spillmann. Dies führe zu einem Spiel mit «kitschigen World War II». «Doch das haben wir nur zwei Prozent aller Mannezmorgen erreicht.» Zwölf Millionen Mannezmorgen weltweit hätten «First Strike» nie gespielt.

Spillmann klopfte sogar der Mannezmorge Apple an die Mannezmorge. Spillmann erzählt, warum die Mannezmorge Fortsetzung von «First Strike» Apple Wind von ihren Mannezmorgen bekommen hatte. «100 Mannezmorgen hat das Unternehmen für die Mannezmorge von exklusiven Mannezmorgen gefragt, wir waren eines Mannezmorgen ist etwa so, wie wenn man eine Metalband plötzlich Mannezmorge am gleichen Festival Mannezmorgen», sagte Spillmann.

## SERVICEPERSONAL

Spillmann sprach auf Phänomene zu Mannezmorgen die dem einen oder anderen Mannezmorgen bekannt sein dürften.



Jeremy Spillmann liebt Computerspiele. Aber er kennt auch deren Schattenseiten. Foto: David Marti

Spillmann sei, sondern eher Knochenarbeit und vielleicht auch eine unbefriedigende Aufgabe. Dagegen erfreut sich die virtuelle Version des Jobs gemäss Spillmann offenbar grosser Beliebtheit. Eines der erfolgreichsten Games sei nämlich «Diner Dash», das etwa bis zu einer Milliarde Leute gespielt hätten. Als Spieler steuert man eine Figur, die in einem Restaurant Bestellungen aufnimmt, bedient oder abräumt.

In einem US-Bundesstaat sei zudem in den 1990er Jahren ein riesiges Interesse für die Stadtbauplanung entstanden. Worauf er das Publikum nach dem Grund dieses Booms fragte. Wie aus der Pistole geschossen sagte jemand: «Sim City».

## HÄUFIGE VORURTEILE

Spillmann kam auch auf Vorurteile zu sprechen, von denen es viele gebe: «Games sind nur was für Kinder, brutal oder machen süchtig. Das alles müsste nicht unbedingt so sein.» Laut einer aktuellen amerikanischen Erhebung sei der durchschnittliche Gamer 31 Jahre alt, und 80 Prozent seien über 18. Es gebe sehr brutale Spiele, sagte Spillmann. 49 Prozent aller erhobenen Spiele seien aber Teil der harmlosesten Kategorie ab sechs Jahren und nur 14 Prozent in der strengsten Altersbeschränkung ab 17 Jahren.

Und zum Thema Suchtgefahr sagte Spillmann: «Natürlich kann ich als leidenschaftlicher Gamer nicht hier hinstehen und sagen, dass das nicht stimmt. Ja, Games haben ein Suchtpotenzial.» Ein Mann aus dem Publikum

fragte, ob das Lohnungssystem stimuliere. Er sei aber kein Psychologe.

## ERSCHIESSEN IST AM BILLIGSTEN

Ob denn die Game-Industrie mehrheitlich nur Kriegsspiele herstelle, fragte ein anderer. Statistisch sei das nicht so, sagte Spillmann. Bei Spielen gelte es Herausforderungen zu lösen, sagte Spillmann. «Die billigste Art, einen solchen Konflikt zu bewältigen, ist eine gewalttätige Lösung. Ich erschiess jemanden – dann ist das Thema gegessen.» Diplomatische Konfliktlösungen in der Spielewelt seien unglaublich komplex und oft wenig spektakulär, entsprechend gebe es praktisch keine solchen Games.

Aus dem Publikum fragte ein Mann, wie hoch denn die Entlohnung etwa ausfalle, wenn sein Sohn bei Spillmanns Unternehmen arbeiten würde. Dieser antwortete: «Wir zahlen uns allen relativ tiefe Löhne aus.» Der Lohn stehe in keinem Verhältnis zu dem, was er mit seinem Masterabschluss an anderen Orten verdienen würde. «Dafür mache ich etwas, das ich sehr gerne tue.»

Die Männerrunde löste sich nach dem Ende von Spillmanns Vortrag allmählich auf. Hansjörg Christinger, Mitorganisator der Mannezmorge, stellte ernüchtert fest, dass sich ausserhalb des Stammpublikums kaum jemand für den Anlass zu interessieren schien. Im Durchschnitt seien sie sonst jeweils gar 10 bis 20 Männer mehr, sagte er auf Anfrage. Dass auch das angepeilte junge Publikum dem Mannezmorge und dem anschliessenden Referat fernbleibe,

ANZEIGE



## 5 FRAGEN AN MARIO LANZ, AUSSTELLER EXPO 8320

### 1 War die Workbooster GmbH schon an einer Messe?

Ja, ich erachte sowohl eine Mitgliedschaft im Gewerbeverein sowie eine Teilnahme an der EXPO 8320 als wichtig.

### 2 Lohnt sich der Aufwand?

Lohnt sich Werbung generell? Nur auf die Kosten geschaut, lohnt sich der Aufwand nicht. Für mich hat unsere Präsenz an der EXPO 8320 viel mit persönlichem Kontakt und Bekennen zum lokalen Gewerbe/Dorf zu tun. Eine Kosten-Nutzen-Rechnung ist hier falsch. Unsere Zielgruppe der KMU-Entscheidungsträger kann unter den Besuchern sein, muss aber nicht. Entsteht ein Lead, nehme ich diesen gerne mit, entstehen einfach Geselligkeit und gute Gespräche, so hat es sich für uns gelohnt.

### 3 Sie sind IT-Dienstleister, ist persönlicher Kontakt wichtig?

Ein persönlicher Kontakt ist uns sehr wichtig. Durch diesen entsteht Vertrauen und Vertrauen ist in unserem Bereich sehr wichtig. Wir arbeiten mit sensiblen Daten, die wir pflegen und «hosten» auf eigenen Servern in der Schweiz, da wird Vertrauen absolut vorausgesetzt.

### 4 Die Messe ist alle 5 Jahre. Ist das ok?

5 Jahre kann als Intervall, das Vorfreude schafft, gelten. Kürzere Intervalle reduzieren die Anzahl Besucher bei gleichzeitig höherem Aufwand.

### 5 Warum lohnt sich ein Besuch?

Interessantes Rahmenprogramm. Grossartige Tombola mit attraktiven Preisen. Die Gastregion Surselva liegt mir persönlich am Herzen. Unser Stand mit gemütlicher Lounge für inspirierende Gespräche. Neue Videointeraktionen veranschaulichen Services und Dienstleistungen. Ich freue mich darauf.

