

Storie videoludiche: gli “umili” esordi di National Insecurities

Entrare nel settore dello sviluppo videoludico non è mai stato facile, e una delle attività più ostiche è quella di trovare i fondi necessari per trasformare il proprio sogno in realtà. Oggigiorno, anche avendo i finanziamenti, in realtà, non è semplice farsi sentire in mezzo alla moltitudine di concorrenti del settore, né è detto che si producano bei giochi. Ma con una buona dose di perseveranza, duro lavoro e voglia d’imparare tutto è possibile. Un esempio di tutto ciò lo forniscono sviluppatori come **National Insecurities**, start-up britannica che ha debuttato l’anno scorso con **2000:1: A Space Felony**, i cui buoni risultati hanno permesso alla piccola software house di lanciarsi in progetti più grandi.

La loro storia ha inizio nel 2012, anno nel quale il team di incontra durante il primo anno d’università. I ragazzi iniziarono a lavorare al loro primo titolo, chiamato **The Old Gods Are Dead**, solamente due anni più tardi. È stato lo sviluppo di quest’ultimo a portare alla formazione del team che, durante uno showcase, venne notato da una società gallese interessata a distribuire il loro primo gioco. Tuttavia, la compagnia non era in grado di finanziarli e questo portò i membri di **National Insecurities** a cercare possibili finanziatori.

Il **lead designer** del team, **Gary Kings** decise di mettersi alla ricerca di editori, come **Team 17** e **Devolver Digital**, che avevano dimostrato di saper aiutare delle piccole start-up. Sfortunatamente, furono rifiutati. Questo spinse **Kings** a rivolgersi all’amministratore delegato della **UKIE CEO DR Jo Twist** che lo indirizzò verso il **Games Finance Market**.

Pochi mesi dopo, la **National Insecurities** presentava *The Old Gods Are Dead* a una miriade di possibili investitori. Inizialmente, trovarono un investitore che poi, successivamente, li abbandonò e le altre società interessate al progetto erano fallite o non erano più interessate. I ragazzi non si diedero per vinti e decise di presentarsi alla fiera per il secondo anno: il **Games Finance Market** mise su un bootcamp per preparare i team partecipanti agli incontri con i potenziali investitori. Questo fu impagabile, afferma **Kings**, capì come discutere con gli editori e, infatti, fu la sua abilità nell’interloquire a fargli ricevere i fondi che servivano alla società. Secondo lui è molto importante incontrare i finanziatori faccia a faccia e mostrar loro quanto straordinari siano i titoli che si è capaci di creare.

L’oggetto di ogni incontro era *The Old Gods Are Dead*, ma il team aveva già in cantiere **2000:1: A Space Felony**, e Kings aveva intenzione di cominciare a tastare il terreno per il nuovo titolo. Scoprì che **Humble Bundle** aveva lanciato un programma di finanziamento indirizzato a lavori indipendenti, **Humble Originals**, e decise di provare ad attirare la loro attenzione. Creò un finto gioco chiamato **Disorient on the Murder Express** e lo inviò inserendo un messaggio interamente in maiuscolo all’interno della descrizione:

«QUESTA NON È UNA VERA APPLICAZIONE, È UN TENTATIVO DI ATTIRARE LA VOSTRA ATTENZIONE SU UN ALTRO GIOCO SU CUI STO LAVORANDO PER HUMBLE ORIGINALS».

Tre giorni dopo, ricevette il rifiuto di Humble Bundle. Il giorno dopo ancora, arrivò un’altra mail, dove **Humble Bundle** domandava «E allora, questo gioco?». Fu così che lo studio ricevette 10.000 dollari per completare lo sviluppo e, nel luglio 2017, *2000:1: A Space Felony* è stato pubblicato su **Humble Originals**. La società ha ricevuto un ulteriore finanziamento di 30.000 dollari per rifinire il lavoro su due propri titoli.

Quello della **National Insecurities** è soltanto uno degli esempi, inserirsi e crescere sul mercato videoludico non è facile; ma le lezioni imparate dai piccoli sviluppatori possono essere utili non meno

di quelle provenienti dai grandi, oggi. Il consiglio dello stesso **Kings** al termine della chiacchierata con i colleghi di Gamesindustry è esemplificativo, invitando gli sviluppatori agli inizi a non aver fretta di avere successo immediato, perché i risultati spesso arrivano dopo un po', e soprattutto a non aver paura di far la figura di quelli che sanno poco:

«Concedetevi il lusso di non sapere, e chiedete sempre a quelli ne sanno più di voi - che sono poi quasi tutti quelli che incontrate, quando siete ancora agli inizi. Trovate un mentore, se potete: se incontrate qualcuno che conosce come vanno le cose che sia disposto ad aiutarvi, tenetevelo stretto.»

Il messaggio dei giovani developer di National Insecurities è quello che «il successo può essere trovato lungo la strada grazie a ciò che hai imparato»: in un'epoca in cui a molti sembra già di sapere tutto, quello di essere sempre pronti a imparare ci sembra il miglior consiglio che si possa dare.

Fonte: [GameIndustry](#)