

Includes three
multi-gigs per
hour
on the
new
and model



Marketing

Research

Hiring

Business

Money

Diplomacy

Conquest

Manufacturing

Win

Tycoon

Sales

Start a company. Take over the world.

Ubi Soft

Stardeck

Inhoud

Introductie	2
Doel van het spel	2
Business is oorlog	2
Doel van het spel	3
Systeem eisen	3
Installatie	4
Opstarten	5
Een nieuw spel beginnen	5
Een nieuw bedrijf starten	5
Welkom bij Business Tycoon	7
Jouw eerste spel	8
Gebruik van de kaart	8
Eenheden op de kaart	8
Bonus	13
Navigeren van de kaart	14
Jouw kantoor	15
Het opbouwen van jouw vestiging	15
Fabrieken	16
Verkoopkantoor	16
Onderzoekskantoor	16
Marketingkantoor	16
Recreatiegebouwen	16
Trainingscentrum	17
Bedrijfswinkels	17
Informatie gebouwen	17
Ontwikkeling	18
Aan de vraag voldoen	18
Het product prijzen	18
Hoe je werknemers kan aannemen / ontslaan	18
Ontwikkeling	19
Ontwikkelaars	19
Marketing	21
Marketeer	21
Positieve marketingcampagnes	22
Negatieve marketingcampagnes	22
Marketingstrategie	22
Gebeurtenissen en handel	23
Verliezers zijn erg gelukkig!	23
www.stardock.com	26
Surf naar	26
Veel voorkomende problemen	26
Handleiding	28
Je oriënteren	28
Laten we gaan spelen	28
Het scherm Site	28
In het scherm Production	28
Terug naar het scherm Site	29
Terug naar het hoofdmenu	29
Productiescherm	30
Het scherm Research	30
Hoofdmenu	30
Marketingscherm	31
Conclusie	32
Het scherm Marketing	32
Verdere Informatie	33

Introductie

Welkom bij Business Tycoon, het oorlogsspel van de moderne tijd. Business Tycoon draait om wereldheerschappij. Maak gebruik van je tactische, politieke, economische en resource management vaardigheden om je doel te bereiken.

Doel van het spel

Het doel van het spel is wereldheerschappij. Dit bereik je door je eigen zakelijke imperium op te zetten en je concurrenten te verslaan in een bepaalde markt.

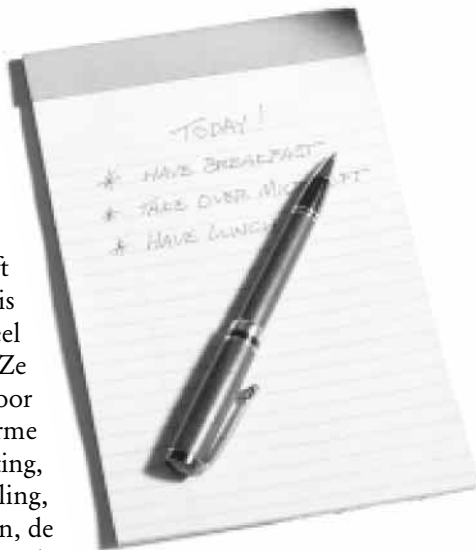
Business is oorlog

Vandaag de dag wordt overal om ons heen oorlog gevoerd, maar niet in de traditionele zin. Oorlogen vinden plaats in directiekamers verspreid over de wereld, tussen bedrijven die streven naar economische superioriteit op de markt waarin ze opereren.

Kijk naar bedrijven zoals Microsoft of IBM in vroeger tijden en het is meteen duidelijk dat deze bedrijven veel meer willen dan alleen "overleven". Ze hebben bondgenoten en vijanden. Door gebruik te maken van hun enorme capaciteit op het gebied van marketing, onderzoek, productie en ontwikkeling, proberen ze steeds verder uit te breiden, de wereld te veroveren en de macht alleen in eigen handen te houden.

Economische oorlogsvoering is zeker veiliger dan conventionele oorlogsvoering, maar je hebt er evenveel vaardigheid en vastberadenheid voor nodig.

Business Tycoon is wellicht het eerste spel waarin deze elementen op zowel een onderhoudende als leerzame manier tot leven komen. We denken dat je er achter



komt dat voor het runnen van een bedrijf vooral een flinke dosis gezond verstand vereist is. Je hoeft echt geen diploma te hebben om Business Tycoon te kunnen spelen: we verwachten dat de meeste mensen de basisbeginselen van Business Tycoon binnen de kortste keren onder de knie hebben. We benadrukken dat dit spel geen bedrijfs- of economische simulatie is, het is een oorlogsspel. Die oorlog wordt niet gevoerd op slagvelden of in de ruimte. Producten zijn je wapens en je sales- en marketingeenheden je troepen.

Het ontwikkelen van producten, ze voorzien van de juiste prijs en het ondersteunen van deze producten met een uitgekiende marketingcampagne is geen ingewikkelde zaak. We geven toe dat Business Tycoon niet extreem de diepte in gaat. De kwestie retail versus groothandel bijvoorbeeld komt hier niet aan bod, al zijn we wel in verleiding geweest dat te doen. Veel mensen beschuldigen ontwikkelaars van commerciële software ervan hun producten voor een te hoge prijs aan te bieden, terwijl een product van 90 gulden voor 180 gulden in de winkels verschijnt en de rest in de zakken van distributeurs en verkopers belandt, maar dat is weer een heel ander verhaal...

Doel van het spel

Het doel van het spel is de wereld te veroveren. Je moet de onbetwiste marktleider worden.

Dit betekent dat je een bepaald percentage van een markt in handen moet zien te krijgen, afhankelijk van het aantal concurrenten. Hieronder vind je de verschillende percentages:

- 70% als er twee spelers meedoen.
- 65% als er 3 spelers meedoen.
- 60% als er 4 spelers meedoen.
- 55% als er 5 of meer spelers meedoen.



Systemeisen

- Windows 95/ Windows NT /2000
- SVGA grafische kaart die DirectX ondersteunt
- Pentium 100 Mhz (Pentium 166 Mhz of beter aanbevolen)
- 16 Mb aanbevolen
- Geluidskaart wordt aanbevolen
- Internetverbinding of IPX-netwerk vereist voor multiplayer-spellen (28.8 Kbps verbinding of sneller)
- 2x-Speed cd-romspeler of sneller
- Muis

Installatie

Het is niet moeilijk om Business Tycoon te installeren. Plaats je cd-rom in de cd-romspeler en wacht totdat de installatie gestart wordt. Als de optie Autorun (Bericht bij Automatisch Invoegen) uitgeschakeld is of als de installatie na een paar seconden niet automatisch wordt gestart, dubbelklik je op het icoontje My Computer (Deze Computer). Vervolgens dubbelklik je op het icoontje van je cd-romstation en tenslotte dubbelklik je op het icoontje SETUP.EXE om de installatie te starten. Volg de informatie op het scherm om de installatie te voltooien.

Opstarten

Een nieuw spel beginnen

Als je Business Tycoon start, krijg je de volgende opties:

Start a new company (Een nieuw bedrijf starten)

Continue your last company (Verder spelen met je laatste bedrijf)

Load a previous company (Een vorig bedrijf laden)

Create a Multiplayer Game (Een Multiplayer-spel creëren)

Join a Multiplayer Game (Aansluiten bij een Multiplayer-spel)

Stardock.net

Een nieuw bedrijf opstarten

Je hebt dus besloten zelf in zaken te gaan? Als je deze optie selecteert, start je een spel voor één speler. Je moet nu je specialisme bepalen:

Manufacturing (Productie)

“Er zijn is de halve slag” is een oud gezegde. Productie-experts willen op zoveel mogelijk plaatsen aanwezig zijn. Je arbeiders produceren tweemaal zoveel goederen per persoon als de arbeiders van de spelers met een ander specialisme. Degene met het beste product wint het spel niet, de winnaar is degene die het meeste geld verdient. Maar de speler die de hele wereld kan voorzien van een bepaald product heeft wel een groot voordeel. General Motors is een goed voorbeeld van een productie-expert.

Marketing

Als je vanuit het perspectief van een marketingmanager speelt, probeer je te winnen door de waarneming van mensen te controleren. Je marketingmanagers zijn tweemaal zo productief als de marketingmanagers van de spelers met een ander specialisme, wat betekent dat je sneller en meer marketingcampagnes op kunt zetten. Je technologie is waarschijnlijk niet op en top en het is mogelijk dat je niet kunt voldoen aan de vraag, maar je kunt wel precies zien hoe je eigen producten en die van je concurrenten ontvangen worden door het publiek. Microsoft is een klassiek voorbeeld van een bedrijf dat sterke marketingcampagnes voert.

Engineering (Ontwikkeling)

Kies deze optie als je wilt spelen als iemand die goed is in het ontwikkelen van nieuwe technologieën. Je ontwikkelaars zijn tweemaal zo productief als de ontwikke-

laars van de spelers met een ander specialisme, wat betekent dat je veel sneller nieuwe technologieën kunt ontwikkelen. Het is mogelijk dat je niet iedereen in de wereld kunt voorzien van je product en je loopt ook het risico dat je uit de markt wordt gestoten. IBM is het ultieme voorbeeld van een bedrijf dat zich toelegt op ontwikkeling.

Als je een specialisme gekozen hebt, kun je je eigen naam en de naam van je bedrijf invoeren. Heb je dat gedaan, dan ga je door naar het scherm Player List (Spelerslijst).

In dit scherm kies je je tegenstander(s). De computerspelers hebben hun eigen persoonlijkheden (gebaseerd op Stardock's geavanceerde SDS/AI artificiële intelligentie-engine). Dit betekent dat elke speler een andere strategie toepast, gebaseerd op adaptatie van succesvolle strategieën van menselijke tegenstanders.

Klik op de linker pijlen om computerspelers toe te voegen of te verwijderen. Klik als je klaar bent op "Start" om te beginnen.

Netwerkspellen

Het is heel makkelijk om een spel via een lokaal netwerk (LAN) op te starten.

Selecteer de optie Join a Multiplayer Game (Aansluiten bij een Multiplayer-spel) en kies IPX. Business Tycoon zoekt dan naar multiplayer-spellen op je netwerk. Als je zelf een nieuw multiplayer-spel wilt creëren, selecteer je de optie Create a Multiplayer Game (Een Multiplayer-spel creëren) en wacht je totdat andere spelers zich bij jouw spel aansluiten. Als je het spel draait onder het besturingssysteem OS/2 Warp, moet je TCP/IP geïnstalleerd hebben op je netwerk.

Als je een besloten multiplayer-spel via internet wilt spelen, kun je een netwerkspel creëren en aan andere spelers doorgeven wat je IP-adres is. Als je het spel draait onder Windows 95/NT LAN, wordt je spel weergegeven in een lijst zodra je vrienden de optie Join Multiplayer Game (Aansluiten bij een Multiplayer-spel) selecteren.

Stardock.net

Veel spellen pretenderen dat het makkelijk is om via internet te spelen, maar in de realiteit moet je vaak een hoop dingen doen om een internet-spel draaiende te krijgen. Business Tycoon maakt gebruik van Stardock.net, een bijzonder gebruikersvriendelijke site om multiplayer-spellen te starten. Het enige wat je hoeft te doen is inloggen, Business Tycoon starten en op de optie "Stardock.net" klikken. Je kunt nu met andere spelers praten en je aansluiten bij spellen. Je kunt je niet aansluiten bij spellen die al bezig zijn (de grijsgekleurde spellen).

Aan de linkerkant van het scherm zie je alle mensen die aanwezig zijn op je gekozen kanaal. Als je nog niet zo bekend bent met Business Tycoon en het Lobby-kanaal relatief vol is, kun je het best naar het Beginners-kanaal gaan. Onthoud dat het niet leuk is om helemaal afgemaakt te worden door een expert. Veel internet-spellen zijn niet leuk omdat experts zich vaak voordoen als onervaren

spelers en nieuwkomers in de pan hakken. Als je zelf expert bent geworden, vind je de andere experts op het andere kanaal.

Omgaan met Latency (Vertraagde verbinding/Hoge Ping-tijd)

"Lag-tijd" of "latency" is de tijd die de computer nodig heeft om gegevens naar een andere computer te sturen en een signaal terug te ontvangen ("ping"). Als je een modem gebruikt, is een typische ping-tijd ongeveer 300 ms. Soms gebeurt het dat internet een paar seconden 'stokt'. Een paar seconden is echter een eeuwigheid in een internet-spel. Als het heel erg is, kan de muziek gaan haperen of wegvallen, en wordt het spel heel erg langzaam (of zelfs onspeelbaar). Schrik niet als dit gebeurt, je computer is niet vastgelopen. Druk op de Pauze-toets om het spel te pauzeren en wacht een paar seconden voordat je het spel hervat. Hoe verder weg iemand in werkelijkheid van je is, hoe hoger de kans op een vertraagde verbinding. Denk hieraan als je gaat spelen tegen mensen die zich op een ander continent bevinden. Je kunt deze effecten grotendeels minimaliseren door het spel op de snelheid Normal (Normaal) of Fast (Snel) te spelen. Speel het spel niet op hogere snelheden, tenzij de verbindingssnelheid goed is. Onthoud ook dat computerdeelnemers vaak meer gegevens verzenden dan menselijke spelers. Dit komt doordat mensen veel langzamer zijn dan computers in het bepalen van de volgende zet. De computerdeelnemers denken en reageren doorlopend. Ze vergeten niet die arbeiders in te huren om aan de vraag te blijven voldoen en ze vergeten ook niet bepaalde gebieden te onderzoeken. Je kunt de computerdeelnemers dus maar beter niet mee laten doen als je met 3 of 4 menselijke spelers speelt (tenzij je heel tevreden bent met de verbindingstijd).

Onthoud dat Stardock.net een openbaar forum is waar veel mensen van verschillende leeftijden uit alle delen van de wereld vertoeven. Onthoud ook dat het echte mensen zijn die achter de namen schuilen. Het anonieme karakter van internet heeft vaak tot gevolg dat mensen vergeten dat hoffelijkheid en vriendelijk gedrag ook hier erg belangrijk zijn.

Welkom bij Business Tycoon

In Business Tycoon kun je alleen opereren op de computermarkt, maar andere markten zullen snel na de release worden uitgebracht door Stardock, de leden van het Stardock Developer Network (Stardock Ontwikkelaarsnetwerk) en derden. Dit gebeurt in de vorm van Dynamic Industry Modules (Dynamische Industrie-Modules), oftewel DIM's.

Gebruik van de kaart

Je kunt zelf bepalen waar je wilt spelen. Er is een lijst beschikbaar met verschillende werelden waaruit je kunt kiezen.

Jouw eerste spel

Welkom bij Business Tycoon

Oké, dit wordt het lastige gedeelte. Dit is één van de momenten dat we wensen dat we een succesvol spel gekloond hadden, er wat kleurrijke beelden aan hadden toegevoegd en het verder voor gezien hadden gehouden, omdat iedereen toch wel weet hoe zo'n spel in elkaar steekt. "Natuurlijk, als ik op de TAB-toets druk dan roep ik de kaart op in dit soort spellen." Maar helaas, er is geen ander spel dat op dit spel lijkt, dus het ziet er naar uit dat we er wat dieper op in moeten gaan.

Je start het spel met één kantoor dat al een garage bevat. Dit is de basis van waaruit je opereert. Omdat de wereldkaart willekeurig gegenereerde statistieken bevat, heeft het niks te betekenen als je in de Derde Wereld begint. Het armste land van Afrika in de echte wereld kan in Business Tycoon juist de beste plek ter wereld zijn.

Gebruik van de kaart

De kaart is in Business Tycoon onderverdeeld in regio's. De regio's zijn met een kleur gecodeerd, afhankelijk van de demografische waarde (de knoppen onderin het scherm) die je hebt geselecteerd. Klik je op een regio, dan verschijnen de statistieken daarvan in de twee schermen aan de rechterkant.

De regio's zijn niet alleen met een kleur gecodeerd, ze kunnen ook icoontjes bevatten, waaronder:

Distribution Center (Distributiecentrum)



Goede distributie is in alle industrieën van belang. Je sales managers moeten ervoor zorgen dat je product te koop is in de regio waarin ze gevestigd zijn, plus alle regio's in een straal van twee daaromheen. Als je marktleider bent in een regio met een distributiecentrum, verbeter je je omgeving-bonus. Omdat je marktleider bent, ontvang je een bonus van 10% op de waarde van de vraag (iets wat we later zullen bespreken) in alle aangrenzende regio's. Als je echter marktleider bent in een regio met een distributiecentrum, ontvang je een bonus van 30%. Dit kan erg belangrijk zijn als je terugvalt op technologisch gebied en marketingmanagers nodig hebt om die regio te pakken. Distributiecentra nemen toe in kosten wanneer er in het spel meer gebouwd wordt (door welke speler dan ook). Tip: bouw ze in regio's waarbij jij denkt die te moeten behouden en in een winnende positie verkeren. Distributiecentra worden duurder naarmate spelers er

meer bouwen in het spel. Hint: bouw de distributiecentra in regio's waarin je marktleider wilt blijven.

Economic Centers (Economische Centra): De kleine symbolen in de vorm van een ster op de kaart staan voor de economische centra. Omdat de gebieden in deze regio's intensief door het bedrijfsleven gesponsord worden en er veel gemeenschapsgeld in gestoken wordt, zijn deze regio's veel rijker en hebben krachtigere economieën dan de meeste andere regio's. Je kunt deze gebieden aanleggen, maar pas op, want elk nieuw gebied is duurder dan het vorige. Hoe meer economische centra er zijn, hoe meer ze kosten. Hint: Leg deze gebieden alleen aan in regio's waarin je sterk bent.

Speciale Resources

Sommige regio's hebben bepaalde karakteristieke eigenschappen, net als in de echte wereld. Elk hoog kaderlid kan je vertellen dat het soms niet uitmaakt hoe veel je verkoopt, maar wel waar je het verkoopt. Speciale resources worden in Business Tycoon primair gebruikt voor Direct Action Cards (Directe Actie-kaarten), maar daar vertellen we je later meer over. In Business Tycoon kun je vijf speciale resources gebruiken:



Enhanced Production Region (Verbeterde Productie-regio). Voor Directe Actie-kaarten die je arbeiders of de mogelijkheid om te bouwen beïnvloeden, moet je regio's met dit icoontje hebben.



Enhanced Marketing Region (Verbeterde Marketing-regio). Voor Directe Actie-kaarten die ervoor zorgen dat je goed op kunt schieten met de media, heb je regio's met dit icoontje nodig.



Enhanced Researcher Region (Verbeterde Onderzoeks-regio). Voor Directe Actie-kaarten die je onderzoek bevorderen en ervoor zorgen dat je technologie kunt stelen of saboteren, heb je regio's met dit icoontje nodig.



Underworld Regions (Ondergrondse Regio's). Als je deze regio's in handen hebt, kun je beschikken over een aantal vreselijk vernietigende middelen waarmee je je concurrenten dwars kunt zitten.



Politically Enhanced Regions (Politiek Verbeterde Regio's). Regio's met dit symbool zijn regio's waar zich de lokale of nationale hoofdsteden bevinden. Voor Directe Actie-kaarten waarmee je sterk bevoordeeld wordt en bonussen ontvangt, heb je regio's met dit icoontje nodig. Ook voor het omgekeerde, namelijk de mogelijkheid om met Directe Actie-kaarten gemene acties tegen je concurrent te ondernemen, heb je deze regio's nodig.

Demografisch



De strategische manier om Business Tycoon te winnen, is door te begrijpen wat mensen willen en ervoor te zorgen dat ze krijgen wat ze willen. Met de knoppen onderin het kaartscherm kun je de kaart op verschillende manieren bekijken. Gebruik de knoppen om je te helpen bij het nemen van beslissingen.



Market Leader (Marktleider)

Via de knop Market Leader (Marktleider) kun je zien wie de nummer 1 is in een bepaalde regio. In dit spel werkt het anders dan bij traditionele oorlogsspellen, waarin het veroveren van een regio vaak alles of niets is. Hier betekent het dat die speler in die regio meer geld verdient dan de andere spelers. Wat is dan het voordeel van marktleider zijn? Ten eerste heb je het voordeel dat je meer kunt verkopen in de aangrenzende regio's. Daarnaast kun je beschikken over de eventuele speciale resources in die regio. De kleur van de regio komt overeen met de kleur die door de betreffende speler is gekozen.



Rank (Beschikbaarheid)

Ervoor zorgen dat je product zo goed mogelijk in de markt wordt gezet (beschikbaar is) is erg belangrijk. Klik op deze knop om te zien waar je product verkrijgbaar is. Hoe lichter de kleur, des te beter het product beschikbaar is.

Distribution Penetration (Distributie-penetratie)

Alle mensen die hetzelfde willen bereiken als Bill Gates, moeten het volgende in gedachten houden. Realiseer je voor alles dat in het bedrijfsleven de sleutel tot succes niet zit in technologie, en ook niet per se in goede marketing. Het draait veel meer om de juiste distributie: de mogelijkheid om je producten op de schappen te krijgen of wat er ook voor nodig is om de aandacht van een potentiële consument te trekken. Deze demografische waarde geeft weer hoe goed je marktpenetratie is.

Opdrachtknoppen

Als je een spel start, zijn deze knoppen niet allemaal beschikbaar. Pas als je de betreffende gebouwen bouwt, verschijnen deze knoppen.

Wereldkaart

Op de hoofdkaart bestuur je alle actie. Je kunt vanuit elke plek in het spel altijd naar de hoofdkaart terugkeren door op deze knop te klikken.

Het scherm Factory (Fabriek)

In dit scherm regel je alles op het gebied van productie. Je bepaalt de prijs en kunt zien wat de vraag naar en het aanbod van je product is.

Het scherm Marketing

Klik op deze knop om naar het scherm Marketing te gaan. In dit scherm kun je marketingcampagnes creëren die het beeld beïnvloeden dat de mensen van je producten en bedrijven hebben.



Wealth (Rijkdom)

Er zijn twee belangrijke factoren die bepalen hoeveel geld je kunt verdienen in een bepaald gebied: de economische omstandigheden (economy) en de rijkdom (wealth) in dat gebied. De rijkdom van een regio is in feite het potentiële geldbedrag dat daar verdiend kan worden. De economische omstandigheden worden bepaald door de rijkdom of de armoede van de mensen die er wonen. China is een goed voorbeeld van een land waar veel geld verdiend kan worden, maar waar de mensen erg arm zijn. Je kunt de twee grafieken combineren door op beide light-radio knoppen te klikken. Pas wel op als je dit doet: veel nieuwe spelers proberen aan het gebied te verkopen dat het beste gemiddelde van de twee factoren heeft. Als je product relatief goedkoop is, kun je het verkopen aan gebieden met een hoge rijkdom. Als je product duur is, kunnen je sales managers zich beter concentreren op gebieden met een hoge economische waarde. De meeste spelers kunnen waarschijnlijk nooit helemaal aan de vraag voldoen, het kan dus een strategie zijn om je op die regio's te richten waar je het best kunt concurreren. Net als in alle andere grafieken is ook hier een lichtere kleur beter.



Share (Marktaandeel)

Om te zien hoe groot je marktaandeel is, klik je op de knop Share (Marktaandeel). Hoe lichter je kleur, hoe beter je marktpositie.



Sales (Verkoop)

De factoren Rijkdom en Economie bepalen hoeveel geld je potentieel kunt genereren in een regio. Als je op de knop Sales (Verkopen) klikt, zie je niet alleen wat de drukste verkoop-regio's zijn, maar kun je ook zien waar een bepaalde concurrent al zijn of haar geld vandaan haalt.



Region (Regio)

Dit is waarschijnlijk de meest belangrijke demografische waarde in het spel, want hier kun je zien wat die regio het belangrijkste vindt. Hoe langer de balk, hoe meer waarde de mensen in de regio eraan hechten. Laten we bijvoorbeeld zeggen dat jij General Motors bent en dat de computerspeler Ford is. Jouw auto

heeft een krachtige motor en presteert daarom goed, maar ziet er uiterlijk niet zo mooi uit. Als je de auto probeert te verkopen aan een regio die erg op het uiterlijk gericht is en als Ford op dat gebied hoger scoort, dan verkoopt dat bedrijf waarschijnlijk beter, zelfs als het product iets duurder is. Je kunt gebruikmaken van marketingcampagnes om het uiterlijk van je product beter onder de aandacht te brengen (dit helpt), maar dit werkt maar tot een bepaalde hoogte.



Employee Qualities (Werkgevers kwaliteiten)

Als het tijd wordt om een fabriek te bouwen, moet je weten wat je daarmee van plan bent. De kwaliteit van de arbeiders in de regio kan de productiviteit van je fabriek aanzienlijk beïnvloeden. In regio's met een hoge arbeidswaarde kun je je producten sneller fabriceren. Regio's met een hoge score op het gebied van ontwikkeling en marketing produceren betere werknemers van dat type. De waarde die gehecht wordt aan recreatie is (geloof het of niet) waarschijnlijk het belangrijkste, omdat deze waarde aangeeft hoe leuk de regio is. Hoe leuker de regio, des te makkelijker het is om het moreel van je werknemers hoog te houden en je werknemers bij je bedrijf te houden. De kosten van levensonderhoud bepalen hoeveel je werknemers kosten. Deze waarden kunnen tot 30% verschil uitmaken in de productiesnelheid, dus schenk er voldoende aandacht aan.

Your Unit (Jouw Eenheden) Units on the map (Eenheden op de kaart)



Sales Executives (Sales Managers)

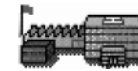
Je sales managers vormen in feite de economische versie van je legers. Zij zorgen ervoor dat je producten beschikbaar zijn in de regio waarin ze gevestigd zijn en in alle regio's in een straal van twee daaromheen. Als je op je sales manager klikt (die jouw kleur heeft), krijg je de vraag "Yes?" ("Ja?") te zien. Klik rechts op een doelregio en zie hoe je sales manager naar die bestemming verhuist. Het is erg belangrijk dat je de goede locaties uitzoekt voor je sales managers. Gebruik de schermen met de demografische waarden om te bepalen wat de beste plekken zijn om je sales managers naartoe te laten verhuizen. Aan het begin van het jaar krijgt je bedrijf er automatisch een nieuwe sales manager bij, als je bedrijf tenminste genoeg winst heeft gemaakt. Je kunt op de sales managers van je concurrent(en) klikken om een idee te krijgen van de producten die ze verkopen en tegen welke prijs. De marktpenetratie die sales managers bereiken wordt niet in één keer tot stand gebracht. Het duurt 3 jaar voordat je volledige marktpenetratie bereikt, dus verwacht niet dat je met een wonderproduct op een regio kunt springen en daar dan meteen gigantische verkopen bereikt.



Marketing Campaigns (Marketingcampagnes)

Marketingcampagnes zijn de "commandotroepen" van je bedrijf. Je lanceert de campagnes in regio's die je absoluut onder controle wilt krijgen. Om een marke-

tingcampagne te lanceren, klik je erop en klik je rechts op de bestemming. Je creëert marketingcampagnes door een marketingkantoor te bouwen en marketing managers aan te nemen om de campagnes te ontwerpen. Druk op de F1-toets om meer details over elke eenheid op te roepen.



Your Site (Jouw Vestiging)

De miniatuur-versie van je kantoor op de kaart geeft aan waar jij gevestigd bent. Je kunt nieuwe kantoren bouwen door op de knop Build (Bouwen) te klikken. Elk nieuw kantoor kost meer dan het laatste dat je gebouwd hebt (vanwege de hogere overheadkosten die voortvloeien uit de communicatie-verbindingen die aangelegd moeten worden tussen alle kantoren). Op de kaart zie je kleine, gekleurde stokjes die gebouwen voorstellen. Dat zijn de kantoren van je concurrent(en).



Enemy Sites (Vestigingen van Concurrenten)

Je concurrenten bouwen natuurlijk ook kantoren en fabrieken. Als je een kleine vlag ziet in een regio, betekent dit dat je concurrent daar een kantoor gevestigd heeft.

Bonus

Door op de knop Bonus te klikken, kun je zien hoeveel voordeel elk bedrijf heeft als gevolg van de ligging ten opzichte van aangrenzende regio's. Als je denkt dat je eigenlijk aan de winnende hand zou moeten zijn in een regio, kun je deze knop gebruiken om de relevante gegevens te bekijken.



Build (Bouwen)

Met de knop Build (Bouwen) kun je een nieuw kantoor bouwen in de regio die je op dat moment geselecteerd hebt.



Share (Marktaandeel)

Met de knop Share (Marktaandeel) kun je een statistische vraag en aanbod analyse maken van al je eigen producten en die van je concurrenten. Onthoud dat dit aantallen eenheden zijn die gevraagd en verkocht worden. Het leiderschap in een regio is gebaseerd op de omzet die gegenereerd wordt, dus als je een product voor 1000 dollar verkoopt en je concurrent verkoopt zijn product voor 2000 dollar, moet je meer dan twee keer zoveel eenheden verkopen om de nummer 1 in de regio te worden (en daarbij komt nog dat het leiderschap van een regio gebaseerd is op de afgelopen 52 weken).



Units (Eenheden)

Met de knop Unit (Eenheid) kun je een lijst oproepen met de huidige eenheden in de regio. Met de opdrachtknoppen kun je verschillende schermen in Business Tycoon oproepen.



Site (Vestiging)

Via deze knoppen ga je naar het scherm Site (Vestiging) waarin je nieuwe gebouwen kunt bouwen en werknemers aan kunt nemen en ontslaan.



Navigeren op de kaart

Om je over de kaart te verplaatsen, beweeg je de muis naar de rand van het scherm. Gebruikers van OS/2 die het spel in een venster spelen, kunnen hun muis naar de rand van het venster brengen om de kaart te laten scrollen. Je kunt je ook over de kaart verplaatsen door op het mini-kaartje rechts boven te klikken.

Jouw Vestiging



Het opbouwen van jouw vestiging

Vanuit je vestigingslocatie leg je de infrastructuur die nodig is om de wereld te veroveren. Door op de lege gebieden te klikken en vervolgens op de knop Upgrade (Verbeteren) te klikken, kun je (als je genoeg geld hebt) nieuwe gebouwen bouwen of bestaande gebouwen verbeteren om zo de productiviteit te verbeteren en ruimte te creëren voor meer werknemers. Rechts onder zie je het moreel. Als je schulden maakt, zakt het moreel van je werknemers en beginnen ze zich zorgen te maken over hun banen. Als het moreel de 0 bereikt, is het met je gedaan. Als je geen marktleider bent in de regio van je vestigingslocatie, daalt het moreel ook. Je kunt het moreel gelukkig opkrikken door gebouwen te bouwen waarin je werknemers kunnen recreëren (of ervoor zorgen dat je al je gebouwen in een recreatiegebied bouwt).

In dit gedeelte van de handleiding nemen we de verschillende gebouwen onder de loep.

Fabrieken

Je garage (die je kunt verbeteren tot een fabriek en hoger) is de plek waar je producten gefabriceerd worden. Klik op het gebouw en gebruik de schuifknop om werknemers aan te nemen en te ontslaan. Het kleine rode gebied links (waar je werknemers aanneemt/ontslaat) geeft het minimum aantal werknemers weer dat je nodig hebt om te blijven functioneren. Als je dubbelklikt op een gebouw, kom je direct in het scherm van dat gebouw terecht (als dat van toepassing is).

Verkoopkantoor

Aanvankelijk kan je kantoor alleen verkopen aan de regio waarin het gevestigd is. In feite gedraagt je kantoor zich als een niet-mobiele sales manager, met dit verschil dat het kantoor alleen in de regio verkoopt waarin het gevestigd is en niet in de omliggende regio's. Sales Offices (Verkoopkantoren) vergroten het gebied waarin verkocht kan worden. Elke verbetering aan het verkoopkantoor vergroot het gebied met omliggende regio's waarin je kunt verkopen zonder daarvoor een sales manager nodig te hebben (in een straal van maximaal vier regio's van je vestigingslocatie).

Onzerzoekskantoor

Je Research Office (Onderzoekskantoor) is de plaats waar de producten verbeterd worden. Hier ontdek je nieuwe technologieën die je kunt implementeren in je producten. Klik op dit kantoor en gebruik de schuifknop om ontwikkelaars aan te nemen/te ontslaan. Dubbelklik op het gebouw om het scherm Engineering (Ontwikkeling) op te roepen.

Marketingkantoor

Door een marketingkantoor te bouwen, kun je marketingcampagnes ontwikkelen (nadat je marketing managers aangenomen hebt natuurlijk). Naarmate je meer marketingcampagnes ontwikkelt, wordt het aantal marketing managers dat je nodig hebt om die campagnes uit te voeren groter. Dubbelklik op het gebouw om het scherm Marketing op te roepen.

Recreatiegebouwen

Recreatiegebouwen zijn gebouwen waarmee je het moreel van je werknemers op kunt krikken. Hoewel de gebouwen duur lijken, wordt deze investering snel terugbetaald door de hogere productiviteit van je werknemers. En onthoud dat je werknemers ook best wel eens plezier mogen hebben!

Training Center (Trainingscentrum)

De aangewezen manier om het beste uit je werknemers te halen is door een trainingscentrum bij je vestigingslocatie te bouwen. Elke keer dat je werknemers een hoger niveau bereiken, neemt hun productiviteit toe met 25%. Op hogere moeilijkheidsgraden is het haast onmogelijk om van de computer of van ervaren menselijke spelers te winnen als je niet een paar van deze gebouwen hebt gebouwd.

Company Stores (Bedrijfswinkels)

Bedrijfswinkels en andere extraatjes zijn een fantastische manier om je werknemers minder loon te hoeven betalen. Je zult er versteld van staan hoeveel tijd en geld je bespaart als je bedrijfswinkels bouwt op de juiste locaties.

Intelligence Buildings (Informatiegebouwen)

Het gezegde 'ken je vijand' geldt zowel in oorlogen als in het bedrijfsleven. Elke keer dat je dit gebouw verbetert, komen er nieuwe grafieken beschikbaar die je kunt bekijken in het scherm Graphs (Grafieken).

Productie

Aan de vraag voldoen

Er zijn twee eenvoudige manieren om tegemoet te komen aan de vraag. Je kunt werknemers aannemen of ontslaan, of je prijs aanpassen. In het scherm Manufacturing (Productie) kun je de vraag naar je product analyseren en de prijs aanpassen. Klik op de knop Labor Points (Werkpunten) rechts boven in het scherm om terug te keren naar het scherm Site (Vestiging).



Het product prijzen

In het veld aan de rechterkant kun je je prijs aanpassen. Voer de gewenste prijs in en druk op de Enter-toets om de wijziging te bevestigen. Pas wel op als je dit doet, want je moet er zeker van zijn dat je genoeg bruto winst hebt om je uitgaven te dekken. De bruto winst van je product is de geldhoeveelheid die nodig is om het product te vervaardigen. Personeels-, marketing-, ontwikkelings- en andere kosten worden buiten beschouwing gelaten.

Hoe je werknemers kan aannemen /ontslaan

Als er al een zwakke plek zit in de interface van Business Tycoon, dan is dit hem. Je kunt werknemers niet aannemen of ontslaan in dit specifieke scherm. Het enige wat je in het scherm Manufacturing (Productie) kunt doen, is de prijs aanpassen van je product om de veranderingen in de vraag in de gaten te houden.

We hebben dit met een reden gedaan. We wilden het de spelers niet te makkelijk maken om door middel van een schuifknop werknemers aan te nemen of te ontslaan. Als je helemaal niet voldoet aan de vraag of als je veel te veel produceert, is het zinnig om het aantal werknemers aan te passen, maar als je er maar een klein beetje naast zit is het aanpassen van de prijs het beste wat je kunt doen. De gebruikersinterface stelt je in staat snel naar het scherm Site (Vestiging) te gaan - de plek waar je werknemers aanneemt/ontslaat. Dubbelklik op de knop Labor Points (Werkpunten) helemaal rechts bovenin het scherm om terug te keren naar dit scherm. Nu kun je het aantal werknemers aanpassen en vervolgens op het gebouw klikken waar je heen wilt gaan.

Ontwikkeling



Engineers (Ontwikkelaars) - toffe jongens en meisjes

Als je je Engineering Lab (Ontwikkellaboratorium) hebt gebouwd, kun je het onderzoek naar nieuwe technologieën starten. Het scherm Research (Onderzoek) is verdeeld in verschillende gebieden. Linksboven zie je wat je huidige technologie is. Rechts daarvan vind je een beschrijving van de technologie die je op dat moment hebt geselecteerd. Rechtsboven kun je zien hoeveel werkpunten je hebt. Hoe meer van deze punten je hebt, hoe sterker je bent. Iets daaronder zie je een lijst met de technologieën die je op dat moment kunt onderzoeken. Als je een technologie selecteert om te onderzoeken, wordt die toegevoegd aan de onderzoeklijst. Er kunnen zich maximaal vier dingen in de onderzoeklijst bevinden. Als iets in de onderzoeklijst staat, worden bepaalde andere technologieën in de lijst met technologieën grijs van kleur. Deze technologieën kun je onderzoeken als het onderzoek naar een technologie in de onderzoeklijst voltooid is.

Aan de rechterkant zie je een overzicht van hoe goed je het doet, compleet met waarderingletters. Als je een A (vergelijkbaar met een 10) in een bepaald gebied

behaalt, ben je op technologisch gebied waarschijnlijk veel verder dan je concurrenten. Als je een F (vergelijkbaar met een 1) ziet, lig je ver achter.

Houd in de gaten hoe lang het duurt voordat iets ontwikkeld is. Onthoud dat een typisch Business Tycoon-spel zo'n 30 speljaren in beslag neemt. Sommige spellen kunnen wel 80 speljaren duren, maar niet veel meer. Dit betekent dat het waarschijnlijk niet zo'n goed idee is om iets te onderzoeken waarvoor je 500 jaar nodig hebt.

Degenen die zich toeleggen op de technologie zijn weliswaar vaak uitmuntende technologen, maar bijvoorbeeld zwakker op het gebied van marketing, productie of distributie.

In Business Tycoon kun je zelf bepalen hoe je wilt spelen en welke speelstijl het beste bij je past. Omdat het om de computermarkt gaat, kiezen de meeste topspelers voor ontwikkeling. Op technologisch gebied uitblinken is in deze markt nu eenmaal erg belangrijk, marketing gaat pas veel later in het spel een rol spelen.

Marketing

Marketeer – mensen de juiste dingen laten geloven...

In essentie gaat het bij marketing om controle van de waarneming. De marketing manager gelooft dat waarneming realiteit is. Als je wel eens met marketing managers gesproken hebt, weet je dat zij het “opvoeden van het publiek” als hun belangrijkste taak zien. De formule ‘waarneming = werkelijkheid’ werkt in de praktijk erg goed. Om een voorbeeld uit de computerindustrie te geven: een paar jaar geleden bevatte de Intel Pentium chip een floating point-bug die tot gevolg had dat er in zeldzame gevallen verkeerde berekeningen werden uitgevoerd. In de praktijk had niemand last van dit probleem en werd er geen schade berokkend (of slechts zo weinig dat het niet veel uitmaakte). Intel verloor echter de controle over de waarneming en het draaide er op uit dat Intel een kosteloze vervanging moest leveren aan iedereen die er om vroeg, om het beeld dat mensen van het bedrijf hadden (‘het zijn allemaal geldwolven daar bij Intel’) om te vormen.

Autoreclames richten zich vrijwel nooit op de functie van de auto. In plaats daarvan wordt er een beeld geschetst van de persoon die gebruikmaakt van de auto. Elke markt heeft zo zijn eigen manier om de waarneming te beïnvloeden, maar als het puntje bij paaltje komt is het de waarneming die wordt beïnvloed, niet de realiteit.

Business Tycoon werkt op dezelfde manier. Je kunt op je vestigingslocatie een marketingkantoor bouwen. Als je marketing managers aanneemt, voegen zij marketing resource-punten toe aan de resource-pool van je bedrijf. Je gebruikt deze punten om marketingcampagnes te creëren in dit scherm. Maar nu wordt het lastig, want als je een marketingcampagne gecreëerd hebt gaat het verder niet vanzelf. Je moet de marketing managers constant bezig laten zijn met die campagne. Met andere woorden: als je campagnes creëert, gebruik je een aantal marketing managers om die campagnes draaiende te houden en heb je dus minder mensen over om nieuwe campagnes te creëren. Uiteindelijk zijn al je marketing managers bezig en heb je er geen meer over om nieuwe te creëren. Als dat gebeurt moet je meer



marketingkantoren bouwen zodat je meer marketing managers aan kunt nemen, of een paar marketingcampagnes stopzetten die al lopen.

Het aantal resource-punten dat je hebt is gebaseerd op het aantal marketing managers dat je in dienst hebt, plus nog wat andere factoren die de productiviteit van je marketing managers beïnvloeden (zoals het moreel). Je kunt marketing managers die zich bezighouden met lopende campagnes niet ontslaan. Als het slecht gaat met je bedrijf, moet je dus eerst die campagnes stopzetten en dan het aantal marketing managers verminderen!

Als je een marketingcampagne wilt creëren, moet je beslissen wat voor soort campagne dat moet zijn - een positieve of een negatieve.

Positieve Marketingcampagnes

Positieve marketingcampagnes zijn het meest voorkomend en het minst risicovol. In feite zijn het campagnes die ontworpen zijn om de waarneming van een bepaalde kwaliteit van je product te verbeteren. Er zijn natuurlijk verschillende niveaus in marketingcampagnes. Elk niveau is krachtiger dan het vorige, maar ook duurder om te creëren en in stand te houden.

Om de hogere niveaus te bereiken, moet je je marketingkantoor verbeteren. Voor negatieve marketingcampagnes heb je een hoger verbeteringsniveau nodig dan voor positieve marketingcampagnes.

Negatieve marketingcampagnes

Negatieve marketingcampagnes zijn krachtiger dan positieve maar tegelijkertijd ook erg risicovol. Bij een negatieve campagne richt je je op een specifieke concurrent en (afhankelijk van het niveau van de marketingcampagne) beschadig je de waarneming van de producten van die concurrent. Je loopt veel risico omdat je jezelf niet helpt, maar een specifieke concurrent benadeelt. Als je genoeg geld pompt in een negatieve campagne, kun je je concurrent in een regio van de wereld uitschakelen. Maar als je niet de nummer 2 bent in die regio, wordt je concurrent gewoon weer vervangen door een ander.

Marketingstrategie

Er zijn hele boeken geschreven over dit onderwerp, maar het volstaat om te zeggen dat je in Business Tycoon je marketingcampagnes het best in kunt zetten zoals je dat met commando-eenheden zou doen. Stuur ze naar regio's die strategisch gezien erg belangrijk voor je zijn. Of dat nu regio's zijn waarin je kantoren hebt, regio's die speciale resources bevatten die je nodig hebt om je Directe Actie-kaarten te kunnen spelen, regio's die erg rijk zijn en economisch sterk, of regio's waarin je het moreel van je vijand een gevoelige klap toe wilt dienen: de beslissing is aan jou.

Gebeurtenissen en handel

Verliezers zijn erg gelukkig!

Ach, je moet maar denken dat je troepen zich in Business Tycoon bevinden en niet op het echte slagveld. Een typisch Business Tycoon-spel duurt 20 tot 30 speljaren. In die tijd gebeuren er veel dingen in de wereld die het verloop van het spel kunnen beïnvloeden. Gek genoeg hebben die gebeurtenissen de neiging om de bedrijven die onderaan staan te helpen en schade toe te brengen aan de bedrijven aan de top. Een typisch voorbeeld is een economische recessie die het ergst lijkt te zijn in de regio's waarin het grootste bedrijf het meeste geld verdient. Aan de andere kant zie je een economische explosie in de regio's waarin de bedrijven opereren waar het slecht mee gaat.

Er kunnen veel verschillende gebeurtenissen plaatsvinden en veel daarvan zie je pas als je het spel maanden speelt. Sommige gebeurtenissen zijn recht door zee. Zo kan een bepaalde speler een bijdrage van de overheid ontvangen (een geldbedrag). Er zijn echter ook heel subtiele gebeurtenissen, zoals een explosie die een van je gebouwen vernietigt.

Wereldse zaken

Doing unto others as you wouldn't want them to do unto you.

Geen enkel spel of simulatie kan de echte wereld voor 100% nabootsen. Business Tycoon is een spel dat de strijdvaardige en actieve kant van ondernemen wil tonen, en zich niet te veel gelegen laat liggen aan al te veel "realistische mogelijkheden". Een voorbeeld: in de echte wereld proberen bedrijven van tijd tot tijd hoge kopstukken weg te lokken bij hun concurrenten. Dit heeft een vernietigend effect op die concurrent, want "migratie van intellect" heeft vaak tot gevolg dat een bedrijf zijn concurrentiepositie kwijtraakt. Maar hoe kun je nou zo'n aspect simuleren in een spel of simulator? Heb je dan een scherm waarin je iemand de mogelijkheid kunt bieden met het "bedrijfsvliegtuig naar Seattle te vliegen"? Of een lijst met alle verschillende cadeaus en bonussen die je aan een potentiële medewerker kunt schenken om hem of haar over te halen weg te gaan bij je concurrent? Zelfs als je al deze opties beschikbaar zou maken in een spel, zou je dan niet nog veel meer mogelijkheden achterwege laten die veel mensen minstens zo relevant vinden, zoals bijvoorbeeld de mogelijkheid om andere bedrijven op te kopen, subsidie aan te vragen, rechtzaken aan te spannen of patenten aan te vragen?

Business Tycoon's antwoord hierop zijn de Direct Action Cards (Directe Actiekaarten). Hier volgt een beknopt overzicht van de werking van deze kaarten. Met elke kaart kun je een specifieke taak uitvoeren in het spel. Om een kaart te kunnen gebruiken, moet je marktleider zijn in regio's met speciale resources (de regio's met de resource-icoontjes). Boven op de kaart zie je welke resource je nodig hebt voor die kaart.

Het soort resource dat je nodig hebt voor een kaart, is afhankelijk van de actie die met de kaart uitgevoerd kan worden. Om kinderarbeid toe te passen bijvoorbeeld, moet je marktleider zijn in een regio die een rood dollarteken bevat. Dit geeft aan dat het een erg arme regio in de wereld is.

Je begint het spel met 3 Directe Actie-kaarten. Aan het begin van elk jaar ontvang je een nieuwe kaart, totdat je er 7 hebt. Daarna krijg je er pas weer een als je er een paar gebruikt hebt.

Aan het begin van elk jaar worden de regio's met speciale resources waarin jij marktleider bent in de resource-pool geplaatst. Als je genoeg resources hebt om een kaart te gebruiken, licht de betreffende kaart op en kun je die gebruiken.

Pas wel op hoe je de kaart gebruikt. Als je aan kop staat, wil je waarschijnlijk geen kaarten gebruiken die je concurrenten daarna kunnen ontvangen.

Als je aan de verliezende hand bent, kun je het best degene die aan kop gaat dwars zitten.

Keyboard Help

Toets	Functie
Esc	Opties
F1	Het Helpscherm
F2	Contextgevoelige Lessen
F3	Verkoopstatistieken
F5 of Ctrl-W	Kaartscherm
F6 of Ctrl-S	Het scherm Site (Vestiging)
F7 of Ctrl-P	Het scherm Production (Productie)
F8 of Ctrl-M	Het scherm Marketing
F9 of Ctrl-R	Het scherm Research (Onderzoek)
Tab	Berichten sturen naar andere spelers
Pauze	Het spel pauzeren
+	Spelsnelheid verhogen
-	Spelsnelheid verlagen

www.stardock.net

Getting Updates

Hoewel we niet verwachten dat je behoefte hebt aan updates voor Business Tycoon, heb je wel de mogelijkheid om gratis updates te downloaden die Stardock in de toekomst beschikbaar zal stellen.

Op <http://www.stardock.com> vind je veel add-ons, links naar websites van gebruikers en heel veel meer!

Online Support

Voor technische ondersteuning kun je een e-mailtje sturen naar support@stardock.com (in het Engels alsjeblieft). Er is ook een online formulier beschikbaar waar je je vragen kunt invoeren. Waarschijnlijk is dit de beste manier om snel een antwoord te krijgen.

Surf naar

<http://www.stardock.com/techsupp/preport.html> om je vragen te stellen.

Veel voorkomende problemen

Mijn muis beweegt niet vloeiend over het scherm!

Als je het spel onder Windows 95 of NT draait, is het mogelijk dat je grafische kaart DirectX slechts tot op bepaalde hoogte ondersteunt. Om dit probleem op te lossen, start je Business Tycoon met de volgende MUIS-parameter:

c:\program files\ent\>entw mouse

Je kunt ook het woord "mouse" (zonder aanhalingstekens) invoeren in het parameterveld dat je ziet als je de eigenschappen van Business Tycoon oproept in Windows.

Stardock.net reageert niet (of geeft een foutmelding) als ik er op klik!

Soms zijn er problemen met internet en zijn bepaalde servers een tijdlang niet beschikbaar. Probeer het later nog eens. Je kunt ook ent.stardock.com proberen te pingen om te kijken of de server beschikbaar is.

De muziek valt steeds weg en het spel stopt steeds als ik een spel speel via internet!

Als de reactiesnelheid van de verbinding steeds trager wordt, loopt de buffer met de gegevens die je verzendt vol. Druk op de Pauze-toets en wacht totdat iedereen weer klaar is om door te gaan. Probeer het spel op een langzamere snelheid te spelen (gebruik hiervoor de +- of -toets).

Het spel starten

Je hoeft maar één echte keuze te maken voordat je het spel start. Je moet een specialisme kiezen: productie, marketing of ontwikkeling. Op dat gebied ben je twee keer zo goed als de andere spelers. Afhankelijk van je strategie is het waarschijnlijk dat het ene specialisme beter bij jouw speelstijl past dan het andere.

Walkthrough

Laten we gaan spelen!

Als je je spel voor de eerste keer start, zie je een klein mannetje in een groene regio. Je ziet ook een gebouw met een kleine vlag in jouw kleur. De omliggende regio's zijn grijs. Dit komt omdat je nog niets van deze regio's weet. Pas als je iets weet van deze regio's kun je er heen gaan.

Klik op regio waar je meer over te weten wilt komen en klik vervolgens op de knipperende knop Investigate Region (Regio Onderzoeken) aan de rechterkant. Het duurt een paar spelweken voordat die regio onderzocht is. Klik nu links op je sales manager (het kleine mannetje) en klik rechts op de locatie waar je hem heen wilt sturen. Je kunt hem nu naar de regio sturen die je net hebt onderzocht.

Omdat je nog niets gebouwd hebt, spreekt het voor zich dat je op dit moment nog niets verkoopt. Laten we daar eens iets aan doen.

Klik op het kleine gebouw in je startregio: dat is je vestiging.



Het scherm Site (Vestiging)

In dit scherm zie je alle gebouwen van je groeiende bedrijf. Je begint met een garage en een kantoor. We gaan er nu vanuit dat je in de computerindustrie speelt. We moeten wat mensen aannemen die je computers gaan bouwen. De eerste computers zijn ontzettend primitief, maar het is beter dan niets en op dit moment heb je waarschijnlijk nog geen concurrentie. Klik op je garage. Aan de rechterkant zie je dat je werknemers aan kunt nemen en ontslaan. Dubbelklik op de garage om naar binnen te gaan.

In het scherm Production (Productie)

In het scherm Production (Productie) wordt vaak bepaald of je het spel wint of verliest. Als je te hoge prijzen hanteert daalt de vraag. Verkoop je een inferieur product (in vergelijking met je concurrenten) dan veroveren je concurrenten de wereld en gaat je bedrijf failliet.

Omdat alle producten vrijwel gelijk zijn in het begin van het spel, kun je makkelijk een hoge prijs vragen. Stel de prijs in op \$6500 (zorg

ervoor dat je op de Enter-toets drukt om de wijziging te bevestigen). Binnen korte tijd (in speljaren) moet je terugkeren naar dit scherm en je prijs aanpassen om concurrerend te zijn. Maar in het begin van het spel gaat het er om dat je veel geld verdient. Degene die het meeste geld heeft, heeft een voorsprong.

Onderin dit scherm zie je de vraag naar het product en hoeveel eenheden je elke periode produceert. Overproductie is in het begin geen factor van belang, maar let er wel op dat de hoeveelheid die je produceert in de buurt blijft bij de vraag.

Om terug te keren naar het scherm Site (Vestiging) om je productie aan te passen (als je dat wilt), klik je op het kleine “knopje” rechtsboven in het scherm.

Terug in het scherm Site (Vestiging)

Je bent nu een aantal computers aan het bouwen. Je kunt op elk moment terugkeren naar de hoofdkaart door op het “mini-kaartje” rechtsboven te klikken. Je thuisregio heeft nu als het goed is jouw kleur gekregen. Af en toe moet je terugkeren naar het productiescherm en meer mensen aannemen naarmate de tijd verstrijkt. Je moet ook je garage ombouwen tot een fabriek, en later tot een fabriekscomplex, om te blijven voldoen aan de vraag. Je kunt natuurlijk ook op elk moment je prijs verhogen om de vraag te laten dalen en je winst te vergroten.

Terug naar het hoofdmenu

Je hebt nu twee regio's onderzocht (je startregio en de regio die je selecteerde vlak voordat je naar de Vestigingskaart ging). Klik op een andere regio naast je eerste regio en onderzoek deze regio ook.

Als het de eerste keer is dat je speelt, is het nu een goed moment om het spel te pauzeren om er achter te komen wat de inwoners van deze regio's willen. Druk op de pauze toets of de spatiebalk om het spel te pauzeren.

Klik op een van de regio's die je onderzocht hebt.

Klik op de knop Region (Regio) in de onderste taakbalk. In het paneel rechts onderin het scherm zie je de Region Desires (Regio Wensen) (Reliability (Betrouwbaarheid), Performance (Prestatie), enz.). Door deze eigenschappen te ontwikkelen, kun je je product verbeteren en aantrekkelijker maken voor verschillende regio's. Hoe langer de balk in dit paneel, hoe meer de regio's behoefte hebben aan die eigenschap (groene balken geven aan dat die behoefte erg sterk is).

Controleer ook de andere regio's die je onderzocht hebt. De wensen van de regio's zijn relatief onbelangrijk in de eerste twee jaar van het spel (omdat je producten nog niet verbeterd zijn), maar je komt er al snel achter dat ze veel meer producten kopen die ze leuk vinden (in vergelijking met je concurrenten).

Je zult ontdekken dat regio's in verschillende geografische gebieden vaak dezelfde dingen willen. Je wilt je product dus aanpassen om aan de eisen tegemoet

te komen. Er zijn twee manieren om dat te doen. De eerste manier is door technologie te onderzoeken die het product verbetert op de punten waar vraag naar is. De tweede manier is door marketingcampagnes te creëren die bepaalde eigenschappen van je product goed naar voren laten komen.

Laten we de ontwikkeling eens onder de loep nemen. Klik nogmaals op je vestiging (of klik op de knop Site (Vestiging) linksonder in het scherm). Je ziet een aantal semi-transparante grijze gebouwen in het scherm Site (Vestiging). Deze gebouwen staan voor de gebouwen die je nog niet hebt gebouwd. Het Engineering Lab (Ontwikkelingslaboratorium) is het gebouw rechtsboven. Klik erop en kijk of je genoeg geld hebt om het te bouwen. Als dat het geval is, kun je beginnen met bouwen. Het duurt een paar weken voordat het gebouw voltooid is.

Als het bouwen in volle gang is, keer je terug naar je garage/fabriek.

Productiescherm

Hoe is de verhouding tussen vraag en aanbod?

Moet je je prijs verhogen of verlagen? Moet je meer werknemers aannemen of juist ontslaan? Als je ontwikkelingslaboratorium klaar is, kun je ook je fabriek verbeteren als je genoeg geld hebt. Doe je dit, dan krijg je meer productie-opties.

Het scherm Research (Onderzoek)

Je Engineering Lab (Ontwikkelingslaboratorium) zal nu wel klaar zijn. Neem zo veel mogelijk werknemers aan en dubbelklik op het gebouw om naar binnen te gaan.

Je kunt nu een aantal technologieën onderzoeken om je product te verbeteren. Je moet een paar belangrijke beslissingen nemen over wat je als eerste wilt onderzoeken. Sommige technologieën kunnen de kosten verlagen of de tijd verkorten die nodig is om je product te maken. Op den duur kan dit je bedrijf een hoop geld schelen.

Over het algemeen is het een keuze tussen het besparen van geld en het onderzoeken van de dingen waar de mensen in de plaatsen waar je verkoopt naar vragen. Beide keuzes zijn goed. Als je dat eenmaal gedaan hebt, wil je waarschijnlijk nog meer geld besparen om je productiecapaciteiten verder uit te breiden.

Main Map

Waarschijnlijk zie je nu een klein getal naast de sales manager in je thuisregio. Dit getal geeft het aantal sales managers weer dat in een bepaalde regio aanwezig is. Als je bedrijf meer winst maakt, kun je beschikken over meer sales managers.

Klik op je sales manager. Zie hoe de weergave aan de rechterkant verandert om hem en de eigenschappen van het product dat hij op dat moment verkoopt weer te geven. Als er meer dan één sales manager aanwezig is in een regio, kun je ze selecteren door op hen te klikken (zie hoe de afbeelding gemarkeerd wordt). Selecteer je een sales manager of een marketing-eenheid (meer daarover later), dan kun je deze verplaatsen door rechts te klikken op een regio die je onderzocht hebt. Probeer de sales manager nu naar een andere regio te verplaatsen. Je sales managers verkopen in de regio waarin ze zich bevinden maar ook aan de omliggende regio's. Onthoud dat de effectiviteit van hun verkopen wel afneemt naarmate een regio zich verder weg bevindt.

Het is nu een goed moment om op de knop Share (Marktaandeel) te klikken aan de rechterkant. Je ziet wie producten verkoopt in de huidige regio, het aantal verkochte producten en het aantal producten waar vraag naar is. Als het aantal verkochte producten lager is dan de vraag, moet je waarschijnlijk de productie opvoeren. Dit is waarschijnlijk ook een goed moment om de verkoopprijs te verlagen, omdat je inmiddels steeds goedkopere onderdelen onderzoekt.

Onderzoek nog wat extra regio's. Onthoud dat het duurdurder wordt om ze te onderzoeken naarmate ze zich verder weg bevinden van je vestigingslocatie.

Nu zijn we aangekomen bij de meest onbegrepen maar ook krachtigste eenheden in het spel: de marketing managers.

Marketingscherm

Op je scherm kun gebruik maken van de optie om een marketing kantoor te bouwen. Maak het gebouw groot door meer marketingcampagnes te ontwikkelen. Wanneer je ze gebouwd hebt kun door middel van het “dubbel-klikken” van de muis naar binnen gaan.

Hier ontwikkel je marketingcampagnes om echt te kunnen domineren. Als je je marketingkantoren verbetert, komen extra soorten marketingcampagnes (positief en negatief) beschikbaar.

Let op de wensen van de regio's rondom je startlocatie en ontwikkel een radio-campagne gebaseerd op de gewenste eigenschappen van je product. Klik op de eigenschap aan de linkerkant en vervolgens op Create Campaign (Campagne Creëren) aan de rechterkant. Keer terug naar de Hoofdkaart en ga door met het onderzoeken van regio's, het bijstellen van de productie en het onderzoeken van nieuwe componenten, totdat je eerste marketing-eenheid verschijnt (ziet eruit als een klein kaartje in je thuisregio).

Klik op deze marketing-eenheid en klik rechts op een regio in de buurt om de eenheid te verplaatsen (net zoals je met je sales managers hebt gedaan).

Conclusie

Je hebt nu de basisbeginselen van Business Tycoon onder de knie. Oefening baart kunst en we weten zeker dat je alle facetten van het spel goed leert manipuleren als je verder speelt.

Het scherm Marketing

In het scherm Site (Vestiging) kun je een marketingkantoor bouwen. Hoe groter het kantoor, hoe meer verschillende marketingcampagnes je kunt creëren. Als je het gebouw eenmaal gebouwd hebt, kun je er op dubbelklikken om naar binnen te gaan.

De belangrijkste dingen die je moet onthouden zijn:

1) Houd vraag en aanbod in de gaten en maak slimme keuzes. Je kunt natuurlijk meer mensen aannemen om aan de vraag te voldoen, maar je kunt ook de prijs van je product verhogen. In de echte wereld zijn de succesvolle bedrijven de bedrijven die voor hun producten zoveel vragen als ze krijgen kunnen. De aardige mensen eindigen altijd onderaan.

2) Blijf regio's onderzoeken. Je kunt ook alle regio's automatisch onderzoeken als je je Intelligence Building (Informatiegebouw) 7 keer verbetert. Je moet daarvoor wel 3 vestigingen hebben.

3) Ga door met uitbreiden. Gebruik de knop Site (Vestiging) - rechtsonder in het scherm met de hoofdkaart - om de regio's te vinden met de goede werknemers. Blijf uit de buurt van regio's waarin de kosten van levensonderhoud erg hoog zijn. Het is duur om in deze regio's gebouwen te bouwen. Bouw een nieuwe vestiging als je een goede vestigingsplaats gevonden hebt.

4) Zorg ervoor dat je altijd iets onderzoekt en richt je op de belangrijke technologieën. Mensen met middelmatige producten verliezen. Een succesvol product is een product dat betaalbaar is maar tegelijkertijd ook goed is op de gebieden waar de consumenten naar vragen. Ga bijvoorbeeld niet proberen je computer nog sneller te maken als blijkt dat de mensen daar niet op zitten te wachten.

5) Let goed op de mate waarin je uitbreidt. De bonussen voor omliggende regio's zijn erg belangrijk: probeer je positie als marktleider vast te houden in een geconcentreerd gebied, in plaats van verspreid over de kaart. Richt je op de rijke regio's in de wereld.

Bezoek <http://www.stardock.com> om links te vinden over het spel en strategieën van Business Tycoon.

Business Tycoon is een spel dat heel makkelijk te spelen is is maar moeilijk te beheersen.

Credits

At Stardock Ontwikkelt door Stardock Entertainment

Ontwerp door
Bradley Wardell

Programering
Brad Wardell
Michael Duffy
David Braun
Victor Lesperance

Instalatie
Kris Kwilas

Artwork
Alex Gounaropoulos
Brad Wardell
Michael Duffy

Muziek/Geluid
Eric Heberling

Stemmen
Adina Lesperance
Nerdling Warpel

Biz Stuff
Pat Ford
Angela Marshall

Kwaliteits garantie

(teveel om op te noemen maar in ieder geval iedereen bij news://news.stardock.com/stardock.games.btycoon)

Ubisoft Ontwikkelt door Ubisoft

Producenten
Yves Guillemot
Vincent Minoue
Fabrice Pierre-Elien
Yannis Mallat
Daniel M. Ayoub III

Marketing Managers
Nicolas Metro
Stéphane Roger

Product Manager
Alain Iskandar

Kwaliteits garantie
Production manager: Vincent Pâquet
QA Manager: Eric Tremblay
Test Manager: Eric Martineau
Lead tester: Martin "MMX" Marcoux
Testers: Jacques Trépanier, Yan Gagnon



Stardock Entertainment

17292 Farmington RD.

Livonia MI 48152

United States of America