

Спустя два года после поглощения Zynga компания Take-Two все еще пытается найти способ перенести свои крупнейшие франшизы на мобильные устройства.

Сделка стоимостью 12,7 миллиарда долларов, ставшая вторым по величине приобретением в истории видеоигр, привела к тому, что блокбастеры Take-Two для консолей и ПК, такие как Grand Theft Auto, Borderlands, NBA 2K и BioShock, оказались под одной крышей с популярнейшими игровыми брендами Zynga, включая FarmVille и Words With Friends.

«Пожалуй, самое главное, что у нас есть возможность вместе, как с точки зрения разработки, так и с точки зрения издания, оптимизировать создание новых игр на основе основной интеллектуальной собственности Take-Two», – сказал генеральный директор Take-Two Штраус Зельник (Strauss Zelnick), когда было объявлено о сделке.

Во время интервью на конференции TD Cowen на этой неделе Зельника спросили, добилась ли Take-Two какого-либо прогресса в реализации этой амбиции, и вообще, является ли эта цель частью многолетнего плана компании.

“Вы очень деликатно задаете этот вопрос”, – сказал он. “На самом деле вы хотите сказать: «Вы не сделали этого, что случилось?». И ответ таков, и я сказал это в то время, я сказал: «Слушайте, это одна из возможностей создать синергию доходов, но, возможно, не самая лучшая, потому что даже мобильные игры, основанные на традиционных основных устоявшихся IP, могут провалиться, а самые большие игры в мобильной индустрии – это, конечно, игры разработанные с нуля с учетом особенностей платформы”.

Несмотря на сложности, Зельник уверен, что со временем компания сможет выпустить успешные игры, основанные на известных брендах Take-Two. Однако в настоящий момент этот план несколько отложен, поскольку компания сосредоточена на других проектах. Но на конференции на этой неделе Зельник повторил, что все еще хочет сделать хитовую мобильную игру на основе одного из собственных продуктов компании.

«Хотел бы я сделать именно то, что вы сказали? Безусловно. Мы уже сделали это? Мы еще не сделали этого. Есть ли это в нашей многолетней программе? Да, но это не значит, что он будет успешным, он может провалиться, и тогда он будет неактуален. Нет, хуже, чем неактуально, это будет стоить нам денег, потому что неудачи стоят нам денег».

Take-Two все еще хочет вывести свои крупнейшие IP на  
мобильные устройства

«Но мы должны попытаться, и мы попытаемся», — добавил он.

На долю мобильных устройств пришлось более половины выручки Take-Two за весь год и чистых доходов за 12 месяцев, закончившихся в марте 2024 года.