



THEMA 01

# Het verzet tegen de App Store-hegemonie

APP STORE

PLATFORM

ECOSYSTEEM

Het gaat hard tegen hard tussen de techbedrijven Epic en Apple. Epic probeerde Apple's commissie van de App Store te omzeilen en Apple reageerde met onder andere een ban voor Fortnite. Deze strijd der techtitanen is exemplarisch voor een groeiend verzet tegen de platformhegemonie van app stores. Epic staat in een illustre rijtje van machtige techbedrijven (Netflix, Spotify, Matchgroup, etc.) die zich steeds nadrukkelijker verzetten tegen de techsupermachten. Dit zijn geen kleine innovatieve uitdagers, maar stevige tegenmachten die openlijk Big Tech aanvallen. Deze trend wijst op een mogelijke kentering in de economische verhoudingen tussen grote techbedrijven en de alternatieve digitale platformen die ontspringen in de gamewereld.

## Onze observaties

- Om gebruik te maken van de besturingssoftware van Apple en Google moeten aanbieders van applicaties een vaste commissie afdragen. Voor elke virtuele betaling via de app store wordt 30% commissie afgedragen. Apple en Google stellen dat de 30% commissie noodzakelijk is om de app store draaiende te houden en de veiligheid van gebruikers te garanderen. Apple weigert flexibele tarieven te hanteren voor grote klanten omdat dit volgens Apple tot oneerlijke concurrentie zou leiden. Op dit argument heeft het flink aan geloofwaardigheid ingeboet, nu tijdens [de hoorzittingen in het Congres](#) bekend is geworden dat onder andere Amazon andere [tarieven](#) voorgeschiedt krijgt (15%).
- Apple staat het meest onder druk. Spotify was een van de eerste bedrijven die zich openlijk durfde te verzetten tegen deze commissie. De streamingdienst diende een aanklacht in en startte een [campagne](#) om gebruikers het oneerlijke beleid van Apple te doen inzien. De aanklacht van Spotify richt zich met name op oneerlijke concurrentie; de streamingdienst is niet alleen van het platform afhankelijk om gebruikers te bereiken, maar concurreert ook met Apple's eigen muziekdienst.
- Ook Netflix probeerde in het verleden klanten [direct naar de website te lokken](#) om commissies te omzeilen. Directe betaling via de website van Netflix kan op jaarbasis honderden miljoenen schelen.
- De App Store van Apple wordt ook bekritiseerd vanwege het arbitraire verschil tussen fysieke en virtuele goederen die via apps verkocht worden. Voor de eerste, bijvoorbeeld de verkoop van een burger via een bezorgdienst, wordt geen commissie afgestaan, terwijl voor elk verkocht virtueel item wel commissie moet worden afgedragen. Door corona werden veel fysieke diensten genoodzaakt naar het virtuele domein te gaan, waardoor bedrijven zoals Airbnb en ClassPass tot hun [grote ongenoegen](#) opeens 30% commissie moesten afstaan voor virtuele ervaringen.

## Analyse

Het dispuut tussen app stores en leveranciers van apps loopt al tien jaar, maar lijkt nu een nieuwe vorm aan te nemen. Er is een groeiend verzet onder techbedrijven, die weliswaar grotendeels afhankelijk zijn van het mobiele platform van Apple of Google, maar op zichzelf een sterke marktpositie hebben, een gigantisch klantenbestand en bovendien miljarden waard zijn (bv. Netflix, Spotify, Epic en [Matchgroup](#)). Een iPhone zonder toegang tot Netflix, Spotify of Tinder is nog maar moeilijk voor te stellen. Het is macht tegen supermacht. Epic leidt momenteel de laatste aanval van dit front, maar behoort tot een bredere groep van bedrijven die zeer sterk zijn geworden door het digitale (media)platform dat ze hebben en nu stappen durven te ondernemen. Het zijn bedrijven die het afgelopen decennium flink gegroeid zijn, mede op de vleugels van Big Tech, en nu naar manieren zoeken om de machtsverhoudingen opnieuw vorm te geven. De timing van Epic's aanval lijkt strategisch uitgekend: de belangstelling van overheden en toezichthouders om Big Tech op te knippen lijkt een nieuw hoogtepunt te bereiken, geheel in lijn met de [Amerikaanse traditie](#). Maar de uitdagers richten zich ook rechtstreeks tot de gebruiker met een heus charmeoffensief, een logische keuze voor partijen die uitblinken in klantrelaties en gezamenlijk dagelijks miljarden gebruikers bereiken. De publiciteitscampagne bestaat uit [heldere websites met explainers](#), [satirische filmpjes](#) en [hashtags](#) op sociale media. Vooral Apple, zelf ooit voorvechter van belangrijke idealen zoals vrijheid en creativiteit, moet het ontgelden en wordt nu weggezet als totalitaire monopolist. Opvallend is de frontale aanval van Epic op Apple, terwijl Google deels de kritiek bespaard blijft, en de platformen van spelcomputers volledig de dans ontspringen. Laatstgenoemde (i.e. Microsoft, Sony en Nintendo) vragen bijvoorbeeld [hetzelfde tarief voor microtransacties als Apple](#), maar liggen daar niet voor onder vuur. Een simpele verklaring is dat Epic de commissie van consolemakers legitiem vindt, omdat deze hardware onder de kostprijs wordt verkocht en met dure marketingcampagnes aan de man moet worden gebracht. Waarschijnlijk liggen de zaken gecompliceerder; Epic is voor zijn spelersbestand van *cash cow* Fortnite momenteel nog veel [afhankelijker van de spelcomputers \(71%\) dan mobiel \(12%\)](#) en heeft bovendien partners nodig in de strijd tegen de hegemonie van het mobiele platform. Met Microsoft heeft het in de clinch gelegen, maar de strijdbijl lijkt inmiddels begraven en de samenwerking tussen beide is rondom [Hololens 2 geïntensiveerd](#). Epic kreeg Sony zover [cross-play te ondersteunen](#) en laatstgenoemde is sinds kort [investeerder](#) van het bedrijf. De recente samenwerking met de muziektak van Sony is een van de [pijlers van deze hernieuwde alliantie](#). Tot slot heeft Epic duidelijk aangegeven dat de focus van zijn *game engine* Unreal, een van de belangrijkste assets van het bedrijf, voornamelijk gericht zal zijn op de [volgende generatie spelcomputers](#). Er spelen ook ideologische motieven mee. Met deze allianties is

niet alleen het economische front tegen de mobiele platformen van Google en Apple sterker, maar kan er ook vorm worden gegeven aan een alternatief digitaal ecosysteem dat niet draait op iOS of Android en andere idealen belichaamt. Met standaarden zoals [cross-play](#), [lagere commissies voor ontwerpers en ontwikkelaars](#), [duurzame verdienmodellen](#) en interoperabele platformen en hardware, anticiperen Epic en zijn partners op een alternatieve toekomst van de digitale wereld. Op deze infrastructuur wil CEO Tim Sweeney maar al te graag zijn [Metaverse-ideaal realiseren](#): aaneengesloten virtuele werelden waarin we met een virtuele replica van onszelf games spelen, maar ook concerten bezoeken, hangen met vrienden en virtuele kledingitems aanschaffen. In zijn blauwdruk van de toekomst wordt de infrastructuur gefaciliteerd door verschillende platformen, maar merkt onze avatar hier niks van wanneer hij frictieloos van wereld naar wereld en van dienst naar dienst "wandelt". Dit alternatieve ecosysteem heeft zijn wortels in de gamewereld en in de komende jaren zal het te gelde maken van games de focus zijn van aanbieders op het platform, maar de interesse van andere industrieën groeit gestaag. [De muziekindustrie](#), [kledingindustrie](#), [filmindustrie](#) en [advertentie-industrie](#) kijken alle met grote belangstelling naar de opkomst van deze alternatieve digitale platformen. In dit opzicht kunnen we ook Epic's succesgame Fortnite situëren: als een facet van een veel bredere beweging waarin alternatieve digitale ecosystemen geduchte concurrenten zullen worden van techgiganten zoals Apple, Google en Facebook. Het verzet lijkt een krachtig front te vormen, maar een nuancering is op zijn plaats voor het bedrijf dat afgelopen week als eerste Amerikaanse bedrijf [de grens van twee biljoen dollar heeft bereikt](#). Waar Apple op wordt aangevallen – een gesloten ecosysteem met oneerlijke voorwaarden voor aanbieders en ontwikkelaars – bevat tevens de wortels van zijn kerncompetentie en is de succesformule achter de groei van de laatste twee decennia. De [verticale integratie van hardware en besturingssoftware](#), het fundament van de app store, heeft in de digitale wereld gezorgd voor een voorheen ongekende veiligheid en vertrouwen. Het bedrijf schiep hiermee bovendien orde en eenvoud in de digitale economie en bereikte nieuwe niveaus van klantvriendelijkheid en gebruiksgemak voor consumenten. Daarnaast schuilt er nog steeds een groot economisch potentieel in de bundeling en verknoping van digitale diensten en Apple zet in zijn huidige strategie volop in op deze bundeling om constante inkomsten te genereren, nu de concurrentie op de smartphone markt moordend is geworden. Apple zal daarom niet zomaar buigen voor het verzet en heeft genoeg redenen om in zijn eigen competenties en filosofie te geloven. Maar de tijd van stilzwijgende acceptatie en wat zijdelings gemopper lijkt definitief voorbij, nu het anti-monopoliesentiment groeit en gebruikers reële alternatieven voorgeschoteld krijgen.

## Implicaties

- **Met de samenwerking van Epic met Microsoft rondom de Hololens is het bedrijf mogelijk aan het voorsorteren op het volgende dominante platform na mobiel. De combinatie van game engines en controllers uit de gamewereld met Microsofts AR-technologie is een [krachtige combinatie van assets](#). Het is een hybride medium dat in staat lijkt te zijn om de smartphone en zijn touchscreen te ontbundelen, terwijl het de visuele rijkheid en het gebruiksvriendelijke tactiele aspect van een touchscreen weet te behouden.**