

## Vorwort

Das Vorhaben des Landtags, Nordrhein-Westfalen zum Games-Standort Nummer 1 zu machen, begrüße ich ausdrücklich.

Als Mitgründer und Geschäftsführer der Funatics Software GmbH mit Sitz in Schermbeck (nördlich von Oberhausen) bin ich seit knapp 25 Jahren als Spielentwickler und Unternehmer in NRW tätig. In meinen Funktionen als Mitgründer und ehemaliger Vorstand des G.A.M.E.-Bundesverbandes e.V., als Jurymitglied des Mediengründerzentrums NRW oder als Gastdozent u.a. am Cologne Game Lab habe ich viele Facetten der Spielebranche in Deutschland kennen gelernt, erlebt und auch mitgestaltet.

In dieser Zeit erlebte die heimische Spielebranche durch erfolgreiche Innovationen und neue Geschäftsmodelle einige Aufschwünge, aber auch zahlreiche Rückschläge. So mussten wir beobachten, wie internationale Entwickler und Publisher den deutschen Firmen nach und nach in Erfolg, Größe und Marktposition den Rang abliefen - oft unterstützt durch lokale Förderprogramme, die zu einer nachhaltigen Ansiedlungspolitik geführt haben. Als erfolgreiches Beispiel sei hier Kanada genannt, wo heute bei 36,7 Mio Einwohnern über 20.000 Menschen in über 470 Firmen in der Spielebranche arbeiten – weltweit Platz 3 nach USA und Japan. In Deutschland sind es bei rund 82,8 Mio Einwohnern nur etwa 11.700 (ebenfalls Kernmarkt Entwickler und Publisher). Dies gelang dort durch eine direkte Subventionierung der Arbeitnehmerkosten von bis zu 37,5%.

So haben sich außerhalb Deutschlands zahlreiche Zentren der Spielebranche entwickelt, die für aktive und angehende Entwickler und Publisher eine hohe Strahl- und Anziehungskraft ausüben. Hier werden internationale AAA-Produktionen mit zwei- bis dreistelligen Millionenbudgets realisiert und nachhaltiger Firmenaufbau betrieben. Hier gibt es große Netzwerke, Arbeitsplätze, Ausbildungsmöglichkeiten und Finanzierungsmöglichkeiten für junge Unternehmer. Will man heute als Spielentwickler seine Karriere starten oder vorantreiben, wird der erste Blick daher kaum nach Deutschland gehen.

Um Nordrhein-Westfalen zum Games-Standort Nummer 1 zu machen (national wie in absehbarer Zukunft auch international), möchte ich einige Maßnahmen vorschlagen und deren zeitnahe Umsetzung anregen.

Kern der Maßnahmen ist dabei eine sinnvolle und ausreichende Unterstützung der Spielentwickler sowie eine Verbesserung der Rahmenbedingungen für diese. Denn Spielentwickler und ihre Produkte bilden den Ursprung der gesamten Wertschöpfungskette. Ihr nachhaltiger Erfolg ist damit maßgeblich für einen nachhaltigen Erfolg des Games-Standorts NRW.

## Vorgeschlagene Maßnahmen

### 1. ANSIEDLUNGSPOLITIK MIT INVESTITIONSVERPFLICHTUNG

#### Grundgedanke

*Erfolg wird aus Erfolg geboren!*

Wir brauchen in NRW wirtschaftlich erfolgreiche, große Gamesfirmen (Entwickler und Publisher). Erfolgreiche Firmen schaffen Arbeitsplätze, Leute sammeln dort Erfahrung und lernen das Business, es gründen sich daraus neue Start-Ups aus und es entstehen automatisch lokale Netzwerke und Zentren.

#### Maßnahmen

- Eine Ansiedlungsunterstützung für international erfolgreiche Spieleentwickler und - Publisher (Vorschlag: ab einem Jahresumsatz > 50 Mio EUR).
- Die Unterstützung wird gekoppelt an eine Investitionsverpflichtung von min. 1 Mio EUR in Form von Entwicklungsaufträgen oder direkten Investments in Gamesfirmen in NRW.
- Dieses Investment wird gehebelt durch die existierenden Fördermaßnahmen der Film- und Medienstiftung NRW, auf das die Firmen Zugriff bekämen.

### 2. AUFBAU LOKALER CLUSTER UND GAMES-ZENTREN

#### Grundgedanke

*Nur gemeinsam sind wir stark!*

Lokale Games-Zentren, in denen Entwickler, Publisher, Dienstleister, Ausbildungsinstitute und branchennahe Firmen angesiedelt sind, fördern den Know-How-Austausch, das Bilden von Netzwerken, geschäftliche Kooperationen und wirtschaftliches Wachstum.

Sie erleichtern die Ansiedlung auswärtiger und ausländischer Mitarbeiter und Experten, da diese für ihre Karriereplanung und bei einem möglichen Firmenwechsel direkt mehrere Alternativen vor Ort hätten. Gerade für ältere, erfahrene Mitarbeiter mit Familie ein wichtiger Aspekt.

Ein erstes Projekt dieser Art im Games-Bereich wurde durch das Cologne Game Haus bereits ins Leben gerufen.

Da NRW ein Flächenland ist, mehrere Metropolen und Ballungsräume beherbergt und die Verkehrsinfrastruktur gelinde gesagt schwierig ist („Stauland Nr. 1“, über 300.000 Menschen pendeln jeden Tag alleine nach Düsseldorf oder Köln morgens rein und abends raus), braucht es mehrere solcher Zentren an mehreren Standorten.

#### Maßnahmen

- Aktive Unterstützung der Bildung lokaler Games-Zentren in Form eines Games-Campus in den Ballungszentren. Zunächst dort, wo bereits eine gewisse Games-Infrastruktur besteht (Köln, Düsseldorf, Ruhrgebiet). Bei Erfolg Ausweitung auf weitere geeignete Standorte
- Finanzielle und organisatorische Unterstützung solcher Games-Zentren: Unterstützung bei Immobilien- und Wohnraumsuche, günstige Mieten speziell für Existenzgründer und noch umsatzschwache Firmen, Einrichtung und Ausstattung von

- flexiblen Co-Working-Spaces, Finanzierung eines lokalen Cluster- / Zentrumsmanagers, Unterstützung bei Events und Öffentlichkeitsarbeit
- Aktive Ansiedlungsunterstützung für Entwickler, Publisher, Ausbildungsinstitute, branchennahe Dienstleister

### 3. FINANZIELLE AUSSTATTUNG

#### Grundgedanke

##### *Ohne Moos nix los!*

Für Spielentwickler (egal, ob Start-Up oder etabliertes Unternehmen) stellt die Finanzierung der Entwicklung von Prototypen, Marktreifer Spiele oder der Kosten für die Vermarktung des Spiels ein meist unüberwindbares Hindernis dar. Selbst ein Prototyp kann heute schnell 100.000- >250.000 EUR kosten, die Entwicklungskosten eines marktreifen Spiels bewegen sich in der Regel zwischen 1 und >8 Millionen EUR (Ausnahmen darunter und darüber bestätigen die Regel), internationale Topproduktionen kosten mittlere 2-3 stellige Millionenbeträge. Die Vermarktungskosten bei mobilen Spielen, bei denen das Free-to-Play bzw. Freemium-Modell vorherrschen, bewegen sich schon in der Startphase bei mehreren 10-100 Tausende Euro, eine internationale Vermarktung kann schnell ein Vielfaches kosten. Auch im klassischen Box- bzw. Online-Markt kostet der Kampf um die Aufmerksamkeit des Kunden 6-7-stellige Euro-Beträge.

Finanzierung durch klassische Partner wie Banken oder VCs findet in Deutschland kaum statt. Die oft einzige Finanzierungsmöglichkeit besteht in der Finanzierung durch einen Publisher (meist verbunden mit der Abgabe der Rechte am Spiel und – wenn überhaupt – nur geringen Umsatzbeteiligungen im Erfolgsfall).

Mangelnde Finanzierung führt auch oft zu einer „Selbstaussbeutung“ der Entwickler, die sich und dem Team keine angemessenen, geschweige denn konkurrenzfähigen Gehälter bezahlen können und mangels Kapitals kein nachhaltiges Geschäftsmodell aufbauen können.

Die in NRW vorhandenen Förderprogramme für interaktive Inhalte sind bürokratisch aufwendig und je nach Fördersumme und Projekterfolg – teuer:

Funatics erhielt bspw. im Jahr 2018 eine Prototypenförderung in Höhe von 100.000 EUR. Davon wurden nur 60% vorab ausbezahlt, abzüglich 3.000 EUR (3% der Fördersumme) Kosten der PWC-Prüfgebühr, die Funatics zu tragen hat. Die restlichen 40% der Fördersumme muss Funatics – neben dem Eigenanteil von >100.000 EUR - selbst tragen bzw. zwischenfinanzieren. Sie werden erst nach Fertigstellung (30%) und Abschlussprüfung (10%) ausbezahlt.

Zusammen mit dem kalkulatorischen Aufwand für Antragstellung, Verwaltung, Nachweise, Prüfung und PWC-Gebühr ergibt sich damit ein kalkulatorischer Zinssatz der Förderung von etwa 7-9%. Sprich, außer dem Aspekt der Risikominimierung ist die Förderung eigentlich nicht marktfähig.

#### Maßnahmen

- Verbesserung der vorhandenen Förderprogramme in NRW:
  - o Abbau und Vereinfachung des bürokratischen Aufwands für Antrag, Prüfungen und Nachweise

- Ausschüttung von min. 80% statt 60% der Fördersumme vorab
- Die Prüfgebühr für PWC muss künftig vom Förderer getragen werden.
- Die Herstellungsförderung sollte ebenso wie seit Neustem die Prototypenförderung als Zuschuss gewährt werden, nicht als bedingt rückzahlbares zinsloses Darlehen. Da auf Bundesebene eine ähnliche Produktionsförderung in Form eines Zuschusses eingerichtet werden soll („Deutscher Games Fonds“), wäre NRW hier ansonsten nicht mehr konkurrenzfähig.
- Bei der Herstellungsförderung soll die Höhe des Zuschusses je nach Gesamtproduktionskosten zwischen 25% (für Projekte  $\geq$  8 Mio EUR) und 80% (für Projekte ab 500.000 EUR) gestaffelt werden. Gerade kleinere bis mittlere Projekte wären so aufgrund des geringeren Eigenanteils auch für kleine bis mittelgroße Teams realisierbar.
- Der nötige NRW-Effekt sollte 100% der Fördersumme nicht überschreiten, da Spielentwickler oft auf externe Dienstleister zugreifen, um sich Spezialwissen einzukaufen, die Entwicklungsbudgets im Rahmen und die Teamgrößen flexibel zu halten.
- NRW Game-Fonds
  - Es sollte ein Fonds aufgelegt werden, der in Games in NRW investiert.
  - Die Finanzierung könnte durch private Mittel, Institutionelle Investoren und Landesmittel erfolgen.
  - Aufgelegt werden könnte der Fonds von der NRW-Bank als Förderbank des Landes oder einer privatwirtschaftlichen Bank.
  - Die Investitionen des Game-Fonds würden zusammen mit den Förderinstrumenten eine dauerhafte Finanzierung von Games-Projekte sicherstellen und für eine nachhaltige Entwicklung des Standorts NRW unterstützen.

#### 4. AUSBILDUNG

##### Grundgedanke

##### *Wissen ist Macht!*

Ohne gut ausgebildete Fachkräfte kann kein Unternehmen langfristig erfolgreich agieren. Gerade die Gamesbranche als technologischer Treiber und Impulsgeber für viele andere Branchen (VR, Serious Games, Gamification als Stichpunkte genannt) verdient hier ein besonderes Augenmerk. Allerdings konkurriert sie auch mit anderen Branchen, die ebenfalls u.a. Softwareentwickler, Informatiker und Projektmanager suchen und oft höhere Gehälter anbieten können.

Darüber hinaus verlangt die Spielentwicklung aufgrund der besonderen Produkte, die hier entwickelt werden, auch spezielles Fachwissen. Bereiche wie Game Design, KI-Programmierung, Netzwerkprogrammierung, 3D-Animation oder User Experience sind hier zu nennen.

Da die Spielebranche immer am Puls der Technik entwickelt und stets die neusten Geräte bedient und ausreizt, ist eine entsprechende moderne Ausstattung der Ausbildungsinstitute essenziell.

*Nordrhein-Westfalen zum Games-Standort Nummer 1 machen*

Autor: Thomas Friedmann, Funatics Software GmbH

30.01.2019

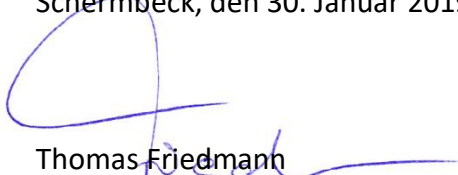
---

NRW verfügt bereits über einige Ausbildungsinstitute, die speziell für die Gamesbranche oder Games-affin ausbilden. Hier haben wir eine gute Basis, die es auszubauen gilt.

Maßnahmen

- Finanziell ausreichende Ausstattung der Ausbildungsinstitute, um stets eine zeitgemäße Infrastruktur aufrecht erhalten zu können
- Finanzielle Sondermittel, um regelmäßig und kontinuierlich hochrangige Experten aus der Branche als Gastdozenten einladen und angemessen honorieren zu können. Gerade das Know-How, das Experten vermitteln können, ist für die Studenten und den Wissenstransfer Gold wert. Da diese aber in der Regel im Tagesgeschäft ihrer Firmen eingebunden sind, muss hier ein hoher finanzieller Anreiz geschaffen werden, um die Zeit und den Aufwand zu rechtfertigen, die es benötigt, um Vorlesungen bzw. Vorträge vorzubereiten und abzuhalten.  
Die finanziellen Mittel sollten dabei so großzügig ausgestaltet sein, dass auch Gastdozenten ausländischer Experten finanziert werden können.
- Finanzielle Mittel für Mentorenprogramme zur Verfügung stellen. Ähnlich wie Experten als Gastdozenten sind Mentoren aus der Industrie und Wirtschaft ein maßgeblicher Baustein für Wissenstransfer, Netzwerk-Aufbau und Erfolg. Um einen höheren Anreiz für eine solche Mentoren-Tätigkeit zu schaffen, sollten Mittel bereitgestellt werden, aus denen Mentoren-Veranstaltungen, Reisekosten und Aufwandsentschädigungen der Mentoren getragen werden können.

Schermbek, den 30. Januar 2019



Thomas Friedmann  
Geschäftsführender Gesellschafter  
Funatics Software GmbH