

FÖRDERKONZEPT DES GAME
BUNDESVERBAND E.V.

GAME
Bundesverband

2. AKTUALISIERTE AUFLAGE, MAI 2017

Inhaltsverzeichnis

1 Präambel	2
2 Zusammenfassung.....	3
Teil I: Status Quo der deutschen Gamesbranche.....	6
1.1 Marktteilnehmer in der Gamesbranche.....	6
1.2 Der Markt der Computerspiele.....	6
1.3 Problemstellung.....	7
1.4 Beispiele aus anderen Ländern	8
2 Bestehende Fördermodelle und Kritik	9
2.1 Technologie- und Innovationsförderung.....	9
2.2 Gründerförderungen	9
2.3 VC-Modelle.....	10
2.4 Darlehen und Bürgschaften	10
2.5 Tax Credit-Modelle	12
Teil II: Inhaltförderung auf Bundesebene.....	13
3 Schwerpunkte einer sinnvollen Förderung (Direkter Förderansatz)	13
3.1 Finanzierung.....	13
3.2 Fördermechaniken.....	13
3.3 Kriterien für eine Förderwürdigkeit.....	14
3.3.1 Kulturell-künstlerischer Aspekt	14
3.3.2 Vielfaltsicherung.....	14
3.2.3 Wirtschaftlicher Aspekt.....	15
3.3.4 Innovation, Technologie und Transfer	15
3.4 Arten der Förderung	16
3.4.1 Produktionsförderung.....	16
3.4.2 Marketing- und Vertriebsförderung.....	17
3.4.3 Konzept- und Prototypenförderung	17
3.4.4 Gründerförderungen.....	17
3.4.5 Forschung und Infrastruktur	18
3.5 Zusammenfassung: Aufteilung der Gesamtförderung auf die einzelnen Maßnahmen	18
4 Stakeholder-Argumente gegen eine Förderung.....	19
5 Quellenverzeichnis.....	21
6 Impressum	22

1 Präambel

Bundestag¹, EU² und UNESCO³ haben Computerspiele bereits seit geraumer Zeit als kulturell wertvoll und von größter Bedeutung für die gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklung anerkannt.

Bereits 2007 hat der Deutsche Bundestag erkannt, dass die deutsche Computerspielbranche im internationalen Vergleich durch unzureichende Kapitalausstattung und Entwicklungskapazitäten sowie generellen Infrastrukturdefiziten benachteiligt ist. Die vor zehn Jahren beschlossenen rudimentären Maßnahmen haben jedoch bis heute nicht die notwendigen Wirkungen entfaltet.

Sowohl die internationale als auch die nationale Bedeutung von deutschen Computerspielentwicklungen hat sich in der letzten Dekade erheblich verringert. So ist der nationale Marktanteil deutscher Produktion auf einen historischen Tiefpunkt von ca. 5,5% gesunken, der internationale Marktanteil liegt kaum noch messbar im Bereich unter 1%.

Gleichzeitig haben die international führenden Standorte ihre Industrien durch massive Förderung erheblich gestärkt und profitieren von einer wachsenden globalen kulturellen Bedeutung, einer bedeutenden Steigerung von Arbeitsplätzen und Erhöhung des Steueraufkommens⁴. Der technologische und wirtschaftliche Vorsprung internationaler Unternehmen gegenüber dem deutschen Standort wurde dadurch signifikant erhöht.

Dies ist ein maßgeblicher Verlust für die Bundesrepublik Deutschland, da die kulturelle Vermittlung von gesellschaftlichen Schlüsselkompetenzen eingeschränkt und die wertvollen Innovationsimpulse der Kreativwirtschaft beschnitten werden. Die wachsende Bedeutung von Gamestechnologie zur Digitalisierung sämtlicher Wirtschaftsbereiche können nicht ausreichend genutzt werden und wirken somit negativ auf die Zukunftsfähigkeit des Standortes Deutschland.

Deutschland braucht dringend wegweisende Innovationen auf dem gesamten Gebiet der Informationstechnologie. Schneller und besser als jede andere Branche adaptiert die Spieleindustrie die technische Fortentwicklung und reagiert auf den veränderten digitalen Wandel.

Das vorliegende Positionspapier zeigt auf, dass die Entwicklung von Computerspielen aus kulturellen, wirtschaftlichen und technologie- bzw. innovationspolitischen Gründen förderungswürdig ist und soll die Diskussion über ein international wettbewerbsfähiges Fördergesetz mit der Position der deutschen Computerspielbranche erweitern.

Förderung von Spieleentwicklung bedeutet: kulturelle Vielfalt sichern und Zukunftsfähigkeit des Standortes Deutschland stärken.

¹ Antrag des Deutschen Bundestages „Wertvolle Computerspiele fördern, Medienkompetenz stärken“, 2007.

² Stellungnahme des Deutschen Kulturrates, 2008.

³ UNESCO Framework for cultural statistics, Montreal 2009, S. 27.

⁴ Beispielsweise Kanada, siehe <http://www.gamersglobal.de/report/spiele-paradies-kanada>, oder Finnland, siehe: http://www.neogames.fi/wp-content/uploads/2015/02/Neogames_report2015_full.pdf

2 Zusammenfassung

Dieses Papier beschäftigt sich mit der Notwendigkeit sowie den Möglichkeiten der Förderung von Spieleentwicklung durch Mittel des Bundes.

Die Entwicklung von Spieleinhalten soll direkt durch ein zu schaffendes Programm gefördert werden. Dies ist aus kulturellen, wirtschaftlichen und technologischen Gründen sinnvoll sowie auch insbesondere für Unternehmen mit 5-250 Mitarbeitern (KMUs) notwendig.

Zwar wächst die Spielebranche und die technischen Markteintrittsbarrieren sind aufgrund technischer Entwicklungen gesunken. Allerdings werden in Deutschland zunehmend überwiegend im Ausland entwickelte Computerspiele verkauft, während die inländische Entwicklung keine große Rolle mehr spielt. Auch profitieren die kleinen und mittleren Entwicklungsunternehmen weniger als große am technischen Fortschritt, da dieser auch dazu geführt hat, dass mit hohen Produktionskosten verbundener Product Value eine umso größere Rolle spielt. Die Tatsache, dass die Kosten für die Vervielfältigung eines Produkts im Vergleich zu dessen Entwicklung vernachlässigbar sind, begünstigt große Produktionen. Daher teilen große, oft ausländische Produktionen den Markt und dessen Aufmerksamkeit unter sich auf und es gibt kaum inländische Unternehmen, die sich allein mit der Entwicklung von Spielen finanzieren oder Investoren finden können.

Bedenken gegen eine solche Förderung werden oft ideologisch begründet und verkennen dabei in der Praxis weit verbreitete Probleme der Entwicklungsfinanzierung (Knappheit der zur Verfügung stehenden Finanzmittel, eklatant sinkende Stückkosten bei hohen Absatzmengen) oder haben generell kein Interesse an einer lebendigen Entwicklerlandschaft in Deutschland (direkte oder indirekte Konkurrenz, generelle Ablehnung des Mediums).

Allerdings sprechen zahlreiche Gründe für die Förderwürdigkeit der Spieleentwicklung, weshalb diese auch schon in vielen anderen Ländern staatlich unterstützt wird. Technische, künstlerische und wirtschaftliche Innovationen sind Kernbestandteile ihres Wesens. Spieleentwicklung ist förderlich für in Deutschland dringend gebrauchte Innovationen auf dem gesamten Gebiet der Informationstechnologie. So hat die Spieleindustrie schneller und besser als andere Branchen auf die Entstehung des digitalen Handels reagiert, wovon nun eine Vielzahl von Branchen profitieren. Bundestag, EU und UNESCO haben Spiele bereits seit geraumer Zeit als kulturell wertvoll anerkannt. Allerdings spielt die deutsche Computerspielentwicklung international kaum eine Rolle und die aktuelle Entwicklung führt weg von vielfältiger, innovativer Entwicklung. Andere Länder und Mediengattungen haben dies auch erkannt und wirken dem bereits erfolgreich mit Förderung entgegen.

Bereits im Bund bestehende Förderprogramme sind für die Spieleentwicklung oft nicht wirksam: Technologieförderung ist nicht auf Spieleentwicklung ausgerichtet, die Prozesse dauern häufig zu lang und der verwendete Innovationsbegriff passt meist nicht zu Spieleentwicklung.

Gründerförderung setzt private Investitionen voraus, die oft vor den Risiken der Entwicklungen innovativer Spiele zurückschrecken.

Dies gilt ebenso für VC-basierte Modelle; zudem zielen sie eher nicht auf einen längerfristigen Unternehmensaufbau. Allerdings kann das Bereitstellen von Risikokapital, vor allem in Verbindung mit Unterstützung durch Know-How und Netzwerke hilfreich sein. Erfolgsbedingte Darlehen wie in der Filmförderung erfordern ebenfalls eine Mitfinanzierung durch private Mittel mit den oben genannten Problemen. Zudem haben Spiele regelmäßig das Nachsehen, wenn sie mit Filmprojekten um Mittel konkurrieren.

Programme zur Infrastrukturförderung zielen in der Regel nicht auf die Förderung von Spieleentwicklung, sondern von Institutionen ab.

In anderen Bereichen bereits bestehende Fördermodelle des Bundes bergen verschiedene Probleme im Hinblick auf Spieleentwicklung:

Bedingt rückzahlbare Darlehen bereiten Schwierigkeiten bei der Bewertung durch Investoren bei der Beschaffung weiterer Finanzmittel. Bei einer Bewertung als Zuschuss durch das Finanzamt können sie erhebliche Steuerpflichten auslösen – je nach Fristlauf auch zu kritischen Zeitpunkten.

Tax-Credit-Modelle zur Förderung der Spieleentwicklung existieren in Deutschland im Gegensatz zu vielen anderen Ländern wie Kanada, Großbritannien, Frankreich oder den USA noch nicht, sind aber vielversprechend. Abgesehen von der Höhe des Steuernachlasses wäre auch zu regeln, unter welchen Bedingungen und auf welche Steuern Nachlässe gewährt werden können.

Innovationsförderung ist ein interessantes Mittel, verlangt aber regelmäßig die Schaffung patentfähiger Innovationen, wovon nach deutschem Recht Software nicht erfasst ist.

Eine Förderung durch den Bund müsste auch konform mit EU-Recht, insbesondere mit der De-Minimis-Grenze sein. Ausnahmen von dieser Regelung für bestimmte Bereiche sind aber möglich, wie sie etwa die Filmindustrie genießt.

Das vom GAME-Verband entwickelte Fördermodell sieht an erster Stelle ein Programm zur Förderung der Entwicklung von Inhalten vor. Dieses ist speziell auf die Entwicklung von Spielen in Deutschland sowie auf deren Vermarktung ausgerichtet und soll die Entwicklung vielfältiger, attraktiver und kulturell (und nicht nur rein pädagogisch) wertvoller Spielinhalte in Deutschland fördern sowie hierdurch die gesamte Medienlandschaft aufwerten.

Insbesondere Innovationen sind von den Entwicklern aufgrund deren Größe und finanzieller Ausstattung oft allein nicht durchführbar, während Publisher und andere Geldgeber bewährte Projekt- und Produktstrukturen bevorzugen. Daher sieht das Fördermodell neben einer Projektförderung auch Konzept- und Prototypenförderung sowie Unterstützung zur Unternehmensgründung und Förderung von Forschung und Infrastruktur vor.

Es soll erreicht werden, dass Spiele als Mediengattung im Hinblick auf Förderung als eigenständig und gleichberechtigt gegenüber anderen audiovisuellen Medien anerkannt werden. In der Filmbranche wird beispielsweise die Filmindustrie an der Förderung durch eine Abgabe auf Kinoumsätze beteiligt, was die Umsätze auf dem Binnenmarkt an der Schaffung neuer Produkte beteiligt.

Zur Auswahl förderfähiger Inhalte soll ein Code of Conduct die inhaltliche Vertretbarkeit und langfristigen wirtschaftlichen Erfolgsaussichten geförderter Projekte sicherstellen.

Neben der Inhaltförderung sollen auch Vertriebs- und Marketingkosten gefördert werden. Damit sollen sich gerade kulturell wertvolle Spiele besser neben kommerziellen behaupten können. Auch sollen Plattformbetreiber verpflichtet werden, eine Quote für inländische Produkte zu gewähren.

Des Weiteren soll es eine gezielte Förderung für die Entwicklung von Prototypen geben, die auf Projekte mit besonderem kulturellem, (gesamtvolks-)wirtschaftlichem oder technologischem Potential abzielt. Dabei ist besonders wichtig, dass dies unabhängig und nicht im Rahmen der Filmförderung bzw. als deren „Anhang“ geschehen soll. Aufgrund der Vielfältigkeit der Ausprägungsformen interaktiver Medien soll diese Förderung einer Vielzahl audiovisueller Medien zu Gute kommen können. Angedacht ist eine Förderung in Form einer nicht rückzahlbaren Zuwendung mit an den Förderungszielen orientierten Auflagen und als Zuschuss zu bereits vorhandenen Mitteln. Die konkreten Voraussetzungen der Förderung sollen in einem öffentlichen Katalog festgesetzt werden. Insbesondere soll der typischerweise problematische Finanzbedarf im Bereich zwischen € 50.000 und € 700.000 berücksichtigt werden.

Ein kleinerer Teil des Förderungsbudgets soll auch für Innovationsforschung verwendet werden, was aber aufgrund der fundamentalen Unterschiede zwischen Forschung und Marktwirtschaft (allein aufgrund unterschiedlicher Zyklen und Laufzeiten) generell herausfordernd ist. Diese Art der Förderung könnte nur wenige Bereichen die Industrie stärken und wäre eher ein Instrument der Forschungs- und Nachwuchsförderung. Interessant für diese Form der Förderung ist auch der Bereich der Serious Games, mit der (beispielsweise VR-)Projekte außerhalb des klassischen Spielmarktes sowie Projekte als Schnittstellen zwischen Spieleentwicklung und „klassischer“ Industrie gefördert werden könnten.

Ansonsten sollten inhaltlich keine Einschränkungen hinsichtlich der Förderfähigkeit gemacht werden, um die Vielfalt der Produktionen nicht zu gefährden und eine unabhängige Entwicklerszene zu fördern. Eine Richtlinie soll anhand von Positivbeispielen geschaffen werden.

Der Auswahlprozess soll selektiv erfolgen und von einer multidisziplinären Jury durchgeführt werden. Bei der Entscheidung soll im Mittelpunkt stehen, ob das jeweilige Projekt Innovationen bietet, deren Risiken der Markt typischerweise nicht eingehen möchte. Zudem muss die Jury einen konkreten Wert des Projekts feststellen, sei es ein marktwirtschaftlicher oder kultureller. Als marktwirtschaftlicher Wert soll auch bewertet sein, wenn das Projekt die Schaffung von Arbeitsplätzen sowie Steueraufkommen im Inland verspricht. Deshalb sollen auch Produktionen gefördert werden, die sich an bewährten Konzepten orientieren. Dabei soll auch überlegt werden, mehr Mittel für größere Projekte bereitzustellen, die andere Projekte nach sich ziehen können.

So soll die Gamesbranche als Ganzes gestärkt werden, um sie für Nachwuchskräfte interessant zu machen, was sich auch positiv auf andere Industriebereiche auswirkt.

Wir plädieren für eine direkte Förderung der Produktion von Computerspielen in Form einer Förderung von Inhalten. Dabei sollen sich Computerspielentwickler von dem Förderungsprogramm des Bundes direkt angesprochen fühlen. Die Förderung sollte daher bereits im Titel explizit den Begriff Game oder Computerspiel enthalten. Die Erfahrung zeigt, dass Förderprogramme, die nicht ausdrücklich für Computerspieleentwickler ausgeschrieben sind, von diesen nicht hinreichend wahr- und angenommen werden

Die vorgeschlagene Mittelverwendung liegt bei 20 % Prototypen-, 60 % Produktions-, Vertriebs- und Marketing- sowie jeweils 10 % Infrastruktur- sowie Forschungsförderung bei einem Gesamtbudget von € 100 Mio.

Teil I: Status Quo der deutschen Gamesbranche

1.1 Marktteilnehmer in der Gamesbranche

Als Marktteilnehmer agieren in erster Regel Developer und Publisher. Darüber hinaus gehören ihm Supporter für Produktion und Distribution an. Hochschulen und Universitäten stehen durch Ausbildung und Forschung in enger Verzahnung mit der Branche.

Produktion:

Developer: Entwicklerunternehmen, die das Computerspiel gestalten, programmieren und somit produzieren. Dazu gehören auch Unternehmen, die sich auf bestimmte Aspekte der Produktion, wie z.B. Musik, Motion Capturing, Lokalisierung oder Qualitätssicherung, oder sich auf Produktionsmittel, wie z.B. Engines (Computerspiel-Entwicklungsumgebungen) und Programmierertools (der Entwicklung vorgelagerter Technologien) spezialisiert haben.

Finanzierung, Distribution, Marketing:

Publisher, deren Marktkompetenz insbesondere die Finanzierung, Distribution und das Marketing von Computerspielen darstellt.

Der Gamesmarkt ist seit Jahren Vorreiter im Bereich der Digitalisierung. So betrug die digitale Distributionsquote von PC- und Konsolenspielen 2015 bereits 33%⁵.

Dienstleister und Handelsunternehmen:

Es existieren vielfältige Dienstleistungsunternehmen, die sich auf begleitende Services wie Rechtsberatung, PR-Arbeit und Berichterstattung konzentrieren.

Schließlich erfolgt sowohl die stationäre als auch die digitale Distribution über verschiedene Handelsunternehmen.

Hochschulen und Universitäten:

Hochschulen und Universitäten sind primäre Ausbildungsträger für alle Aspekte der Computerspielentwicklung (Game Design, Programmierung, Storytelling, Graphik usw.) sowie Inkubatoren für innovative Forschung.

1.2 Der Markt der Computerspiele

Der Absatz von elektronischen Spielen ist insgesamt ein wachsender Markt. Seit dem Bundestagsbeschluss von 2007 „Wertvolle Computerspiele fördern, Medienkompetenz stärken“⁶ ist der Weltmarkt von 44,46 Milliarden US-Dollar auf 99,6 Milliarden US-Dollar im Jahr 2016 gestiegen⁷. Dies entspricht einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 9,38% (CAGR). Bis 2019 wird ein weiteres Wachstum auf knapp 120 Milliarden prognostiziert⁸.

In Deutschland ist der Markt im gleichen Zeitraum von 1,6 Milliarden Euro auf 2,1 Milliarden gewachsen und stellt den größten europäischen Absatzmarkt dar⁹.

⁵ Golem.de: Kaum noch Zuwachs bei Spiele-Downloads, 2016.

⁶ Antrag des Deutschen Bundestages „Wertvolle Computerspiele fördern, Medienkompetenz stärken“, 2007.

⁷ Statista, Value of the global video game market 2007-2016, by region, 2016.

⁸ Newzoo: The global games market, 2016

⁹ Deutsche Bank research, 2009.

1.3 Problemstellung

Nur wenige Spielefirmen, die in Deutschland entwickeln, partizipieren jedoch an diesem Wachstum. Der weltweite Markt im Bereich der Produktion wächst weiterhin hochdynamisch. Durch ausgereifte Fördermaßnahmen in anderen Ländern profitieren davon jedoch ausschließlich internationale Unternehmen.

So sank der Marktanteil der deutschen Entwickler im Jahr 2016 auf einen historischen Tiefstand von ca. 5,5% im Heimatmarkt¹⁰. Ein internationaler Marktanteil ist nahezu nicht existent. Alarmierend ist, dass erstmals im Jahresvergleich die Anzahl der Beschäftigten in der Gamesbranche (Entwickler und Publisher) im Vergleich zum Vorjahr um 13% gesunken ist. In der Gamesbranche waren 2016 insgesamt über 31.000 Beschäftigte tätig.

Während in anderen europäischen und außereuropäischen Ländern substantielle Unterstützung zur Stärkung der Computerspielbranche längst etabliert wurden und dadurch eine erfolgreiche Branchenstruktur mit großen, mittleren und kleinen Entwicklungs- und Publishingunternehmen sowie angrenzenden Dienstleistungsunternehmen und Ausbildungseinrichtungen aufgebaut und gestärkt wurde, wurde der Benachteiligung der deutschen Computerspielbranche nicht durch geeignete politische Rahmenbedingungen entgegengewirkt.

Bereits 2007 wurde im Bundestagsbeschluss 16/7116 die unzureichende Kapitalausstattung und generellen Defizite im infrastrukturellen Bereich als wichtigste Hebel zum Anschluss an die internationale Marktentwicklung identifiziert¹¹.

Die deutsche Computerspielbranche konnte durch die in den letzten Jahren rasant wachsenden Anforderungen an die Produktionswerte, gleichbedeutend mit weiter erhöhten Finanzierungsbedarf, den Anschluss an das Marktwachstum nicht realisieren, obwohl in den letzten zehn Jahren die technischen Markteintrittsbarrieren durch die Digitalisierung der Geschäftsmodelle gesunken sind.

Die Tatsache, dass die Kosten für die Vervielfältigung eines Produkts im Vergleich zu dessen Entwicklung vernachlässigbar sind, begünstigt große Produktionen. Daher teilen große, ausländische Produktionen an geförderten Standorten den Markt und somit die Aufmerksamkeit unter sich auf.

Durch die Digitalisierung wurde die Wettbewerbsdichte weiter erhöht und stellt somit durch die Stores wie Steam, Apple App Store, Google Play Store und die Konsolen-Stores von Sony und Microsoft wegen der Fülle an dort verfügbaren Spielen eine Markteintrittsbarriere der besonderen Art dar: Sichtbarkeit.

Sichtbarkeit wird durch Marketingausgaben ermöglicht. Ca. 25 Spielefirmen beherrschen rund 50 % des Marktes für Spiele. Die digitalen Plattformen multiplizieren den Erfolg der bereits erfolgreichen Titel durch entsprechendes Ranking und Empfehlungen oder Features. So vergrößert sich der Wettbewerbsabstand zu geförderten Produktionen weiter.

¹⁰ Im Vergleich dazu: 2015 betrug dieser Anteil noch 7% - im Vergleich dazu hatte UK im selben Jahr einen Heimatmarktanteil von 32% (siehe Oliver Castendyk, Hamburg Media School).

¹¹ Antrag des Deutschen Bundestages „Wertvolle Computerspiele fördern, Medienkompetenz stärken“, 2007.

1.4 Beispiele aus anderen Ländern

Im Ausland gibt es verschiedene Formen von staatlicher Förderung von Spieleentwicklung.

Das US-amerikanische Modell beispielsweise bietet die Möglichkeit, am Ende des Jahres Lohnkosten- und Investitionszuschüsse bis zu 50 Prozent zu erhalten. Dies wird je nach Bundesstaat unterschiedlich gehandhabt.

Der Bundesstaat Georgia hat Dank eines 30%igen Tax-Credits die Anzahl der Studios von 2004 bis 2012 mehr als verzehnfacht.¹²

In Texas konnte mit Hilfe der substanziellen Förderung die Beschäftigtenzahlen zwischen 2009 und 2012 um nahezu 50% gesteigert werden.¹³

Im gleichen Zeitraum wurde durch Unterstützung von wirksamen Förderprogrammen die Anzahl der Arbeitsplätze in den gesamten USA jährlich um 9% gesteigert.¹⁴

In Kanada gibt es zwei Varianten. Entweder man erhält vom Staat Zuschüsse, anstatt Steuern zu zahlen – oder als Gutschrift am letzten Tag des Jahres. Banken haben sich darauf spezialisiert, diese Programme vorzufinanzieren und die Unternehmen mit frühzeitigen Finanzmitteln zu versorgen, da die Förderprogramme zu 100% durch den Staat gesichert sind.

Kanada hat sich durch die massiven Förderungen innerhalb der letzten Dekade zu einer der weltweit wachstumsstärksten Regionen entwickelt. Der Beitrag zum GDP Kanadas wuchs 2014 zu 2015 um 31% auf einer Summe von über 3 Milliarden Kanadischen Dollar.¹⁵

Japan und Korea unterstützen vor allem lokale Strukturen, die der aktuellen wirtschaftspolitischen Strategie entsprechen, wobei die genauen Förderstrukturen unklar sind. Deshalb wird dort vor allem die Strategie- und Technologieentwicklung unterstützt und damit das Content- Ökosystem gefördert.

Im finnischen Modell beteiligt sich ein Staatsfonds an Unternehmen. Dabei hält er wenige Anteile und investiert vergleichsweise viel Geld. Durch diese Maßnahmen hat sich Finnland als relativ kleines Land mit 5,5 Mio. Einwohnern und innerhalb Europas zu einem der erfolgreichsten Gamestandorte entwickelt. Zwischen 2011 und 2014 hat jedes fünfte Studio Fördermittel und Investitionen erhalten, die häufig weitere Investitionen durch VC erst ermöglicht haben. Finnland ist es geglückt, eine hochaktive start-up für Games zu etablieren, so wurden allein zwischen 2011 und 2014 179 neue Studios gegründet, 69% der Gamesunternehmen waren zu diesem Zeitpunkt weniger als fünf Jahre alt.¹⁶

UK ist einer der bedeutendsten Produktionsstandorte in Europa und hat lange Zeit den größten europäischen Markt dargestellt, mittlerweile ist Deutschland der größte (Absatz)-Markt. 2014 wurde ein Tax Credit Modell eingeführt, dass ca. 20% der Produktionskosten refinanziert. Seit Bestehen wurden mehr als 435 Projekt mit Förderzertifikaten unterstützt. Besonders im Hinblick auf die höheren Anforderungen zu wettbewerbsfähigen Produktionswerten ist es UK geglückt, die durchschnittlichen Produktionswerte der Antragsteller mit einer Steigerung von 2014 auf 2016 mehr als zu verdreifachen.¹⁷

¹² 13wmaz.com, 2015

¹³ Bizjournals.com, 2014

¹⁴ Fortune.com, 2015

¹⁵ IT Business, 2017

¹⁶ The Games Industry of Finland – Report 2014

¹⁷ HMRC Gov. UK, 2016

Zusätzlich wurde 2015 ein staatlicher finanziert Fonds speziell zur Prototypenerstellung mit einem Budget von 4 Millionen GBP aufgesetzt, der insbesondere Gründungen unterstützt.¹⁸

In Frankreich existieren schon sehr lange Modelle der Anschubfinanzierung und Risikostreuung. 200.000 Euro Prototypenförderung (6 Millionen Euro pro Jahr aus staatlichen Mitteln) werden über das CNC ausgereicht. Zusätzlich gibt es ein Tax-Credit-Modell für die großen Projekte. Hier werden 20% der in Frankreich anfallenden Produktionskosten gefördert. Als innovative Firma kann eine Bescheinigung beantragt werden, um acht Jahre lang von der Zahlung von Sozialabgaben und 1,5 Jahre Steuern befreit zu werden.

2 Bestehende Fördermodelle und Kritik

2.1 Technologie- und Innovationsförderung

Deutschland operiert mit einem Innovationsbegriff, der letztlich nur technische (patentfähige) Innovationen gelten lässt. Die deutsche Verwaltung zitiert hier in der Regel internationale Abkommen der OECD (z.B. Frascati und Oslo Manual). Es wird fälschlicherweise behauptet, diese Abkommen würden zwingend vorschreiben, dass Innovation nur technisch begründet sein dürfe. Das ist nicht richtig. Sowohl das Oslo Manual als auch das Frascati Manual haben mittlerweile viele Kapitel, in denen der Innovationsbegriff geöffnet wurde. Die Bundesregierung hat das bisher nicht anerkannt. Aus Sicht der Branche hat es den Anschein, dass dies als Ausrede dienen soll, um zu behaupten, dass man sich auf einen technologischen Bereich konzentrieren muss.

Die Innovationen bei Spieleentwicklungen liegen häufig nicht im Bereich der Technologie, sondern auch in anderen Innovationsbereichen - so dass diese Förderung häufig nicht passt. Innovationsförderungen orientieren sich an einem engen (patentfähigen) technischen Innovationsbegriff. Tatsache ist, dass die Öffnung des Innovationsbegriffs nach den OECD-Regularien durchaus möglich ist. Andere europäische und auch außereuropäische OECD-Mitglieder praktizieren das seit vielen Jahren, sowohl die Finnen als auch die Briten.

In diesen Bereichen wird mit großen Fördersummen agiert, jedoch variiert der Antragsprozess sehr stark in Ausprägung und Dauer. Für Entwicklungen im Bereich der Computerspiele dauern diese Prozesse deshalb häufig zu lange.

2.2 Gründerförderungen

Gründerförderungen wie z. B. KFW oder Investitionsförderungen der Länder beteiligen sich pari passu mit Investoren. Hier werden jedoch in der Regel nur Projekte gefördert, die für private Investoren lukrativ sind, nämlich in der Regel Plattform-Modelle und keine Spiele.

Vom Förderprogramm Exist profitieren überwiegend Universitäts- und Hochschulabsolventen. Viele Gründer haben jedoch keinen Hochschulabschluss. Es wäre deshalb zu überdenken, das Absolventen-Kriterium abzuschaffen, um Gründerkultur zu unterstützen. Aber selbst für Hochschulabsolventen in der Gamesbranche ist das Programm

¹⁸ UK Games Fund, 2015.

wenig effektiv: Es werden maximal drei Personen gefördert und das Team darf keine Aufträge außerhalb des Kernprojekts annehmen. Darüber hinaus wird der Förderzweck "Innovative technologieorientierte Gründungsvorhaben" von den Vergabestellen häufig auf Computerspielentwicklung nicht angewendet.

2.3 VC-Modelle

Für Spieleentwickler steht der Venture-Capital-Markt in Deutschland im Vergleich zu anderen Ländern nur in begrenztem Umfang zur Verfügung. Projekte, die nicht in die gängige Investoren-Logik passen, gehen leer aus.

Die Venture Capital Gesellschaften gehen vom Modell des Serials- Entrepreneurs aus (Unternehmen werden gegründet, um sie in ein paar Jahren wieder zu verkaufen.) In Deutschland wollen viele Unternehmer gründen und selbst davon leben. Solche Unternehmer bekommen kein Geld von Venture Capitalists. VC Gesellschaften investieren nur in Unternehmen, nicht in Projekte.

Games-Unternehmen sind ferner eher selten VC-fähig, weil Spiele keinen Plattform-Charakter haben. Denkbar wäre nur die Investition in einen Pool von mehreren Spielen, um Skaleneffekte darüber abzubilden. Selbst dieser Weg kommt praktisch nicht vor.

2.4 Darlehen und Bürgschaften

Länder-Fördereinrichtungen wie FFF Bayern, Film- und Medienstiftung NRW oder Medienboard Berlin-Brandenburg reichen erfolgsbedingte Darlehen aus. Bedingt rückzahlbare Darlehen der Förderbanken bergen für die Unternehmen allerdings bilanzrechtliche Probleme.

Aus Entwicklersicht bestehen unmittelbare Probleme. Die Finanzämter sehen die Darlehen teilweise als Zuschüsse, weshalb die Darlehen sofort steuerwirksam sind. Dies ermöglicht es den Unternehmen nicht den Wert zu aktivieren, da sonst sofort eine Steuerlast für das Darlehen fällig werden würde. Um diese Situation zu verbessern müssen zukünftige Darlehen steuerlich geprüft und von den Finanzämtern als Darlehen akzeptiert werden. Ein worst case Szenario stellt aber auch die Steuerlast dar, die verspätet für Unternehmen eintritt, deren Darlehen nach Ablauf der Frist verfallen. Hier können die Unternehmen in Liquiditätsengpässe gelangen, obwohl sie wirtschaftlich arbeiten. Hier muss in Zusammenarbeit mit den Finanzbehörden ein Modell gefunden werden, dass die Unternehmen bei der Rückzahlung unterstützt.

Die Investorensicht auf die Bilanz des Unternehmens ist ähnlich. Investoren betrachten hier aber auch einige andere Kriterien und haben weniger strikte Bewertungs- Regularien. Trotzdem müssen die Unternehmenseigner immer diese Position erklären und verteidigen, weshalb ihre Position geschwächt wird und der Zugang zum eigenkapital nahen Märkten erschwert wird. Um dies zu vereinfachen, müssen klarer verständliche Regularien geschaffen werden.

Finanzämter sehen die Darlehen teilweise nicht als Darlehen, sondern als Zuschüsse, weshalb die Darlehen sofort steuerwirksam sind. Dies verhindert, dass die Spielefirmen den Wert aktivieren können, da sonst sofort eine Steuerlast für das Darlehen fällig werden würde.

Es entsteht eine Steuerlast, die verspätet für Unternehmen eintritt, deren Darlehen nach Ablauf der Frist verfallen. Unternehmen können so in Liquiditätsengpässe gelangen, obwohl

sie wirtschaftlich arbeiten. Hier muss in Zusammenarbeit mit den Finanzbehörden ein Modell gefunden werden, dass die Unternehmen bei der Rückzahlung unterstützt. Zukünftige Darlehen müssten steuerlich geprüft und von den Finanzämtern als Darlehen akzeptiert werden.

Ähnlich verhält es sich bei der DeMinimis-Grenze. Es wird von juristisch nicht vollständig Informierten vorgebracht, dass die DeMinimis-Grenze eingehalten werden müsse. Sie berufen sich auf Europarecht. Es ist tatsächlich ein gewisser Aufwand nötig, um eine Ausnahme von der De-Minimis-Grenze zu erwirken, nämlich durch Anstrengung eines Sonderverfahrens in Brüssel. Es wird häufig nicht gemacht, weil dieser Aufwand gescheut wird. Die Vergangenheit zeigt aber, dass es Beispiele gibt, in denen es gelungen ist.

Es geht hier um die sogenannte Bereichsausnahme nach Art. 107 ff. AEUV. Die Bereichsausnahme ist ein Instrument der EU-Beihilfe-Regulierung. Bei der sogenannten Kinomitteilung und der Bereichsausnahme sind Games nicht berücksichtigt, denn bei der Filmindustrie wurden bereits zahlreiche Programme geprüft. Es konnte bereits eine Judikatur entstehen. Hier weiß die Kommission demnach relativ genau, wo die Grenzen sind. In der Games Branche wurden jedoch nur zwei Programme vorgelegt, so dass eine allgemeine Regel noch nicht möglich war. Es muss noch im Einzelfall entschieden werden. Man kann im Einzelfall Programme vorlegen und darlegen, dass man förderungswürdig ist, so geschehen in Bezug auf England und Frankreich.

Hinzu kommt, dass die Verwaltung mitunter die De-Minimis-Grenze möglicherweise falsch ansetzt, weil eigentlich nur der Zinsvorteil anzusetzen ist.

Darüber hinaus erschwert die Bankensicht die Beschaffung weiteren Fremdkapitals. Falls das Unternehmen auf der Aktivseite den Wert der Leistung für die Entwicklung aktiviert, besteht im Rating die Möglichkeit, diesen Posten zu streichen, weil die Umsatzerwartung von der Bank anders eingestuft wird. Im Klartext bedeutet das eine Verschlechterung des Eigenkapitals für das Unternehmen bis hin zum negativen Eigenkapital. Somit ist der Zugang zu Fremdkapital für die Unternehmen sehr beschränkt bzw. unmöglich.

Die Darlehen werden von Banken als Verbindlichkeit eingestuft und wirken sich somit negativ auf die Passivseite der Bilanz aus, obwohl sie dort gemäß Vertragslage nicht ausgewiesen werden müssen.

Die Investorensicht auf die Bilanz des Unternehmens ist ähnlich. Investoren betrachten hier aber auch einige andere Kriterien und haben weniger strikte Bewertungs- Regularien. Trotzdem müssen die Unternehmenseigner immer diese Position erklären und verteidigen, weshalb ihre Position geschwächt wird und der Zugang zum Eigenkapitalnahen Märkten erschwert wird. Um dies zu vereinfachen müssen klarer verständliche Regularien geschaffen werden.

Aufgrund des Geschäftsmodells sind Games- Unternehmen für Geschäftsbanken unattraktiv (im Gegensatz zur Filmbranche). Ein Filmproduzent kann beispielsweise mit sieben Abnahmegarantien für fünf Territorien und eine Finanzierungszusage durch den FFF aufwarten, und dann ist das Projekt für die Bank finanzierbar; bei Games fehlen diese Instrumente.

Unternehmen der Kultur- und Kreativwirtschaft stehen oft im internen Wettstreit mit anderen Regionen und Branchen innerhalb der deutschen Banken. Eine Banken-Guideline fehlt.

2.5 Tax Credit-Modelle

Eine weitere Form der Förderung im Bereich der Games sind Tax Credit Modelle. Diese sind in der deutschen Förderlandschaft für Games aktuell nicht vorhanden, aber in vielen anderen Ländern etabliert.

Als maßgebende Beispiele hierfür sind die bereits aufgeführten Modelle in Kanada, den USA, Großbritannien und Frankreich zu nennen. Das Tax Credit Modell in Großbritannien unterstützt sogar die europäische Zusammenarbeit, da nur ein Teil der Kosten im Land des Fördergebers ausgegeben werden muss. Diese Art der Förderung gibt den Unternehmen schon durch die Zusage die Sicherheit, um mit Banken in Verhandlungen für Fremdkapital zu treten. Die Abwicklung erfolgt über die Finanzämter, was einen reibungslosen Ablauf garantiert. In den Ländern, in denen es Tax-Credit-Modelle gibt, werden diese Beträge ausbezahlt, wenn es keine Gewinne gibt.

Teil II: Inhaltförderung auf Bundesebene

3 Schwerpunkte einer sinnvollen Förderung (Direkter Förderansatz)

Im Kern ist die Inhaltförderung zum einen über die Sicherstellung der kulturellen Vielfalt begründet. Es ist notwendig, die Möglichkeiten von digitalen Spielen in den unterschiedlichsten Bereichen unter Nutzung der individuellen Stärken des Mediums Games durch gezielte Unterstützung von attraktiven und kulturell wertvollen Inhalten zu fördern. Eine Unterstützung sollte sich sowohl auf Entwicklung als auch auf die Vermarktung beziehen und auf diese Weise werden nicht nur gesellschaftlich und kulturell sinnvolle Projekte erst ermöglicht, sie verbessern gleichzeitig auch die Bedingungen für die Entwicklung von interaktiven Unterhaltungsmedien in Deutschland.

Die Unterstützung in dieser frühen Phase beruht auf marktgegebenen Erkenntnissen des klassischen Publishers, heute weniger in die Entwicklung gänzlich neuer Stoffe denn in nachvollziehbare und belastbare Produktphasen zu investieren. Die dafür notwendigen Vorinvestitionen können jedoch nicht oder nur unzureichend für die zumeist kleine und mittelständische Unterstützung realisiert werden. Auch eine klassische Bankfinanzierung ist auf diesem Weg und in dieser Phase aufgrund des unsicheren Projektausgangs nicht möglich.

Gegenstand der Förderbemühungen sind digitale Spieleangebote, welche über einen innovativen Grundansatz verfügen, die kulturelle Vielfalt stärken und sowohl in Bezug auf Spielidee, Konzept und Inhalt überzeugen.

Inhaltförderung ist zunächst selektive Konzeptförderung, Prototypenförderung und eben auch Produktionsförderung. Das System sollte unabhängig von dem gewählten Inhalt auch automatisierte Verfahrenselemente enthalten. Dies schließt nicht aus, dass die Entscheidung auch durch Gremien getroffen werden kann.

3.1 Finanzierung

Die Förderung soll durch Bundesmittel finanziert werden.

3.2 Fördermechaniken

Die selektive Förderung entscheidet auf Basis von individuellen Bewertungen auf Basis einer mit einer unterschiedlichen Kompetenz und Erfahrung ausgestatteten Jury. Sie sollte sich mit inhaltlich kulturellen und innovativ technologischen Konzepten fachkompetent auseinandersetzen. Hierbei ist maßgeblich für eine positive Investitionsentscheidung, ob es sich um spezifische Risiken handelt, die vom Markt noch nicht eingegangen werden. Etwa aufgrund des thematischen Hintergrunds, des hohen Innovationsgrades und des Charakters des Mediums, beispielsweise Bildungsangebote oder spezielle Nischen. Innovativ muss hier weit verstanden werden und bezieht sich nicht nur auf Technologie, sondern auch auf Business Modelle, Gameplay- und Story-Innovationen.

Eine Zuwendung soll durch einen nicht rückzahlbaren Zuschuss erreicht werden. Dieses Modell hat den Vorteil einer zuverlässigen Budgetberücksichtigung bei der Aufplanung eines Projekts.

Die unternehmerische Mitverantwortung wird nicht ausgeschlossen. Ferner kann darauf abgestellt werden, dass die Mittel inländisch bzw. durch eigene Personalkosten ausgegeben werden müssen, um netto-regionale Effekte zu erzielen. Wichtig ist, dass es sich um Projekte handelt, die dem strengen EU-Anforderungskatalog an einen Kulturtest genügen.

Der Kriterienkatalog soll über eine Webseite frei zugänglich und von jedermann einsehbar und herunterladbar sein.

Anforderungskatalog für eine selektive Förderung:

Computerspiele transportieren gesellschaftliche Abbilder und thematisieren eigene kulturelle Inhalte. Auf dieser Grundlage soll ein „*Code of Conduct*“ für die Qualität der Inhalte erstellt werden nach folgenden Maßgaben:

- Künstlerische Qualität
- Kulturelle Relevanz
- Gesellschaftliche Relevanz
- Technische und inhaltliche Innovation (Innovation bezieht sich auch auf andere als technische Aspekte, zB. Business-Modelle, Gameplay und Story-Innovationen)
- Keine Einschränkung, was Inhalte oder Altersstufen angeht
- Keine Beschränkung auf Zielgruppengröße oder Wirtschaftlichkeit
- spezifische Risiken, auf die vom Markt noch nicht eingegangen werden, etwa aufgrund des thematischen Hintergrunds, des hohen Innovationsgrades und des Charakters des Mediums, beispielsweise Bildungsangebote oder spezielle Nischen
- Vorhandensein eines schlüssigen Businessplans

3.3 Kriterien für eine Förderwürdigkeit

3.3.1 Kulturell-künstlerischer Aspekt

Unter dem kulturell-künstlerischen Aspekt sind Computerspiele förderfähig, die eine hohe ästhetische und inhaltliche Qualität versprechen und belegen sowie kulturell und gesellschaftlich wertvoll und wegweisend sind.

Dabei soll Wirtschaftlichkeit nicht oberstes Kriterium sein, sondern die Förderung gerade solcher Projekte ermöglichen, die z.B. ohne Unterstützung ihre Rentabilitätsaussichten erst gar nicht unter Beweis stellen könnten oder die sich außerhalb des klassischen Marktes, z. B. ausschließlich auf Festivals, der Öffentlichkeit präsentieren.

Als Grundlage für die Förderfähigkeit hinsichtlich des kulturell-künstlerischen Wertes können die Kriterien des Deutschen Computerspielpreises gelten.

3.3.2 Vielfaltsicherung

Unter dem Gesichtspunkt der Vielfaltssicherung von Medienprodukten ist Deutschland generell sehr aktiv. So haben wir in Deutschland eine Buchpreisbindung, die ab dem 1.1.2016 auch auf E-Books ausgeweitet werden soll (Entwurf § 2 Abs. 1 Nr 3 BuchPrG). Deutschlands Zeitungs- und Zeitschriftenmarkt ist durch die sogenannte Pressegrosso-

Regulierung stark reglementiert. Die finanzielle Ausstattung des öffentlich-rechtlichen Rundfunks und Fernsehens sucht mit einer Gesamtsumme von jährlich 8 Milliarden weltweit seinesgleichen. Sie wird durch die so genannte Haushaltsabgabe finanziert, die sogar unabhängig von der Nutzung des Rundfunks geschuldet ist und unabhängig von der Existenz von Endgeräten, die Rundfunk empfangen können. Ein wesentliches Argument für durch die Haushaltsabgabe finanzierten Rundfunk stellt der Wunsch nach Qualität und Vielfalt dar.

Deutschland fördert auch die Produktion von Kinofilmen in großem Umfang. Sowohl die Bundesländer als auch der Bund unterstützen die Produktion von Kinofilmen jährlich mit ca. 400 Millionen Euro. Musik und Theater werden auch sehr umfangreich öffentlich gefördert. Die Fördersumme beträgt hier mehrere Milliarden Euro jährlich. Anders als in allen anderen Industrieländern wird in Deutschland jedoch die Entwicklung von Computerspielen gerade auch aus Gesichtspunkten der Sicherung der kulturellen Vielfalt nur sehr unmaßgeblich auf Länderebene unterstützt. Selbst auf Länderebene bleibt sie deutlich hinter der Förderung anderer Kultur- Zweige zurück.

3.2.3 Wirtschaftlicher Aspekt

Maßgeblich für den Erfolg einer wirtschaftlich motivierten Förderung ist beispielsweise das Steueraufkommen, die darin involvierten sozialversicherungspflichtige Beschäftigten, die Nachhaltigkeit und die Unternehmensstruktur, deren Sitz in diesem Sinne inländisch sein müsste, damit das Steueraufkommen auch im Inland anfällt. Aspekte der Wirtschaftlichkeit sind entsprechend:

- Spiele, die potenziell Umsatz generieren und ihre Spielerzahlen finden
- Steueraufkommen, die darin involvierten sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten, die Nachhaltigkeit und die Unternehmensstruktur

3.3.4 Innovation, Technologie und Transfer

Eine starke Gamesbranche hat Ausstrahlungseffekte in die Innovationsbereiche anderer Industrien. Für die Industrie 4.0 ist sie Katalysator für Innovationen und Schlüsseltechnologien und trägt zu einer fluiden Landschaft an Entwicklern bei.

Die Kultur- und Wirtschaftsrelevanz gehen dabei Hand in Hand. Projekte, die eine kulturelle, jedoch nicht wirtschaftliche Wirkung entfalten, befördern den Fähigkeitenstand der gesamten Branche mit den genannten Ausstrahleffekten auf die Digitalisierung und Industrie 4.0.

Durch die Innovationsnähe ergeben sich die Verbesserung der volkswirtschaftlichen Fähigkeiten, maßgebliche Schlüsseltechnologie in anderen Projekten und Unternehmen kenntnisreicher umzusetzen, insbesondere - aber nicht ausschließlich - gilt dies für

- Gamesbranche als Schlüsselbranche für andere Bereiche
- Faktor MINT bei der Schulausbildung
- Mensch-Maschine-Interfaces
- User Interface/User Experience Design
- Virtual Reality /Augmented Reality
- Serious Games
- Gamification
- Industrie 4.0
- Big Data

- Prozedurale Generierung
- Visualisierung

Um eine erfolgreiche Gamesbranche in Deutschland zu fördern, ist die Zusammenarbeit zwischen Hochschulen und der Branche zu unterstützen. Einerseits gilt es, Grundlagenforschung zu fördern, die die langfristige Erfolgssicherung und Marktgestaltung ermöglicht. Gleichzeitig muss die anwendungsrelevante Forschung projektbegleitend – also der konkreten Spielproduktion - durch geeignete Programme ermöglicht werden.

3.4 Arten der Förderung

3.4.1 Produktionsförderung

Wir gehen von einem Produktionsfördervolumen von 60 Millionen € im Jahr aus. Ziel dieser Produktionsförderung soll sein, dass auch größere Projekte in Deutschland realisiert werden können. Es sollen verschiedene Projektgrößen gefördert werden, jedoch keine Aufteilung in verschiedene Fördertöpfe erfolgen. Die folgende Aufteilung soll als Richtlinie gelten, die einen idealtypischen Verteilungsschlüssel darstellt.

Große Projekte	: Projektbudget: 5,0 – 7,0 Mio. EUR, Anzahl: 5-7 pro Jahr
Mittelgroße Projekte	: Projektbudget: 1,0 – 5,0 Mio. EUR, Anzahl: 8 pro Jahr
Wachstums Projekte	: Projektbudget: 0,2 – 1,0 Mio. EUR, Anzahl: 15 pro Jahr

Durch diese Pyramide wird es erfolgreichen Entwicklungsunternehmen möglich sein, einen nachhaltigen Finanzierungspfad von typischerweise kleineren Start-up Projekten bis hin zu globalen Leuchtturmprojekten zu folgen.

Die Konditionen würden nach unserem Vorschlag einen Zuschuss vorsehen, der in zwei jährlichen Runden vergeben wird. Hierbei muss der Entwickler einen Eigenanteil von 10% nachweisen. Als Höchstfördersumme kann maximal 50% des Firmenumsatzes beantragt werden. So wird sichergestellt, dass Projekt- und Unternehmensgrößen korrelieren.

Förderfähige Aufwendungen werden in einem standardisiertem Verfahren berücksichtigt, dazu gehören insbesondere:

- Personalkosten
- Projektbezogene Drittkosten
- IP-/Lizensierungskosten
- Testing und Qualitätssicherung
- Zurechenbare Gemeinkostenanteile
- Abschreibung für Abnutzung
- Marketingkosten

Für die Hinzuziehung einer professionellen steuerlichen Beratung wird zusätzliches Budget gewährt.

Um europarechtlichen Vorschriften zu entsprechen, dürfen bis zu 30% der Kosten im europäischen Ausland ausgegeben werden. 70% der Ausgaben müssen in Deutschland erfolgen. Koproduktionen werden über sogenannte „Special purpose entities“ ermöglicht, wenn die Mehrheit der Anteile in deutscher Hand liegt.

Die Vergabe erfolgt in einem abgestuften Selektionsverfahren. Zunächst erfolgt eine betriebswirtschaftliche Prüfung (Vorhandensein und Schlüssigkeit eines Businessplans, Durchführbarkeit, Risiko- und Vergleichsanalyse usw.). Die verbleibenden Projekte werden anschließend inhaltlich-qualitativ evaluiert.

3.4.2 Marketing- und Vertriebsförderung

Die Vorstellung, dass ein sehr gutes Spiel von selbst viral erfolgreich wird, ist eine Illusion. Insbesondere kulturell wertvolle Spiele verfügen sehr oft über eine Nischenpositionierung. Im hochgedrängten Markt ist die Wahrnehmung des Kunden ein Schlüsselfaktor für den Erfolg und stellt hohe Erwartungen an das Marketingbudget. Aus diesem Grunde sollen auch Marketing- und Vertriebskosten bis zu 25% des gesamten Förderanteils förderfähig sein.

Zur internationalen Wettbewerbsangleichung sind steuerwirksame Rückstellung für künftige Marketingausgaben zu ermöglichen.

Im Rahmen der AVMD-Richtlinie (Audiovisuelle Mediendienste-Richtlinie) können Plattformen verpflichtet werden, eine gewisse Quote in den digitalen stores für deutsche Produktionen sicherzustellen.

3.4.3 Konzept- und Prototypenförderung

In Abgrenzung zu den Landesförderungen soll eine eigene Bundesförderung im Bereich der Konzept- und Prototypenförderung aufgesetzt werden. Die Sichtweise von Landes- und Bundesförderungen sind unterschiedlich, daher soll eine Kumulation aus Länder- und Bundesförderung möglich sein.

Als zentrale Förderbedingungen sollen kulturelle Relevanz, ökonomisches sowie technologisches bzw. innovatives Potenzial gelten. Förderfähig sind Projekte, die entweder in einem der drei Bereiche herausragendes Potenzial aufweisen oder in allen drei Kriterien überdurchschnittliche Güte erwarten lassen. Die Förderung soll selektiv durch eine Jury erfolgen, die spezifische Risiken mit Fachexpertise einschätzt.

Die Förderung soll in der Regel bis zu 200.000 EUR je Projekt betragen, im begründeten Einzelfall, wie z.B. Leuchtturmprojekte, auch höher. Insgesamt sollen mindestens 20-30 Projekte pro Jahr mit einem Fördervolumen von bis zu 5,0 Mio Euro unterstützt werden.

3.4.4 Gründerförderungen

Projekte wie beispielsweise das Mediengründerzentrum¹⁹ in NRW zeigen, dass eine initiale finanzielle Unterstützung, Mentoren- und Alumni-Programme deutlich effektiver und nachhaltiger sind. Diese konzipierte Initialunterstützung sollte kombiniert werden mit Prototypenförderungen sowie der Schaffung und Unterstützung von Gründerzentren.

Modell:

¹⁹ <http://www.mediengruenderzentrum.de>

- 12.000 EUR Start für ein Gründerteam, unabhängig ausgezahlt von anderen Förderungen (z.B. Exist), zur Anschaffung von Hard- und Software sowie Büroeinrichtungen, finanziert aus der Infrastrukturförderung
- Je Gründer zusätzlich 2.000 EUR für persönliches Coaching, Rechtsberatung etc.
- Begleitendes Mentoring und Netzwerk und anschließender Aufnahme in ein Absolventenprogramm
- Zusätzliche Prototypenförderung, je nach Umfang des Projektes bis 200.000 EUR, finanziert aus dem Konzept- und Prototypenprogramm.
- Zusammenarbeit mit regionalen Netzwerken zur Unterstützung von Gründerzentren

3.4.5 Forschung und Infrastruktur

Gerade auf Länderebene existieren einige Regional- und Clusterförderungen, die sich in der Regel zur Aufgabe gemacht hat, ein regionales "Silicon Valley" zu schaffen. Gleichwohl ist allen klar, dass das Silicon Valley ohne jede Regionalförderung entstanden ist und dass die Entwicklung regionaler Netzwerke eine notwendige Voraussetzung, aber keinesfalls eine ausreichende Anstrengung ist. Das Modell des Silicon Valley ist schon deswegen nicht zu übertragen, weil es als Ökosystem eher das Ergebnis eines Zufalls ist als eines geschickten politischen Agierens: Ein liberales Klima, eine Unternehmenskultur (*fail early*) und bestimmte zufällig vorhandene Computerfirmen gaben den Ausschlag. So sind Clustereffekte entstanden und im Nachgang entsprechende Netzwerkeffekte. Clusterförderung ist Ländersache und das sollte hier nicht im Mittelpunkt stehen.

Schwerpunkt muss einer Förderung eines nachhaltigen bundesweiten Ökosystems liegen, die durch Infrastruktur, Forschungs- und Vernetzungsförderung ein Anschluss an die internationale Marktentwicklung ermöglicht. Wirksame Effekte lassen sich durch Vernetzung erreichen, denn das Netzwerk ist der zentrale Transporteur von Ideen zu Unternehmen. Investoren geben hier Geld, ohne zu stark in Konzernstrukturen oder in institutionellem Kapital zu denken. Eine Unterstützung internationaler Vernetzung jedoch ist im Hinblick auf den globalen Markt unabdingbar.

Es existieren international (z.B. EU Horizon 2020 mit dem ICT Bereich) als auch auf nationaler (u.a. BMBF, BMWI, BMVI) und regionaler Ebene (create NRW, Bayern FFF, Berlin, digitales Hessen u.a.) zahlreiche Förderprogramme, die für die Spieleentwicklung relevante Aspekte adressieren.

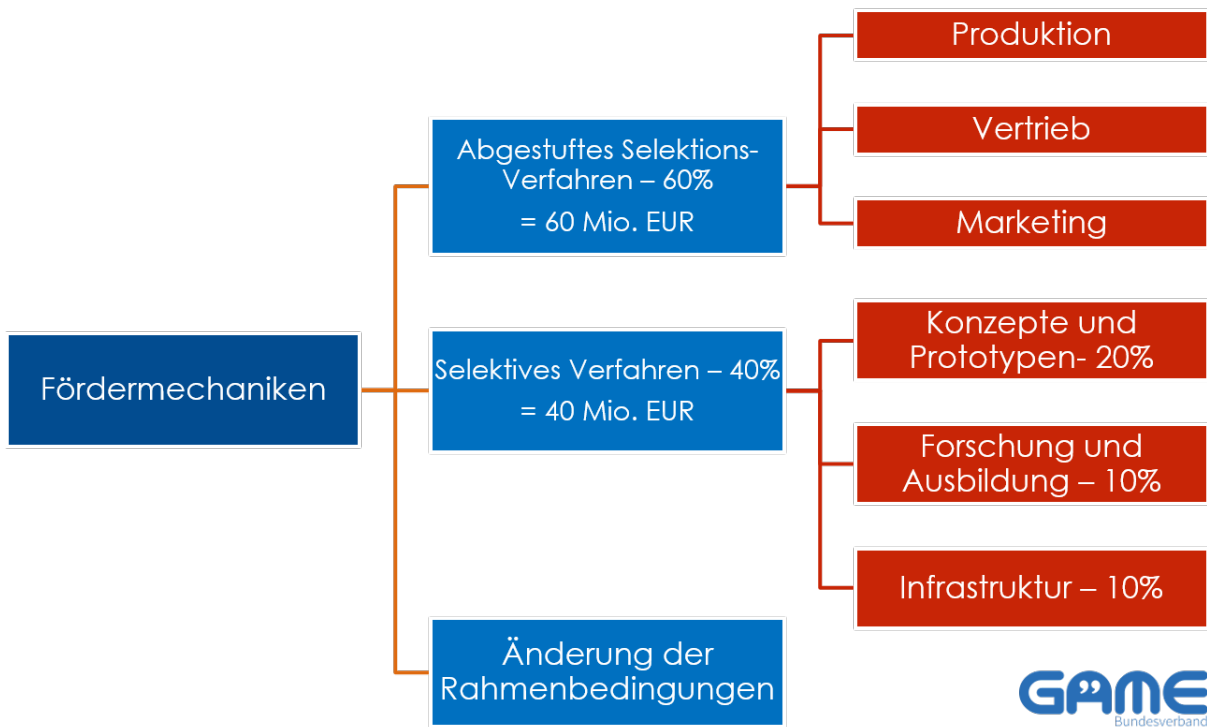
Jedoch werden die Computerspiele dabei meist nur als ein Anwendungsbereich wahrgenommen, in der neue wissenschaftlich-technische Konzepte oder neue Technologien "ausprobiert" werden. Es wird dabei nicht auf die Charakteristik und die Herausforderung der Spieleentwicklung - oder auch der Nutzung von Spielen in Form von Serious Games in Anwendungsbereichen abgesehen der reinen Unterhaltung - eingegangen. Daher ist eine Gamesförderung notwendig, die explizit die Erforschung (und den späteren Technologie-Transfer) der Entwicklung, Verbreitung und Nutzung von Games adressiert.

3.5 Zusammenfassung: Aufteilung der Gesamtförderung auf die einzelnen Maßnahmen

Ausgehend von einer Gesamtförderung von 100 Mio. EUR soll wie folgt verteilt werden:

- 60% Produktions-, Vertriebs- und Marketingförderung
- 20% Prozent für Konzept- und Prototypenförderung

- 10% Prozent Forschung und Ausbildung
- 10% Infrastruktur



4 Stakeholder-Argumente gegen eine Förderung

Computerspielentwickler argumentieren seit etwa 15 Jahren für eine Computerspiel-Entwicklungsförderung des Bundes. Sie sind in der Vergangenheit oft Bedenkenträgern begegnet.

Bedenken gegen eine Förderung verkennen häufig die in der Praxis weit verbreiteten Probleme der Entwicklungsfinanzierung - wie die Knappheit der zur Verfügung stehenden Finanzmittel, eklatant sinkende Stückkosten bei hohen Absatzmengen - oder sie haben generell kein Interesse an einer lebendigen Entwicklerlandschaft in Deutschland (direkte oder indirekte Konkurrenz, generelle Ablehnung des Mediums).

Einige Gegner vertreten die marktliberale Position, dass es sich bei der Computerspielindustrie um eine wachsende, florierende Branche handele, bei der die Unterstützung der Entwicklung nicht erforderlich sei. Diese Position verkent, dass es sich bei der Entwicklung von Computerspielen um ein - auch im Verhältnis zu anderen Branchen - sehr aufwendiges und riskantes Unterfangen handelt. Die Hauptrisiken sind starke Abhängigkeitsverhältnisse innerhalb der Wertschöpfungskette und das fehlende Portfolio, um mögliche Misserfolge – die im content business unvermeidlich sind – auszugleichen. Beispielsweise hat das Entwicklerstudio des Erfolgsspiels Angry Bird (um einen internationalen Titel zu nennen) 42 relativ erfolglose Spiel produziert, bis es ein erfolgreiches Spiel herausbrachte. Ob ein Spiel ein Hit wird, hängt von so unterschiedlichen Faktoren und

ihrem Zusammenspiel an, dass man von "Glück" sprechen kann, wenn man einen Hit landet, der dann die "erfolglosen" jedoch etwa künstlerisch wertvollen weiteren Titel gegenfinanziert.

Das Risiko des nicht absehbaren Markterfolgs eines Spiels führt zu einer Knappheit von Eigenkapital. Anders als in anderen Branchen kann diese Knappheit nicht durch Bankkredite abgedeckt werden. Banken sind fast nie bereit, das unternehmerische Risiko mitzutragen, das Projekte der Spieleentwicklung mit sich bringen. Öffentliche Förderung hat insoweit immer auch den Effekt einer Risikominimierung und ermöglicht daher in vielen Fällen erst die Investition in Projekte.

Eine zweite Gruppe skeptischer Stimmen der Inhalte-Förderung für Spieleentwickler besteht im Wesentlichen aus denjenigen, die im Ausland entwickelte Computerspiele nach Deutschland einführen und anderen Marktteilnehmern außerhalb der Spielebranche, die regelmäßig in großem Umfang öffentliche Förderung in benachbarten Bereichen in Anspruch nehmen. Sie haben kein Interesse daran, dass kleine Spieleentwickler in Deutschland zunehmend Heimat- Marktanteile gewinnen oder ihre Produkte gar exportieren.

Eine dritte Gruppe von Gegnern betrachtet Computerspiele grundsätzlich als schädlich für Kinder und Jugendliche. Diese Gruppe sieht daher keinen Grund, die Entwicklung von Computerspielen auch noch staatlich zu fördern.

Konfrontiert mit dem Anliegen der Förderung der Entwicklung von Computerspielen versucht diese Gruppe in der Regel, das Thema in einen pädagogischen oder zweckgebundenen angewandten Kontext (Serious Games) zu stellen.

Letztlich können alle drei Bedenkenkomplexe überwunden werden. Sie treffen nicht den Kern der Diskussion, denn Computerspiele stellen einen wichtigen Baustein in technologischer, kultureller und ökonomischer Hinsicht da. Deswegen wird die Entwicklung von Computerspielen auch in fast allen anderen Industrieländern öffentlich gefördert.

5 Quellenverzeichnis

- Antrag des Deutschen Bundestages „Wertvolle Computerspiele fördern, Medienkompetenz stärken“, Drucksache 16/7116, 16. Wahlperiode (14. 11. 2007). Abgerufen am 20.05.2017 unter <http://dipbt.bundestag.de/dip21/btd/16/071/1607116.pdf>
- Stellungnahme des Deutschen Kulturrates, Neue Medien: Eine Herausforderung für die kulturelle Bildung vom 11.04.2008. Abgerufen am 20.05.2017 unter <https://www.kulturrat.de/positionen/neue-medien-herausforderung-kulturelle-bildung>.
- UNESCO Framework for cultural statistics, Montreal 2009, S. 27. Abgerufen am 20.05.2017 unter <http://unesdoc.unesco.org/images/0019/001910/191061e.pdf>
- Spieleparadies Kanada, Games Global, Oktober 2010. Abgerufen am 20.05.2017 unter <http://www.gamersglobal.de/report/spiele-paradies-kanada>
- The Games Industry of Finland – Report 2014. Abgerufen am 20.05.2017 unter http://www.neogames.fi/wp-content/uploads/2015/02/Neogames_report2015_full.pdf
- Statistica, Value of the global video game market 2007-2016, by region, 2016. Abgerufen am 20.05.2017 unter <https://www.statista.com/statistics/253816/value-of-the-global-video-game-market-in-by-region>.
- Newzoo: The global games market, 2016. Abgerufen am 20.05.2017 unter <https://newzoo.com/insights/articles/global-games-market-reaches-99-6-billion-2016-mobile-generating-37>
- Deutsche Bank research, 2009. Abgerufen am 20.05.2017 unter https://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PROD0000000000242755.pdf
- Golem: Kaum noch Zuwachs bei Spiele-Downloads, 2016. Abgerufen am 20.05.2017 unter <https://www.golem.de/news/digitale-distribution-kaum-noch-zuwachs-bei-spiele-downloads-1605-120810.html>
- Statistica.com, 2016. Abgerufen am 20.05.2017 unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/317808/umfrage/umsatz-im-markt-fuer-computer-und-videospiele-in-deutschland>.
- 13wmaz.com, 2015. Abgerufen am 20.05.2017 unter <http://www.13wmaz.com/news/local/georgia/gaming-brings-big-money-to-georgia/237032485>
- Bizjournals.com, 2014. Abgerufen am 20.05.2017 unter <http://www.bizjournals.com/austin/blog/techflash/2014/11/report-texas-video-game-industry-posts-strong.htm>
- Fortune.com, 2015. Abgerufen am 20.05.2017 unter http://fortune.com/2015/02/24/10-successful-states-video-game-development/?utm_content=buffer9bf13&utm_medium=social&utm_source=twitter.com&utm_campaign=buffer

- IT Business, 2017. Abgerufen am 20.05.2017 unter <http://www.itbusiness.ca/news/canadian-video-game-industry-to-create-1377-jobs-in-2016-2017-survey/61660>
- HMRC Gov. UK, 2016. Abgerufen am 20.05.2017 unter https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/538918/July_2016_Commentary_Creative_Industries_Statistics.pdf
- UK Games Fund, 2015. Abgerufen am 20.05.2017 unter <http://ukgamesfund.com/ukgfnews/new-prototype-funding-for-uk-games-developers>
- Mediengründerzentrum NRW, <http://www.mediengruenderzentrum.de>

6 Impressum

AK Förderung @GAME Bundesverband e.V.

Prof. Dr. Linda Breitlauch, Hochschule Trier

Prof. Dr. Malte Behrmann, Kanzlei Behrmann

Dr. Christian Rauda, GRAEF Rechtsanwälte

Dr. Florian Stadlbauer, Deck 13 Interactive

Christian Kleißl, remote control productions

Dr. Stefan Göbel, TU Darmstadt

Johannes Brauckmann, beepkultur

Georg Baier, remote control productions

Thorsten Unger, Target Games

Björn Bergstein, Tivola Publishing

Dirk Walner, astragon Entertainment

Clemens Hochreiter, Reality Twist

Stefan Marcinek, Assemble Entertainment

Phillip Keydel, Assemble Entertainment

Michael Jadischke, Jöllenbeck GmbH

Ramak Molavi, Gameduell

Linda Kruse, the Good Evil

Johannes Roth, Mimimi Productions

Timm Walter, Bundesverband der deutschen Games-Branche e.V. (GAME)

Jens Ullrich, Hochschule Trier

Benjamin Palfner, Game Up! Rheinland-Pfalz