

1. Computerspiele als Anlageobjekte – Der Markt und seine aktuelle Situation

Seit den ersten kommerziellen Computerspielen (Games) Anfang der 70er Jahre verzeichnet die „Gamesbranche“ ein kontinuierliches Wachstum. Games sind überall auf der Welt längst zu einem alltäglichen Freizeitvergnügen der gesamten Familie – ob jung oder alt – geworden. Sie sind heute ein alltägliches Konsumgut, dessen wirtschaftliche Bedeutung beispielsweise die der Musik- und der Filmbranche deutlich übertrifft. Ob über den Fernseher (Konsolenspiele), am PC oder über mobile Plattformen wie Handy oder iPad – gespielt werden kann überall. Verkauft werden diese Spiele entweder in Kaufhäusern, speziellen Games-Shops oder online via Internet. Weltweit betrug 2010 der Jahresumsatz mit Computerspielen über **30 Mrd. EUR**. Die Deutsche Bank prognostizierte in einer Studie ein Anstieg auf über **50 Mrd. EUR** bis Ende 2012. Die Finanzkrise hat die Gamesbranche zwar auch nicht unberührt gelassen, aber nach Umsatzrückgängen im Jahr 2009 und Anfang 2010 steigen die Umsätze weltweit seit dem 3. Quartal 2010 wieder deutlich an. Lt. Bundesverband der interaktiven Unterhaltungssoftware e.V. (BIU) wurden in Deutschland 2010 insgesamt **57,8 Mio. Spiele** bei einem Umsatz von **1,56 Mrd. EUR** verkauft. Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PWC prognostiziert in ihrer Studie für Deutschland einen Umsatzanstieg bis 2013 auf ca. 2,75 Mrd. EUR.

2. Der richtige Zeitpunkt:

Die Finanzkrise hat auch für Hersteller und Verleger von Games die Möglichkeiten zur Finanzierung neuer Spiele verschlechtert. Wie in vielen anderen Wirtschaftsbereichen wird Kapital für Projektfinanzierungen von Banken kaum noch zur Verfügung gestellt. Allein aus ihren naturgemäß begrenzten Eigenmitteln können die Hersteller aber nur wenige neue Produktionen realisieren.

Die Nachfrage der Konsumenten nach neuen Spielen steigt dagegen weltweit wieder stark an. Gute Aussichten also für diejenigen, die das Kapital für die Herstellung neuer Spiele aufbringen können.

Um ihre aussichtsreichsten Produktionen finanzieren zu können, sind die Hersteller und Entwickler deshalb bereit, Finanzierungsbedingungen des Fonds zu akzeptieren, die vor ein bis zwei Jahren noch undenkbar gewesen wären.

Gerade **jetzt** ist deshalb der richtige Zeitpunkt, um aus einer starken, abgesicherten Stellung heraus in Computerspiele zu investieren.

3. Die Fondskonzeption

Eigenbeteiligung der Gamespartner, Erlösvorrang für den Fonds, sehr kurze Laufzeit

Um ihre kostbaren Eigenmittel gezielt einzusetzen, überlegen sich Entwickler und Verleger genau, in welche Projekte sie investieren. Als Gamespartner des Fonds müssen sie deshalb bereit sein, sich mit eigenen Geldern an den Herstellungskosten der Spiele zu beteiligen. Außerdem müssen alle Nettoerlöse aus dem Verkauf der Spiele bis zu einer festgelegten Erlösschwelle zunächst nur an den Fonds fließen. Bei Erreichen dieser Erlösschwelle können unter Berücksichtigung aller Fondskosten sowohl das Eigenkapital als auch eine sehr attraktive Rendite an die Gesellschafter zurückgeführt werden.

Erst danach darf der jeweilige Gamespartner aus weiteren Erlösen seinen Finanzierungsanteil und gleich hohe prozentuale Gewinne verzeichnen. Von diesem Moment der Gleichstellung an erhält der Gamespartner, als Ausgleich für die Übernahme des Haupterlörisikos zu Beginn der Vermarktungsperiode und als Anreiz, den Großteil aller weiteren Erlöse. Der Fonds bleibt aber an weiteren Erlösen beteiligt. Für den Gamespartner macht diese Form der Finanzierung wirtschaftlich Sinn, weil er sich sicher ist, die Erlösschwelle nicht nur zu erreichen, sondern zu übertreffen. Er hat also bei dieser Konzeption ein hohes Eigeninteresse daran, nur wirklich aussichtsreiche Projekte mit dem Fonds zusammen zu finanzieren.

Die Laufzeit soll plangemäß nur ca. 3 Jahre betragen.

4. Investitionskriterien der „Noon Games Financing 1 GmbH & Co. KG“

1. Aufteilung des Investitionsvolumens auf mehrere Gamespartner und jeweils mehrere Spiele.
2. Mindestens 30% Eigenbeteiligung der Gamespartner an den Herstellungs-/ Entwicklungskosten. Über die geplanten Entwicklungs- und Produktionskosten hinausgehende Mehrkosten trägt alleine der Gamespartner.
3. Erlösvorrang für den Fonds: Alle Nettoerlöse aus dem Verkauf des jeweiligen Spieleportfolios eines Gamespartners, fließen zunächst bis zu einer Höhe von 168% (Erlösschwelle), bezogen auf den Finanzierungsanteil des Fonds, an die Fondsgesellschaft.
4. Bis dahin verbleiben alle Rechte aus der Vermarktung der Spiele per Sicherungsvertrag bei der Fondsgesellschaft.
5. Der Erlösvorrang gilt für die Gesamtheit der Erlöse aus allen Spielen des jeweiligen Gamespartners (zeitlicher Verrechnungs-Vorrang!)
6. Die gesamte oder noch verbleibende Fertigungsdauer pro zu finanzierendem Spiel soll maximal 18 Monate betragen.
7. Es erfolgen keine Investitionen in sog. „Ego-Shooter“ (brutale Kampfspiele).

5. Geplante Aufteilung des Gesamtbudgets

Gesamtbudget der Herstellungskosten	10.000.000 EUR (100,0%)
Finanzierungsanteil des Gamespartners	3.000.000 EUR (30,0%)
Finanzierungsanteil des NGF 1 Fonds	7.000.000 EUR (70,0%)

Diese Übersicht der Eckdaten des Fonds dient allein zu Werbezwecken und stellt weder ein Angebot zum Verkauf noch eine Aufforderung zum Kauf einer Beteiligung an der Fondsgesellschaft dar. Grundlage des Beteiligungsangebots ist allein der Verkaufsprospekt. Der Verkaufsprospekt ist beim Anbieter des Beteiligungsangebotes, der SOLID VALUE GmbH (Sitz: Steckelhörn 9, 20457 Hamburg), erhältlich. Bei dem Angebot handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die Risiken unterliegt. Der Verkaufsprospekt enthält die wesentlichen Informationen zur Beurteilung des Beteiligungsangebots. Der Verkaufsprospekt beinhaltet eine ausführliche Darstellung der wesentlichen Risiken der Beteiligung.



6. Investitions- und Finanzierungsplan des NGF 1 Fonds (Prognose)

Finanzierungsanteil des Fonds	7.000.000 EUR (88,6%)
Anlaufkosten des Fonds insgesamt	829.228 EUR (10,5%)
Liquiditätsreserve	70.772 EUR (0,9%)
Gesamt Investitionsvolumen und benötigtes Kommanditkapital	7.900.000 EUR (100%)
Zuzüglich Agio	316.000 EUR (4,0%)

7. Die Initiatoren

Initiatoren sind die Noon Games Financing GmbH; Geschäftsführer Dr. Johannes Ulbricht zusammen mit der Solid Value GmbH, Geschäftsführer Dipl. Kfm. Ralf Soboll.

Dr. Johannes Ulbricht verfügt u.a. durch seine langjährige juristische Tätigkeit im Medienbereich und verschiedene praktische Erfahrungen im Management von Gamesfirmen über langjährig gewachsenes Know-how und Kontakte in der Games-Branche. Ralf Soboll arbeitet seit über zwei Jahrzehnten in leitender Position bei verschiedenen Finanzdienstleistungsunternehmen und Vermögensverwaltungen und war dort in den letzten 10 Jahren für die Konzeption und den Vertrieb geschlossener Fonds verantwortlich.

Durch eine unabhängige Mittelverwendungskontrolle wird die plangemäße Verwendung der Gelder treuhänderisch überwacht. Die Überwachung der Games-Produktion in Bezug auf Qualität und Termintreue wird von einem darauf spezialisierten sog. Producer (technisches Controlling) durchgeführt.

8. Die möglichen Gamespartner

Die tatsächlichen Partnerfirmen des Fonds bzw. die zu finanzierenden Spiele stehen noch nicht endgültig fest. Gültige Verträge werden erst abgeschlossen, wenn das dafür benötigte Kapital eingeworben wurde. Bis zu dem Zeitpunkt können aufgrund veränderter Marktsituationen auch noch andere als die zunächst geplanten Partner ausgewählt werden. Im Folgenden stellen wir deshalb eine Auswahl der potentiellen Partner vor:

1. Daedalic Entertainment GmbH, Hamburg, www.daedalic.de
2. Independent Arts Software GmbH, Hamm, www.independent-arts-software.de
3. Rebellion Inc., Oxford, England, www.rebellion.co.uk/
4. Kuju Entertainment Ltd., Shalford, England, www.kuju.com

HINWEIS: Die zahlreichen Preise, guten Kritiken und Erfolge der oben genannten Partnerfirmen können von uns an dieser Stelle nicht ausführlich dargestellt werden. Wir empfehlen daher dem interessierten Leser, sich über diese Partner und ihre Games im Internet auch selbst zu informieren.

9. Die Hauptmerkmale des Fonds

1. Der Fonds bietet die Beteiligung an der Entwicklung und Vermarktung von Computerspielen.
2. Reiner Eigenkapitalfonds, keine Aufnahme von Darlehen/Fremdkapital vorgesehen.
3. Die **Laufzeit** beträgt prognosegemäß **ca. 3 Jahre**.
4. **Eigenbeteiligung der Gamespartner:** mindestens 30% – der maximale Finanzierungsanteil des Fonds beträgt 70%.
5. **Erlösvorrang des Fonds** – bis zu einer Höhe von 168% (bezogen auf den jeweiligen Finanzierungsanteil des Fonds) gehen alle Netto-Ersterlöse aus dem Verkauf der Spiele an den Fonds.
6. Um 168% Einnahmen für einen 70%-Finanzierungsanteil zu erreichen, müssen nur **117,6% der Herstellungskosten** (Gesamtbudget) mit Erlösen aus dem Verkauf der Spiele wieder eingenommen werden.
7. Für den Fall, dass alle Gamespartner mit ihrem jeweiligen Spieleportfolio mindestens 117,6% der Herstellungskosten wieder einspielen, würden die Gesamtrückflüsse unter Berücksichtigung aller Fondskosten für die Anleger ca. 136% vor Steuern betragen.
8. Die Gamespartner stehen mit ihrem Finanzierungsanteil zu 100% im Risiko, bis der Fonds sein Hauptziel erreicht hat.
9. Mindestbeteiligung: 10.000 EUR plus 4% Agio.
10. Die Einzahlungen der Gesellschafter erfolgt in zwei Stufen: 50% der Pflichteinlage zuzüglich Agio in Höhe von 4% sofort nach Beitritt – 50% am 30. Juni 2012.
11. Die Gesellschafter erhalten für 2011 einen **Frühzeichnerbonus** in Höhe von 5%, der zeitanteilig auf die Einzahlung des ersten Teilbetrags (50%) bis zum 31. Dezember 2011 gewährt wird.
12. Die Gamespartner des Fonds sind erfahrene, erfolgreiche und vielfach preisgekrönte Marktteilnehmer.