

## PRESSEMITTEILUNG

### **Deutsche Internet-Unternehmen müssen Brücke zur Online Gaming-Branche schlagen**

***Dwight Cribb Personalberatung: Internet-Unternehmen tun gut daran, sich stärker mit den international erfolgreichen deutschen Online-Games-Anbietern zu vernetzen und sich deren Erfolgsprinzipien zu eigen zu machen***

Hamburg, 03. November 2009 – Die deutsche Internet-Wirtschaft muss sich stärker mit der Online-Games-Szene vernetzen, wenn sie international erfolgreicher werden will. Zu dieser Einschätzung kommt die Dwight Cribb Personalberatung auf der Grundlage einer aktuellen Marktbetrachtung. Hierzulande hat sich eine äußerst innovative Szene international erfolgreicher Online-Gaming-Unternehmen entwickelt, der es mit eigenständigen Konzepten gelingt, große Traffic-Mengen äußerst rentabel zu monetarisieren.

Durch ihre internationale Bedeutung profitieren die deutschen Anbieter überproportional vom steilen Wachstum im Online-Gaming-Segment, das nach Schätzung von PriceWaterhouseCoopers allein in Westeuropa bis 2013 um jährlich 11,4 Prozent zulegen soll. Dann werden voraussichtlich 4,1 Mrd. US-Dollar mit Online-Games umgesetzt. Der einheimische Online-Gaming-Markt wird im Vergleich zu Großbritannien (2013: 1,2 Mrd. USD) und Frankreich (730 Mio.) mit 375 Mio. USD jedoch weiterhin nur eine untergeordnete Rolle spielen. Umso höher ist die starke internationale Position zu bewerten, die sich die deutschen Betreiber bereits erarbeitet haben.

Eine ganz wesentliche Voraussetzung für den Erfolg der deutschen Online Games-Anbieter, zu denen Player wie Travian, Gameforge, Innogames, Frogster Interactive, Gamigo und Big Point gehören, sind ihre hohen Nutzer- und Abonnentenzahlen. Sie sind das Resultat besonders niedriger Barrieren. Aufgrund ihrer HTML-, Flash- oder Java-Oberflächen kommen die Nutzer von Online-Games ohne teure Hardware aus, wie sie für aufwändige Retail-Games oft gebraucht wird.

Auch die Vielzahl verfügbarer Sprachversionen fördert einen massenhaften Zugang und die schnelle Internationalisierung der Angebote – einzelne Unternehmen sind mit 50 Sprachversionen und mehr weltweit unterwegs. Für den Zustrom und die Bindung neuer Spieler sorgt der Aufbau der Spiele, der einen leichten, schnellen Einstieg erlaubt. Ein weiterer Baustein des Erfolgs ist das verbreitete Freememium-Modell, das eine kostenlose Nutzung der Spiele möglich macht. Die Refinanzierung erfolgt durch Mitgliedschaften/Abonnements und den Verkauf von Spieler-Ausstattungsmerkmalen (Item-Selling). Auch die Skalierbarkeit des Geschäftsmodells, das erfolgreich immer neue Szenarien und Spielwelten hervorbringt, ist ein wesentlicher Aspekt dieses Geschäfts.

Dwight J. Cribb, Geschäftsführer Dwight Cribb Personalberatung: „Die hiesige Online-Gaming-Szene ist ein Aushängeschild für die Innovationskraft der gesamten Internetbranche in Deutschland. Internet-Unternehmen mit internationaler Ausrichtung können davon profitieren, wenn sie den Dialog mit den Online-Gamern suchen und deren Erfolgsfaktoren zu berücksichtigen.“

Für Rückfragen: Frank Plümer | plümer)communications | Tel. 040 / 35 70 13 50  
E-Mail: fp@pluemercommunications.de