

SEMINARARBEIT

Im Studiengang Game Engineering und Simulation

Firmengründung in Wien Der Weg zum eigenen Spielestudio

Ausgeführt von: Lukas Vogl, BSc.

Personenkennzeichen: gs16m007

BegutachterIn: Helmut Gaberschek

Wien, den 28. November 2017



Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
2	Gründungsprozess erläutert	1
2.1	Gründungsvoraussetzungen und Vorbereitungen	1
2.2	Rechtliche Grundlagen	3
2.2.1	Rechtsformen	3
2.2.2	Steuern	5
3	Förderungen und Finanzierungsmöglichkeiten	5
3.1	Finanzierungsmöglichkeiten	6
3.1.1	Eigenkapital	6
3.1.2	Fremdkapital	8
3.2	Förderungen in Wien	8
4	Marktübersicht Wien	10
4.1	Sproing	10
4.2	Mi'pu'mi	10
4.3	Indie-Entwickler Szene	11
5	Schlusswort	11
6	Fragen zur Arbeit	12
	Literaturverzeichnis	13
	Abbildungsverzeichnis	14
	Abkürzungsverzeichnis	15

1 Einleitung

Ein Traum den viele Hobby-VideospielentwicklerInnen und StudentInnen teilen ist der eines eigenen Videospielstudios. Mit der Gründung einer Firma und dem Schaffen eines Studios hoffen viele ihre Ideen verwirklichen zu können und ihre ganze Zeit und Aufmerksamkeit einem eigenen Projekt zukommen zu lassen. Doch neben der Freiheit zur kreativen Entfaltung und dem Gefühl der Kontrolle über die Spielidee übernimmt man mit der Gründung einer Firma eine große Verantwortung. Um den Prozess der Firmengründung in Wien besser zu verstehen versucht der Autor in dieser Arbeit einen Leitfaden zu erstellen in dem der Gründungsprozess beschrieben wird. Dabei bedient er sich an Unterlagen der Stadt Wien und der Wirtschaftskammer anhand derer die einzelnen Schritte des Gründungsprozess umrissen, sowie verschiedene Förderungen der Stadt Wien beschrieben werden. Anschließend wird die aktuelle Marktsituation in Österreich, speziell Wien, anhand ausgewählter Studios betrachtet.

2 Gründungsprozess erläutert

Ist die Entscheidung zur Gründung einer eigenen Firma gefallen steht man als baldige/r GründerIn vor der Frage welche Schritte es nun zu setzen gilt. Um den Prozess der Firmengründung verständlicher zu machen und die Vor- und Nachteile diverser Entscheidungsmöglichkeiten aufzuzeigen hat der Autor sich dazu entschieden den Prozess in mehrere Unterpunkte zu unterteilen. Jeder dieser Punkte beschreibt einen essentiellen Schritt des Gründungsprozesses und stellt Informationen zur Entscheidungsfindung zur Verfügung.

2.1 Gründungsvoraussetzungen und Vorbereitungen

Vor der eigentlichen Gründung gilt es für den/die baldige/n GeschäftsführerIn die Erfolgchancen und Risiken der Geschäftsidee abzuwägen. Da der geschäftliche Erfolg nicht garantiert ist, ist es wichtig, dass sich GründerInnen ein Bewusstsein über die Risiken schaffen. Eine Möglichkeit um die Chancen der Geschäftsidee besser abschätzen zu können ist eine Analyse des angestrebten Marktes. Ein Markt definiert sich laut dem Gabler Wirtschaftslexikon wie folgt:

Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage, aufgrund dessen sich Preise bilden.
Märkte lassen sich nach dem Institutionalisierungsgrad, der Art des Marktzutritts,

dem Autonomiegrad der Marktteilnehmer und den vorherrschenden Präferenzen unterscheiden. [1]

Ist der Markt definiert betrachtet eine Marktanalyse diverse Faktoren die es dem/der UnternehmerIn erlauben den Erfolg des Produktes planen zu können und eventuelle Steuerungsentscheidungen zu treffen. Diese Richtungsweisungen passen das Produkt besser an den angestrebten Markt an. Konkurrenz, Demographie, Kaufleistung und Marktsättigung sind nur einige dieser Faktoren, die bei einer Marktanalyse betrachtet werden.

In Bezug auf Videospielunternehmen sind die Demographie und Konkurrenz am Markt, aus der Sicht des Autors, sehr wichtige Faktoren. Anhand der Demographie des Marktes ist es möglich abzuschätzen welches Spielegenre besser angenommen wird. Kennt man die Konkurrenz und analysiert in welchen Genre diese Spiele produzieren, kann man versuchen das Produkt gezielter in Nischen des Marktes zu platzieren. Dies würde dazu führen, dass das eigene Studio weniger Überschneidungen mit Konkurrenten in dieser Nische hat und mehr Abdeckung im Zielpublikum erreichen kann. Ergebnisse einer Marktanalyse können anschließend auf visuelle Art dargestellt werden wie die unten sichtbare Darstellung beispielhaft zeigt.

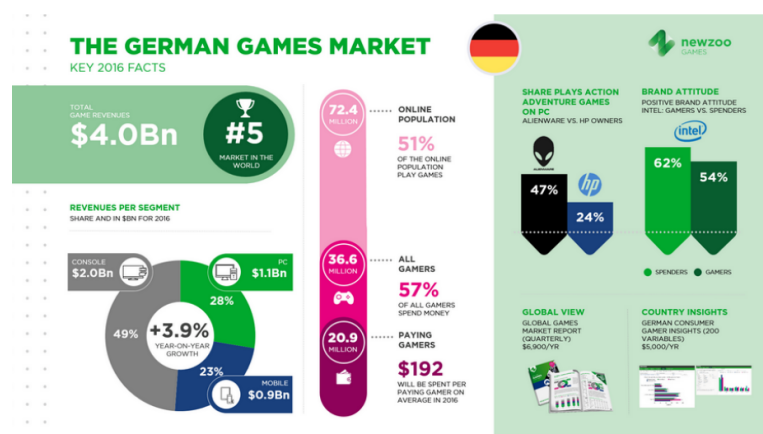


Abbildung 1: Beispielhafte Ergebnisse einer Marktanalyse des Videospielmarktes in Deutschland (Newzoo, Games market report, newzoo.com/gamesmarketreport)

Ein weitere Vorbereitung welche durch die Marktanalyse unterstützt wird ist die Abgrenzung von der Konkurrenz. Um dies zu schaffen ist es wichtig die Unique Selling Proposition (USP) der Geschäftsidee zu definieren. Damit sind jene Eigenschaften einer Idee gemeint die sie einzigartig machen und wodurch eine Grenze zur Konkurrenz gezogen werden kann. Eine solide USP ist speziell in der Videospielbranche von Vorteil da es gerade in diesem wachsenden Markt wichtig ist sich gegen eine große Anzahl von MitbewerberInnen durchzusetzen und sich von der Masse abzugeben.

Neben den harten Fakten der Vorbereitung auf die Gründung ist es wichtig auch physische, psychische und soziale Faktoren zu bedenken. Die Führung eines Unternehmens birgt eine große Verantwortung und deshalb sollte ein/e angehende/r GründerIn sowohl körperlich als auch geistig fit sein um sich der Aufgabe widmen zu können. Auch das soziale Umfeld sollte in

den Prozess eingebunden werden da auch für PartnerInnen, Kinder, Familie und Freunde eine Veränderung bevorsteht.

Nachdem alle notwendigen Vorbereitungen getroffen wurden und bevor die Gründungskosten abgeschätzt werden können ist der nächste Schritt die Wahl der Rechtsform. Welche Möglichkeiten es gibt und was deren Vor- und Nachteile sind wird in dem nächsten Abschnitt beschrieben.

2.2 Rechtliche Grundlagen

Die Wahl der richtigen Rechtsform für das Unternehmen ist eine Frage mit der sich jede/r GründerIn konfrontiert sieht. Um die Entscheidung zu erleichtern und die verschiedenen Merkmale der Rechtsformen im Überblick zu betrachten beschreibt der erste Teil dieses Abschnittes die gängigsten Formen. Im zweiten Teil führt der Autor einen kurzen Exkurs über Steuern in Österreich und was es dabei als NeugründerIn zu beachten gibt.

2.2.1 Rechtsformen

Ein Faktor der die Wahl einer Rechtsform maßgeblich beeinflusst ist die Anzahl der GründerInnen. Ob das Unternehmen alleine oder mit PartnerInnen betrieben werden soll entscheidet ob das Unternehmen ein Einzelunternehmen oder eine Gesellschaft werden soll.

Einzelunternehmen

Der/die InhaberIn ist eine einzige natürliche Person, welche das Unternehmen auf eigenen Namen betreibt. Entscheidet man sich das Unternehmen alleine zu führen bedeutet das, dass man selbst für alle Entscheidungen verantwortlich ist, jedoch auch der Gewinn einem alleine zusteht. Einer der wohl größten Nachteile eines Einzelunternehmen ist die Haftung. Ein/Eine EinzelunternehmerIn haftet unbeschränkt mit dem gesamten Privatvermögen für etwaige Schulden des Unternehmens. Eine weitere Voraussetzung besteht in der Gewerbeberechtigung die zur Ausübung der gewerblichen Tätigkeit benötigt wird. Kann der/die UnternehmerIn selbst diese Berechtigung nicht vorweisen, kann ein gewerberechtlicher Geschäftsführer bestellt werden welcher dann für mindestens die Hälfte der wöchentlichen Normalarbeitszeit beschäftigt werden muss. [2]

Offene Gesellschaft

Eine Offene Gesellschaft (OG) ist eine Personengesellschaft die aus mindestens zwei GesellschafterInnen besteht. Genau wie bei einem Einzelunternehmen haften diese GesellschafterInnen unmittelbar und mit ihrem Privatvermögen für Unternehmensschulden.

Um eine OG zu Gründen ist ein Gesellschaftsvertrag vorausgesetzt. Dieser kann sowohl mündlich als auch schriftlich festgehalten werden wobei sich in diesen Fällen wie so oft die Schriftform empfiehlt. Der Gesellschaftsvertrag hält sowohl Rechte wie auch Pflichten der PartnerInnen fest und regelt unter anderem Gewinn- und Verlustbeteiligung, Abstimmungsrechte bei Entscheidungen oder den Prozess beim Ausscheiden eines/einer PartnerIn. Nachdem der Vertrag abgeschlossen wurde ist es bei der Gründung einer OG Pflicht einen Eintrag im Firmenbuch zu beantragen. Erst mit dem Firmenbucheintrag wird die OG existent.

Die Vorteile einer OG sind eine rasche und einfache Gründung wobei es hier reicht wenn nur eine/r der PartnerInnen eine gewerberechtliche Befähigung erbringt. Der Nachteil ist wie auch bei einem Einzelunternehmen die unbeschränkte Haftung der GesellschafterInnen wobei hier der Unterschied vorliegt, dass das Risiko von allen PartnerInnen und nicht von einem/einer Einzelnen getragen wird.

Kommanditgesellschaft

Auch die Kommanditgesellschaft (KG) zählt zu den Personengesellschaften. Im Gegensatz zu einer OG besteht die KG aus GesellschafterInnen mit unterschiedlicher Haftung, wobei mindestens eine/r unbeschränkt (Komplementäre) und die anderen beschränkt haftbar sind (Kommanditisten). Die Höhe der Haftung der Kommanditisten richtet sich nach der Höhe der Haftungseinlage die im Firmenbuch festgelegt wurde. Auch bei dieser Rechtsform ist ein Gesellschaftsvertrag aufzusetzen.

Vorteile einer KG sind somit die Haftungsbeschränkung der Kommanditisten sowie die Möglichkeit deren Rolle flexibel zu gestalten. Der größte Nachteil ist die unbeschränkte Haftung der Komplementäre.

Gesellschaft mit beschränkter Haftung

Eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) ist eine juristische Person und besonders wegen der im Namen erwähnten beschränkten Haftung eine attraktive Gesellschaftsform. Sie wird oftmals gewählt wenn die Haftung der PartnerInnen auf die Einlagen in das Unternehmen limitiert werden soll. Im Gegensatz zu den bislang beschriebenen Gesellschaftsformen fordert die Gründung einer GmbH ein Stammkapital von den GründerInnen. Dieses Kapital beträgt aktuell mindestens 35.000 Euro bzw. 10.000 Euro für gründungsprivilegierte PartnerInnen. Das Konzept der GründerInnenprivilegierung wird in einem späteren Abschnitt genauer erläutert. Der Gesellschaftsvertrag der auch bei einer GmbH verpflichtend ist muss außerdem notariell beglaubigt werden.

Der größte Vorteil einer GmbH ist somit die beschränkte Haftung der GesellschafterInnen. Der Aufwand der Gründung ist jedoch höher als bei den anderen Rechtsformen was auch mit der Höhe des Stammkapitals verbunden ist.

2.2.2 Steuern

Nachdem die wichtigsten Rechtsformen nun erklärt wurden beschreibt der zweite Teil dieses Abschnittes die steuerlichen Situationen der einzelnen Formen. Bevor jedoch die verschiedenen Möglichkeiten beschrieben werden gibt die folgende Grafik einen Überblick über die verschiedenen Steuerarten und deren Fälligkeitsdaten.

Abgabenart	Höhe	Fälligkeit	abzuführen an
Umsatzsteuer	0%, 10%, 13% oder 20% des Nettobetrages	15. des übernächsten Monats	Finanzamt
Einkommenssteuer	0-55% vom Einkommen	15.02., 15.05., 15.08., 15.11.	Finanzamt
Körperschaftssteuer	25% vom Gewinn	15.02., 15.05., 15.08., 15.11.	Finanzamt
Lohnsteuer	0-55% vom Lohn/Gehalt abzgl. SV und Freibeträge	15. des Folgemonats	Finanzamt
Kommunalsteuer	3% von der Bruttolohnsumme	15. des Folgemonats	Gemeinde/Stadtkasse
Dienstgeberbeitrag zum Familienlastenausgleichsfonds + Zuschlag zum DB	4,5% + 0,36 bis 0,44% von der Bruttolohnsumme (DZ abhängig vom Bundesland)	15. des Folgemonats	Finanzamt

Abbildung 2: Überblick über die verschiedenen Steuern und Abgaben in Österreich mit Fälligkeitsdaten (WKO, Steuertabelle, gruenderservice.at)

Offene Gesellschaft & Kommanditgesellschaft

Eine OG ist nicht einkommenssteuerrechtlich die einzelnen GesellschafterInnen mit ihren Entnahmen sind es jedoch. Die Umsatzsteuer ist vom Unternehmen zu entrichten. Sollte ein Jahresumsatz von 700.000 Euro überschritten werden ist das Unternehmen ab diesem Zeitpunkt auch verpflichtet eine Bilanz zu erstellen.

Gesellschaft mit beschränkter Haftung

Die Steuersituation einer GmbH ist etwas komplexer also bei den anderen Rechtsformen. Der Gewinn unterliegt einer Körperschaftssteuer von 25%. In Jahren ohne Gewinne oder Verluste beträgt die Mindestkörperschaftssteuer die es zu entrichten gilt 500 Euro für die ersten 5 Jahre und 1000 Euro danach. Überdies unterliegen die ausgeschütteten Gewinne der Kapitalertragssteuer die aktuell 27,5% beträgt.

3 Förderungen und Finanzierungsmöglichkeiten

3.1 Finanzierungsmöglichkeiten

Die Finanzierung der Unternehmensgründung ist einer der wichtigsten Punkte mit denen sich angehende GründerInnen beschäftigen werden. Die Finanzierung im Vorfeld zu klären ist ausschlaggebend wie die Arbeitsweise im Unternehmen sich entwickelt und wem gegenüber die GesellschafterInnen Rechenschaft abzulegen haben. Dabei unterscheiden sich die Möglichkeiten grob in der Herkunft des Kapitals und es wird in Eigen- und Fremdkapital unterteilt. Dieser Abschnitt wird einige Möglichkeiten beschreiben die sich in der Videospielindustrie aber auch in anderen Branchen als erfolgreich erwiesen haben.

3.1.1 Eigenkapital

Nachdem die Kapitalbedarfsplanung erste Ergebnisse geliefert hat gilt es die Frage zu klären, welchen Teil davon man als UnternehmerIn selber beisteuern kann. Bei Finanzmitteln die selbst in das Unternehmen eingebracht werden spricht man von Eigenkapital, das laut Duden als „aus eigenen Mitteln aufgebrachtes Kapital zur Finanzierung einer Sache“ [3] definiert ist.

Es gibt hierzu keine genauen Zahlen wie viel Prozent des Gesamtkapitals aus eigenen Mitteln gestellt werden sollen doch hat sich ein Richtwert von 20% - 30% etabliert. [4] Eigenkapital kann nicht nur aus Eigenmitteln wie Bargeld, Wertpapieren oder diversen Bankguthaben bestehen sondern kann auch mit Eigenleistungen (Handarbeit im neuen Büro, Ausmalen, ...) und der Beteiligung von informellen Geldgebern wie Freunden und Familie ausgebaut werden. Weitere Möglichkeiten zum Ausbau des Eigenkapitalanteils sind Business Angles, Crowdfunding oder Venture Capital welche anschließend genauer beschrieben werden.

Eigenmittel

Ein Teil des Eigenkapitals sind die Eigenmittel. Unter diesem Sammelbegriff versteht man Finanzierungsmittel die der/die UnternehmerIn selber aufbringen kann. Einige dieser Mittel sind Bargeld oder schnell liquidierbare Mittel wie Wertpapiere und Sachgegenstände die veräußert werden können. Zu den Eigenmitteln zählen auch Werte die eventuell beleihbar sind wie Grundbesitz oder etwaige Lebensversicherungen. Gerade in der Anfangsphase neuer Videospielestudios können die GründerInnen versuchen durch das Einbringen von schon vorhandener Hardware die Anschaffungskosten zu senken. Auch durch Eigenleistungen wie zum Beispiel handwerkliche Tätigkeiten im neuen Büro kann gerade zu Beginn eines Unternehmens Geld eingespart werden. GründerInnen neuer Studios sollten deshalb genau abwägen wie viel des Kapitalbedarfs sich durch Eigenmittel und Eigenleistungen decken lässt und wo es mehr Sinn machen würde Geld zu investieren.

Der Meinung des Autors nach sollten GründerInnen eines neuen Studios versuchen so viel wie

möglich durch Eigenleistung und die Einbringung schon vorhandener Arbeitsgeräten und sogar Infrastruktur abzudecken. Ist es möglich in den ersten paar Monaten effizient auch mit schon vorhandener Hardware in der Wohnung eines/einer PartnerIn zu arbeiten wird Geld eingespart welches eventuell den Ausschlag geben könnte ob das Studio genug Reserven hat um ein weiteres Projekt zu starten.

Business Angles

Als Business Angles versteht man Personen, welche junge Unternehmen mit Eigenkapital, Erfahrung und einem etablierten Netzwerk unterstützen. Oftmals interessant für Business Angles sind Unternehmen mit einer innovativen Geschäftsidee bei denen ein hohes Wachstumspotential sichtbar ist. Von Seiten des Unternehmens ist es auch wichtig sich zu überlegen ob das Know-How des Business Angles zu den Zielen des eigenen Unternehmens passt und ob ein gewisses Basisvertrauen vorhanden ist. [5]

Crowdfunding

Crowdfunding ist eine Investitionsform die gerade in der Videspieleindustrie aktuell immer öfters angewandt wird. Hierbei handelt es sich nicht um eine einzelne Person die das Unternehmen unterstützt sonder um eine Gruppe aus einzelnen Investoren die kleinere Geldbeträge investieren. Ein Vorteil für den/die UnternehmerIn ist, dass oftmals den Investoren kein Mitspracherecht am Produkt eingeräumt wird. Die Investoren erhalten oftmals eine bestimmte Version des Produktes oder andere Gegenleistungen für ihre Unterstützung. Bekannte Plattformen die als Service genutzt werden können sind Kickstarter oder Indiegogo. Das Unternehmen kann auf diesen Plattformen seine Crowdfundingkampagnen planen und abwickeln und dabei auf eine große Nutzerbasis zugreifen welche von den Platzformbetreibern aufgebaut wurde. [6]

Venture Capital

Beim Venture-Capital handelt es sich um eine Art der Beteiligungsfinanzierung wobei mehrere Venture-Capital-GesellschafterInnen sich an jungen Unternehmen beteiligen. Ziel dieser GesellschafterInnen ist es bei einem späteren Wiederverkauf der Anteile einen Gewinn zu erzielen. Als UnternehmerIn muss man jedoch bedenken, dass Venuter-Capital oftmals nur jenen Unternehmen gewährt wird deren Ideen einen hohen Innovationsgrad aufweisen und bei denen ein sehr hohes Wachstumspotential prognostiziert wird. Seit dem Jahr 2013 stellt auch der Staat Österreich mit dem 'aws Gründerfond' Beteiligungskapital für junge Unternehmen zur Verfügung. Oftmals befürchten junge UnternehmerInnen eine Einschränkung ihrer unternehmerischen Rechte sollten sie Venture-Capital annehmen. Um dies zu vermeiden und auf beiden Seiten festzulegen welche Erwartungen im Raum stehen ist auch hier die schriftliche Fixierung in einem Vertrag zu bedenken. [7]

3.1.2 Fremdkapital

Als Gegensatz zu dem oben beschriebenen Eigenkapital ist das Fremdkapital die zweite Möglichkeit um die Finanzierung zu sichern. Bei einer Finanzierung mittels Fremdkapital wie zum Beispiel einem Bankkredit nimmt der Kapitalgeber eine Gläubigerstellung gegenüber den UnternehmerInnen ein. Die Kapitalnehmer verpflichten sich zur Rückzahlung des erhaltenen Betrages mittels durch einen Vertrag festgelegte Teilbeträge. Einige Gemeinsamkeiten aller Formen von Fremdkapital sind die Bereitstellungspflicht von Sicherheiten von Unternehmensseite sowie die verpflichtende Rückzahlung samt Zinsen unabhängig von der wirtschaftlichen Situation des Unternehmens. [8]

Bankkredit

Eine Möglichkeit der Fremdfinanzierung die in Österreich häufig genutzt wird ist die Finanzierung mittels Bankkredit. Man unterscheidet hier ganz grob zwischen Investitionskrediten und Betriebsmittelkredit. Investitionskredite dienen der langfristigen Finanzierung von Anlagevermögen (Büroräume, Maschinen, ...). Betriebsmittelkrediten hingegen fungieren als kurzfristige Finanzierungsmittel meist für laufende Zahlungen und zeitnahe Ausgaben. Strebt man als NeugründerIn einen Kredit an ist gerade die Bereitstellung von Sicherheiten ein wichtiger Punkt auf welchen bei den Verhandlungen mit der Bank geachtet werden sollte. Die Sicherheiten sollten möglichst schnell liquidierbar sein. Oftmals verlangt eine Bank gerade bei NeugründerInnen die Haftung mit dem gesamten Privatvermögen. Neben Finanzmitteln werden auch Bürgschaften als Sicherheiten anerkannt wobei hier darauf geachtet werden sollte, dass dem Bürgen alle Risiken der Bürgschaft bekannt sind. [9]

Um besser vorbereitet in Bankverhandlungen zu treten empfiehlt der Autor diesen Leitfaden für ein Bankgespräch (<https://www.gruenderservice.at/site/gruenderservice/publikationen/Leitfaden-Bankgesprach--WIFI---Online-Dokument.html>) der von der Wirtschaftskammer Österreich (WKO) und dem Gründerservice zur Verfügung gestellt wird.

3.2 Förderungen in Wien

Neben einer guten und soliden Finanzierungsbasis bieten gerade Förderungen eine wichtige Starthilfe bei der Neugründung. Auch Förderungen für einzelne Projekte können gerade für Videospielstudios interessant sein und den Projekterfolg maßgeblich beeinflussen. Es gibt verschieden Arten der Unterstützung die auch auf den verschiedenen Ebenen wie Bund, Land oder EU-weit vergeben werden. Die Art der Unterstützung geht von Investitionen über Begünstigung bei Abgaben bis hin zu Beratungshilfe. Da Förderungen ein Bereich sind der sich sehr schnell verändert entschied sich der Autor diesen Abschnitt als Referenzpunkt zu gestalten der einen Überblick über verschiedene Förderstellen gibt. Einige dieser Anlaufstellen richten sich speziell an aufstrebende Videospielstudios oder einzelne Projekte die als Basis einer Firmen-

gründung fungieren könnten. [10]

Förderungsstelle Wirtschaftsagentur Wien - <https://wirtschaftsagentur.at/>

Content Award - <https://wirtschaftsagentur.at/kreativwirtschaft/wettbewerbe/content-vienna/>
inna (Innovation Network Austria) - <http://www.inna.at/netzwerk/foerderungen>

Gründung - <https://www.wko.at/service/w/unternehmensfuehrung-finanzierung-foerderung/Unternehmensgruendungen.html>

Um die Chancen für eine Förderung zu erhöhen gilt es für GründerInnen drei Punkte einzuhalten die aus der Sicht des Autors die wichtigsten Voraussetzungen sind um einen guten Eindruck zu hinterlassen. Es ist wichtig sich **rechtzeitig zu informieren** und herauszufinden welche Kriterien es für die Förderung gibt und wann ein Antrag einzureichen ist. Sollte es noch offene Fragen geben ist es wichtig **nachzufragen** und anschließend nur dann einzureichen wenn man **alle Unterlagen vollständig und gewissenhaft vorbereitet hat**.

Gründungsprivilegierung

Eine Art der Förderung die für NeugründerInnen einer GmbH von Interesse sein kann ist die Möglichkeit Gründungsprivilegien in Anspruch zu nehmen. Diese müssen schon in der ersten Fassung der Gesellschaftsvertrag einer GmbH festgelegt werden stellen aber für die NeugründerInnen einen entscheidenden Vorteil dar. Werden die Gründerprivilegien in Anspruch genommen können im Vertrag gründungsprivilegierte Stammeinlagen festgelegt werden. Die Summe derer muss 10.000 Euro betragen und von diesen muss die Hälfte, also 5.000 Euro, bar eingezahlt werden. Dies bedeutet also, dass die Stammeinlagen die normalerweise 35.000 Euro betragen hier auf 10.000 Euro reduziert werden. Das erlaubt sowohl eine Gründung mit weniger Startkapital wie auch eine Reduzierung der Notarkosten da sich diese nach der Höhe des Stammkapitals richten. Die Privilegien enden nach 10 Jahren können jedoch auch schon früher beendet werden sollte die Mindesteinzahlungserfordernisse von 17.500 Euro erreicht worden sein. In der Zeit in der die Privilegien aktiv sind, haften die GesellschafterInnen nur bis zu den getätigten Einlagen. [11]

4 Marktübersicht Wien

Als GründerIn ist es wichtig den Markt und dessen aktuelle Situation zu kennen und im GründerInnen in Wien einen kurzen Überblick über die aktuelle Marktsituation in Wien zu geben beschreibt der Autor in diesem Abschnitt kurz einige der bekanntesten Unternehmen in Wien sowie die in letzter Zeit wachsende Indie-Entwickler Szene in Wien. Die Unternehmen wurden basierend auf Erfahrungen des Autors ausgewählt und sind eine rein subjektive Wahl die keinerlei Wertung enthält.

4.1 Sproing

Das Unternehmen Sproing wurde im Jahr 2001 von Harald Riegler und Gerhard Seiler gegründet. Sproing entwickelte seit dem viele Titel unter anderem einige Konsolentitel wie Cursed Mountain oder "SSchlag den Raab". Mit dem Aufkommen des Free-to-Play Geschäftsmodells fokuzierte sich Sproing mehr auf mobile Spiele. Bei dem mobilen Free-to-Play Spiel Ästrix & Friends fungierte Sproing selbst als Entwickler und Publisher. Das Unternehmen entwickelte nebenbei eine eigene C++ Engine namens 'Athena 2' mithilfe derer einige der Spiele entwickelt wurden. Sproing investierte damit während einer Zeit von 15 Jahren einige Arbeit in interne Technologien anstatt auf Fertiglösungen wie die Unreal Engine oder Unity zu setzen. [12] Sproing war eine lange Zeit eines der größten Studios Österreichs mit rund 105 Mitarbeitern in den besten Zeiten bis im November 2016 auf Grund der Insolvenz des Studios die Belegschaft abgebaut werden musste. Der Grund dafür seien Ausfälle von mehreren Projekten gewesen. Das zeigt wiederum, dass auch gut etablierte und erfahrene Unternehmen in der Spieleindustrie zeitweise mit Problemen zu kämpfen. [13]

4.2 Mi'pu'mi

Mi'pu'mi Games ist ein Videospielstudio mit Sitz in Wien. Das Unternehmen wurde 2009 gegründet und hat aktuell ein Team von rund 25 Mitarbeitern. Mi'pu'mi ist bekannt durch ihre Zusammenarbeit mit dem Studio IO-Interactive mit denen zusammen sie an der Spielereihe 'Hitman' arbeiten. Neben 'Hitman' arbeitet das Unternehmen zusammen mit Redbull an den 'Redbull Mindgames' und erst vor kurzem wurde 'The Lions Song' veröffentlicht womit MiPuMi durchwegs gute Kritiken gesammelt hat. [14]

4.3 Indie-Entwickler Szene

Neben den oben genannten Studios und anderen wie zum Beispiel Rarebyte, Stillalive Studios oder Bloodirony Games hat sich in Wien in den letzten Jahren eine gut vernetzte Indie-Entwickler Szene etabliert. Neben monatlichen Treffen in dem Coworking-Space Stockwerk bietet Wien mit dem ReVersed Festival und der Playaustria Messe eine Umgebung, in der gerade kleinere Entwickler schnell Gleichgesinnte finden. Dieser Aspekt ist für GründerInnen deshalb interessant da diese Treffen und Messen perfekte Orte sind um sich nach passenden Mitarbeitern umzusehen oder seine eigenen Projekte auszustellen und qualifiziertes Feedback einzuholen.

5 Schlusswort

Abschließend ist es dem Autor ein Anliegen zu sagen, dass der Weg zu einem Videospielstudio sicherlich kein leichter ist und auch oftmals nach dem ersten Projekt endet. Doch ist gerade für kleinere Teams, welche einen großen Teil aus Eigenmittel beitragen können der Fehlschlag mit geringeren Folgen verbunden. Trotz eines Fehlschlages kann man viel aus einer Produktion im Rahmen eines eigenen Studio lernen und diese angeeigneten Fähigkeiten in der weiteren Karriere weiterverwenden. Diese Arbeit dient letztendlich hoffentlich dazu dem interessierten Leser/der interessierten Leserin einen besseren Überblick über die Möglichkeiten und Prozesse der Gründung in Österreich und Wien zu geben. Es ist jedoch anzumerken, dass die Informationen dieser Arbeit letztlich nur als Ausgangspunkt und Starthilfen zu weiteren und notwendigen Recherchen dienen.

6 Fragen zur Arbeit

Welche Möglichkeiten gibt es als UnternehmerIn den Eigenkapitalanteil eines Unternehmens zu erhöhen?

Um den Eigenkapitalanteil zu erhöhen bieten sich folgende Möglichkeiten an:

- Investition von Business Angels
- Verhandlungen mit einem Venture-Capital Unternehmen und Investitionen derer bei Interesse
- Starten einer Crowdfunding Kampagne
- Einbringen weiterer Eigenmittel falls vorhanden

Was ist der Unterschied einer 'normalen' GmbH und einer mit Gründungsprivilegien?

Eine GmbH ohne Gründungsprivilegien benötigt zum Zeitpunkt der Gründung ein Stammkapital von 35.000 Euro wobei davon die Hälfte, also 17.500 Euro, in bar eingezahlt werden müssen. Eine gründungsprivilegierte GmbH hingegen benötigt ein Stammkapital von 10.000 Euro wobei hier nur 5.000 Euro bar eingezahlt werden müssen. Diese Privilegien gelten maximal 10 Jahre.

Wie definiert sich ein Markt und welchen Sinn macht eine Marktanalyse in der Planungsphase einer Neugründung?

Laut der Definition, die diese Arbeit verwendet, ist ein Markt das 'Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage, aufgrund dessen sich Preise bilden'. Eine Marktanalyse ist deshalb für NeugründerInnen sinnvoll, da es mit den Ergebnissen einer solchen leichter ist, Entscheidungen zu treffen. Es ist somit einfacher die Konkurrenz im Auge zu behalten und gerade bei Spielen eine Nische zu finden welche die Konkurrenz noch nicht abdeckt. Neben der Konkurrenz lernt man auch einiges über das Publikum des Marktes und kann gegebenenfalls auf deren Nachfragen und Wünsche reagieren.

Literaturverzeichnis

- [1] Dr. Ingo Mecke, "Markt im Gabler Wirtschaftslexikon." [Online]. Available: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/markt.html>
- [2] "Einzelunternehmen auf Gründerservice.at." [Online]. Available: <https://www.wko.at/service/wirtschaftsrecht-gewerberecht/Einzelunternehmen.html>
- [3] Dudenredaktion, "Eigenkapital auf Duden online." [Online]. Available: <https://www.duden.de/node/712646/revisions/1381004/view>
- [4] "Finanzierung mit Eigenkapital auf Gründerservice.at." [Online]. Available: https://www.gruenderservice.at/site/gruenderservice/planung/Finanzierung_mit_Eigenkapital.html
- [5] "Business Angles auf Gründerservice.at." [Online]. Available: https://www.gruenderservice.at/site/gruenderservice/planung/Business_Angels.html
- [6] "Crowdfunding auf Gründerservice.at." [Online]. Available: <https://www.gruenderservice.at/site/gruenderservice/planung/Crowdfunding1.html>
- [7] Prof. Dr. Wolfgang Breuer, "Venture-Capital im Gabler Wirtschaftslexikon." [Online]. Available: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/venture-capital.html>
- [8] "Finanzierung mit Fremdkapital auf Gründerservice.at." [Online]. Available: https://www.gruenderservice.at/site/gruenderservice/planung/Finanzierung_mit_Fremdkapital.html
- [9] "Bankkredit auf Gründerservice.at." [Online]. Available: <https://www.gruenderservice.at/site/gruenderservice/planung/Bankkredit.html>
- [10] "Förderungen auf Gründerservice.at." [Online]. Available: <https://www.gruenderservice.at/site/gruenderservice/planung/Foerderungen.html>
- [11] Bundeskanzleramt Österreich, "Gründungsprivilegien einer GmbH." [Online]. Available: <https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/232/Seite.2320440.html>
- [12] S. Alexander Amon, Michael Hartinger, "Sproing auf indiegame.at." [Online]. Available: <http://www.indiegame.at/studios/sproing-interactive-medie-gmbh/>
- [13] derStandard.at Redaktion, "Österreichs grösster Spielehersteller Sproing ist insolvent." [Online]. Available: <http://derstandard.at/2000048205541/Oesterreichs-groesster-Spielhersteller-Sproing-ist-insolvent>
- [14] "About MiPuMi auf mipumi.at." [Online]. Available: <http://www.mipumi.com/about.html>

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1 Grafik einer Marktanalyse Deutschlands	2
Abbildung 2 Grafik einer Steuerübersicht aus Österreich	5

Abkürzungsverzeichnis

USP	Unique Selling Proposition
WKO	Wirtschaftskammer Österreich
OG	Offene Gesellschaft
KG	Kommanditgesellschaft
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
VC	Venture-Capital