

EAST WEST ECONOMICS

Crowdfunding-Konzept

Kampagnenstruktur, Reward-Entwürfe, Nettofinanzierung und Produktionsbedingungen.



Developer: Sascha Axmann

Publisher: sadigitalForce

Projektstatus: Vorproduktion

Planungsstand V1 / 1. Oktober 2026 EAST WEST ECONOMICS befindet sich in Vorproduktion. Budgets, Preise, Absatz und Kampagnenziele auf diesen Seiten sind Modellannahmen. Sie sind keine Ist-Zahlen, Finanzierungszusagen oder verbindlichen Verkaufsangebote. Eine Crowdfunding-Kampagne nimmt hier noch kein Geld an.

Eine Kampagne, die ein klares Stück Entwicklung unterstützt.

Crowdfunding soll Interesse in eine nachvollziehbare Unterstützung übersetzen. Der geplante Ansatz ist Reward-Crowdfunding: Unterstützer wählen ein beschriebenes digitales Paket. Sie erhalten daraus keine Unternehmensbeteiligung, keine Gewinnausschüttung und keine zugesagte Investorenrendite. Gespräche über individuelle Finanzierung werden getrennt geführt.

Der Entwurf setzt auf eine begrenzte Kampagne mit einem Bruttoziel von 150.000 €. Sie kann einen Teil einer bereits klar umrissenen Produktionsphase mitfinanzieren. Sie soll nicht die gesamte langfristige Vision finanzieren und wird erst gestartet, wenn der technische Nachweis, der Lieferumfang und die übrige Finanzierung nachvollziehbar sind.

Die Botschaft der Kampagne.

1989. Eine Regierung. Viele Interessen. Und eine Entscheidung, die alles verändert.

Die Geschichte beginnt in einer Welt im Wandel. Wer Verantwortung übernimmt, muss Ziele, Budgets und Folgen gemeinsam beurteilen. EAST WEST ECONOMICS möchte daraus ein eigenständiges Spielerlebnis entwickeln. Eine Kampagne zeigt zunächst, welchen begrenzten Ausschnitt das Team tatsächlich demonstrieren kann, bevor sie die weitere Vision erklärt.

Das Kampagnenvideo sollte nach dem spielbaren Slice neu produziert werden: Einstieg in den historischen Rahmen, echter Systemausschnitt, zwei Regierungsrollen, eine nachvollziehbare wirtschaftliche Folge und eine persönliche Erklärung von Sascha Axmann. Die vorhandenen Konzeptbilder können den Rahmen ergänzen. Sie dürfen den Technik- und Spielnachweis nicht ersetzen.

Reward-Entwürfe mit begrenzter Lieferlast.

Beitrag brutto	Entwurfsstufe	Geplanter Inhalt
15 €	Supporter	Projektberichte und freiwillige Namensnennung; kein Spielzugang.
39 €	Founder	Geplanter Gamezugang nach Verfügbarkeit plus digitales Founder-Material.
69 €	Founder Edition	Founder-Paket und digitales Art-/Making-of-Material.
129 €	Patron	Digitale Sammlung und freiwillige zusätzliche Danksagung.
299 €	Project Patron	Digitale Patron-Sammlung und besondere Danksagung nach Einwilligung.

Alle Stufen sind Vorschläge. Vor einem Kampagnenstart müssen Inhalt, Rechte, Auslieferung, Plattformfreigabe und Bedingungen konkret feststehen. Die Gamezugänge setzen einen tatsächlich verfügbaren Build und einen zulässigen Auslieferungsweg voraus. Digitale Zusatzinhalte werden nur angeboten, wenn ihr Produktionsaufwand im Reward- und Contentbudget gedeckt ist.

Die Rewards verleihen keine stärkeren Regierungsrechte, keine besseren Wirtschaftswerte und keine Kaufvorteile innerhalb der Simulation. Physische Waren sind im ersten Entwurf nicht vorgesehen. Damit werden Versand, Zoll und Lagerhaltung nicht in eine ohnehin anspruchsvolle Erstproduktion hineingezogen.

Von 150.000 € Brutto zu rund 95.000 € für Entwicklung.

Rechenschritt	Modellbetrag
Bruttoziel	150.000 €
Modellierte Zahlungsausfälle (3 %)	-4.500 €
Eingegangene Zusagen	145.500 €
Plattform (5 %)	-7.275 €
Payment (3 %)	-4.365 €
Payment je Backer (0,30 €)	-738 €
Steuerreserve (19/119 des Eingangs)	-23.231 €
Reward-Erfüllung (6 € je Backer)	-14.760 €
Für Entwicklung verfügbar	95.131 €

Die Gewichte der Reward-Stufen ergeben einen angenommenen durchschnittlichen Beitrag von 61 €. Daraus folgen rund 2.460 benötigte Backer. Die feste Payment-Gebühr und die Reward-Kosten werden vorsichtig für diese gesamte Anzahl angesetzt. Die Steuerreserve modelliert einen vereinfachten steuerpflichtigen Reward-Mix; die tatsächliche steuerliche Behandlung muss vor Kampagnenstart geprüft werden.

Kickstarter nennt für Deutschland 5 Prozent Plattformgebühr und bei regulären Beiträgen 3 Prozent plus 0,30 € Zahlungsabwicklung. Weitere Kosten oder länderspezifische Besonderheiten müssen in einer endgültigen Kalkulation berücksichtigt werden. Die 3 Prozent Zahlungsausfälle, die Reward-Kosten und die Steuerreserve sind eigene Annahmen.

Reichweite muss vor dem Start belegt sein.

Bei einer angenommenen Conversion von zehn Prozent wären für 2.460 Backer rund 24.600 qualifizierte Interessenten erforderlich. Das ist ein anspruchsvolles Ziel und kein bereits vorhandener Kontaktbestand. Newsletter-Kontakte, Steam-Wishlists und Besucher dürfen nicht einfach zusammengezählt werden: dieselben Personen können mehrfach vorkommen, und nicht jeder Kontakt wird zum Unterstützer.

Vor dem Start braucht es einen Herkunftsnachweis der Kontakte und eigene Tests. Ein angegebener Anteil an Unterstützung sollte auf tatsächlich beobachtetem Verhalten beruhen, etwa auf unverbindlicher Auswahl einer Reward-Stufe. Als zusätzlicher interner Prüfwert kann Interesse für 30 Prozent des Ziels vor Kampagnenstart angestrebt werden. Auch das ist ein vorgeschlagener Schwellenwert, keine Zusage einzelner Unterstützer.

Bezahlte Ansprache wird zunächst mit einem begrenzten Testbudget geprüft. Ein vorgeschlagener Kampagnen-Prüfwert ist höchstens 8 € Akquisitionskosten je zahlendem Backer. Die wirkliche Grenze ergibt sich aus verfügbarem Beitrag, Kosten der Inhalte und dem übrigen Budget. Werbekosten sind bereits Bestandteil des Entwicklungs-/Marketingbudgets und werden nicht noch einmal von derselben Crowdfunding-Zahl abgezogen.

Ablauf vom Nachweis bis zur Lieferung.

Abschnitt	Vorgesehene Arbeit	Freigabegrundlage
Vorbereitung	Slice, Rechte, Reward-Mix, Kosten, Plattform und Steuerbehandlung klären.	Belegbarer Lieferumfang und vollständig finanzierbarer nächster Schritt.
Aufbauphase	Konzept erklären, Demo zeigen, Kontakte mit Einwilligung gewinnen und Herkunft messen.	Eigene Nachfrage- und Conversion-Daten.
30 Tage Kampagne als Vorschlag	Startbericht, Systemvorführungen, Fragen beantworten und begründete Fortschrittsmeldungen.	Aktueller Kampagnenstand, realistische Aktualisierungen.
Nach erfolgreichem Abschluss	Zahlungsausfälle prüfen, Steuerreserve sichern, Reward-Liste und Lieferplan abgleichen.	Tatsächlicher Eingang statt Bruttozusage.
Produktion und Auslieferung	Monatlicher Bericht, Änderungen erklären, Inhalte prüfen und vereinbarte Rewards liefern.	Nachweis der Verfügbarkeit und geltende Bedingungen.

Die Termine sind relative Arbeitsschritte. Ein konkreter Kalender wird erst aus dem erreichten Projektstand und dem vereinbarten Lieferplan abgeleitet. Bei einem All-or-nothing-Modell entsteht ohne erfolgreich erreichtes Ziel kein planbarer Kampagnenmittelzufluss. Das Projekt muss für diesen Fall Umfang, Fortführung oder einen neuen Finanzierungsschritt neu beurteilen.

Stretch Goals mit einem eigenen Kostenblatt.

Zusätzliche Mittel erweitern nicht automatisch das Spiel. Für jedes Stretch Goal werden Aufwand, Abzüge, Lieferwirkung und Verzögerungsrisiko separat berechnet. Geeignete erste Optionen können zusätzliche digitale Making-of-Inhalte oder eine klar abgegrenzte Sprachfassung sein, sobald die dafür benötigten Rechte und Angebote vorliegen.

Neue Länder, umfassende Diplomatie oder ein erheblich größerer Multiplayer-Umfang sollten nicht als spontane Schwellenprämien zugesagt werden. Sie verändern die Produktion und benötigen eigene technische sowie wirtschaftliche Gates. Überschüsse können zunächst die Reserve stärken, bevor sie weitere Lieferpflichten schaffen.

Was vor einer öffentlichen Kampagne feststehen muss.

Prüfpunkt	Benötigtes Ergebnis
Technik	Vorfühbarer Slice mit echter Funktion und klarer Kennzeichnung übriger Konzeptmedien.
Finanzierung	Gesamtbedarf, verfügbarer Nettoanteil und belegte Finanzierungslücke.
Rewards	Konkreter Inhalt, Rechte, Stückzahlen, Kosten und Auslieferungsbedingungen.
Recht und Steuer	Plattformbedingungen, Verbraucherinformationen, Datenschutz und konkrete Steuerbehandlung.
Nachfrage	Zeitgestempelte Kontakt-/Wishlist-/Demo-Daten, ohne Mehrfachzählung.
Kommunikation	Ansprechpartner, Fortschrittsberichte und Vorgehen bei Verzögerungen.

Quellen und Aussagegrenzen

Kickstarter · Gebühren Deutschland

5 % Plattform sowie 3 % + 0,30 € pro regulärem Beitrag; erfolgreicher Kampagnenabschluss.

<https://www.kickstarter.com/help/fees?country=DE>

Kickstarter · Funding Goal

All-or-nothing und Kalkulation des Finanzierungsziels.

<https://updates.kickstarter.com/how-to-set-the-right-funding-goal-for-your-kickstarter-campaign/>

Steamworks · Abrechnung

Erstattungen und Steuern werden vor der vertraglichen Erlösaufteilung berücksichtigt. 30 % ist hier eine Annahme.

https://partner.steamgames.com/doc/finance/payments_salesreporting/faq

Steamworks · Early Access

Spielbarer vorhandener Build erforderlich; nicht allein zur Entwicklungsfinanzierung einsetzen.

<https://partner.steamgames.com/doc/store/earlyaccess>

Förderdatenbank · Games-Förderung

Mögliche Förderprüfung; Berechtigung, aktueller Aufruf und Projektbeginn gesondert prüfen. Kein Zuschuss im Finanzierungsmodell.

<https://www.foerderdatenbank.de/FDB/Content/DE/Foerderprogramm/Bund/BMBF/games-foerderung-des-bundes.html>

VermAnlG § 2a

Gesetzlicher Rahmen für bestimmte öffentliche Schwarmfinanzierungen; keine pauschale Freistellung dieses Projekts.

https://www.gesetze-im-internet.de/vermanlg/__2a.html

Preise, Teamgrößen, Absatz und Kosten sind Vorschläge, keine genehmigten Verkaufsangebote oder Dienstleisterangebote.

35.000, 150.000 und 300.000 Verkäufe über drei kommerzielle Jahre sind ungeprüfte Szenarien, keine Nachfrageprognose.

Umsatzsteuer wird vereinfachend mit 19 Prozent modelliert; Länder-Mix, Besteuerung und steuerliche Behandlung der Rewards sind gesondert zu prüfen.

30 Prozent Plattformanteil ist eine Rechenannahme; ein Vertrag mit Steam liegt für die Rechnung nicht vor.

Crowdfunding-Auszahlung ist ein Finanzierungsmittel, nicht zusätzlich zu erfassender Game-Verkaufsumsatz. Reward-Spielzugänge sind aus späteren Retail-Stückzahlen ausgeschlossen.

Der Projektdeckungswert ist keine GuV, kein EBITDA und keine Investor-Rendite. Er vergleicht Modellzuflüsse nach Abzügen mit Budget und laufendem Betrieb.

Ertragsteuern, Quellensteuern, Wechselkurse, Finanzierungszinsen und individuelle Investoren-/Publisher-Anteile sind nicht modelliert.

Monate 1 bis 24 beginnen erst bei einem beschlossenen, finanzierten Produktionsstart. Kommerzielle Jahre 1 bis 3 beginnen bei einem tatsächlichen Release.

Zugesagte Finanzierung, vorhandene Liquidität, tatsächliche Wishlist-/Backer-Zahlen und Umsatznachweise sind nicht belegt; nicht mit null Ist gleichzusetzen.

Kontakt

sadigitalFORCE - Wir erschaffen Träume

Inh. Sascha Axmann

Ehrenbergstr. 16a (BF 18572)

10245 Berlin

Tel. +49 30 8145094-00

info@sadigitalforce.digital

www.sadigitalforce.digital