

# EAST WEST ECONOMICS

## Investor Brief

Produktstrategie, Kapitalbedarf, Meilensteine, Monetarisierung und Prüfunterlagen.



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.

# Warum dieses Game einen eigenen Platz verdient.

EAST WEST ECONOMICS verfolgt eine klar umrissene Spielidee: Ein Staat wird im Multiplayer von mehreren Personen mit unterschiedlichen Ämtern geführt. Budgets, Rechte und Konsequenzen sollen tatsächlich miteinander verbunden sein. Politische Entscheidungen wirken auf Wirtschaft und Alltag zurück. Der historische Ausgangspunkt liefert Orientierung; die spätere Entwicklung soll aus dem Zusammenspiel der Systeme und der Spieler entstehen.

Die Besonderheit liegt nicht in einer möglichst langen Funktionsliste. Sie liegt im Zusammenspiel von kausaler Simulation, Regierungsrollen und einer persistenten Welt. Für eine Investitionsprüfung müssen diese Zusammenhänge vor allem demonstrierbar werden. Der erste Umfang konzentriert sich deshalb auf ein enges 1989-Szenario, voraussichtlich DDR/Ost-Berlin, statt bereits die gesamte Welt zu versprechen.

# Produktkern und Produktionsgrenze.

| Im begrenzten Nachweis                                 | Spätere Erweiterung nach eigenem Gate                          |
|--------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| Ein autoritativer Welt-Tick und gespeicherter Zustand  | Weitere Länder und Staatenverbände.                            |
| Eine wirtschaftliche Entscheidung mit sichtbarer Folge | Umfassendere Diplomatie und politische Neuordnungen.           |
| Wenige Regierungsrollen mit nachvollziehbaren Rechten  | Breite Karriere-, Nachfolge- und Institutionssysteme.          |
| Save/Restore, wiederholbare Tests und Basisbetrieb     | Umfassende Living Media und zusätzliche City Layers.           |
| Eine klare, testbare Spielschleife                     | Weitere Szenarien und Inhalte nach Nachfrage und Finanzierung. |

Die Engine-Auswahl ist noch durch einen begrenzten Technikvergleich zu begründen. Der kausale Simulationskern soll unabhängig von der Darstellungseengine entwickelt werden. Premium-3D ist eine gestalterische Zielrichtung; die Auswahl eines konkreten Stacks wird nicht aus den vorhandenen Konzeptbildern abgeleitet.

# Zielgruppe und Nachfragenachweis.

Der erste Zielgruppenansatz richtet sich an Spieler von Wirtschafts- und Staatsimulationen, an Menschen mit Interesse an Zeitgeschichte und an Gruppen, die komplexe Entscheidungen gemeinsam treffen möchten. Diese Segmentierung ist eine Arbeitshypothese. Eine belastbare Marktgröße, bestehende Verkaufszahlen und aktuelle Wishlist-Zahlen sind für diesen Stand nicht belegt.

Vor einer breiten Produktion sollte die Spielidee mit klar bezeichnetem Konzeptmaterial und anschließend mit einer spielbaren, begrenzten Fassung geprüft werden. Wichtig sind nicht nur Besucherzahlen. Erfasst werden sollen Quellen der Kontakte, Interesse an den Regierungsrollen, Verständnis der Spielschleife und wiederholte Nutzung einer Demo. Ein Konzepttrailer dient dem ersten Eindruck; er ersetzt keinen Nachfrage- oder Technikenachweis.

# Budget aus Aufgaben und Kapazität.

| Phase                                         | Dauer ab Start | Team    | Grundbudget | 20 % Reserve | Gesamt      |
|-----------------------------------------------|----------------|---------|-------------|--------------|-------------|
| A / Technical Proof und Vertical Slice        | 6 Monate       | 2,5 FTE | 150.000 €   | 30.000 €     | 180.000 €   |
| B / Begrenzte Produktion und Veröffentlichung | 18 Monate      | 5 FTE   | 850.000 €   | 170.000 €    | 1.020.000 € |

| Kostenblock              | Phase A   | Phase B   |
|--------------------------|-----------|-----------|
| Personal                 | 97.500 €  | 585.000 € |
| Design und Content       | 18.000 €  | 90.000 €  |
| Infrastruktur            | 4.500 €   | 30.000 €  |
| Qualität und Tests       | 7.500 €   | 50.000 €  |
| Recht und Administration | 6.000 €   | 20.000 €  |
| Marketing                | 16.500 €  | 75.000 €  |
| Grundbudget              | 150.000 € | 850.000 € |
| Reserve                  | 30.000 €  | 170.000 € |

Die Personalannahme beträgt 6.500 € je FTE und Monat als angenommener Vollkostenansatz. Phase A rechnet mit 2,5 FTE über sechs Monate, Phase B mit fünf FTE über weitere 18 Monate. FTE bezeichnet eine rechnerische Vollzeitkapazität, keine bereits eingestellten Mitarbeiter. Die Einzelansätze müssen durch Angebote und eine real verfügbare Besetzung ersetzt werden.

Die 20-Prozent-Reserve soll Unsicherheit auffangen. Sie ist keine automatische zusätzliche Funktionsfreigabe. Bei teureren Personal- oder Technikannahmen muss entweder der Umfang reduziert oder die Finanzierung erhöht werden. Das vorsichtige Szenario setzt deshalb ein 20 Prozent höheres Entwicklungsbudget an.

# Meilensteine statt eines ungesicherten Erscheinungsdatums.

| Gate                  | Relativer Rahmen                                         | Nachweis und Entscheidung                                                                           |
|-----------------------|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Technical Proof       | Innerhalb Phase A                                        | Autoritativer Welt-Tick, Persistenz, Rollenprüfung und reproduzierbarer Test.                       |
| Vertical Slice        | Bis Ende der geplanten sechs Monate                      | Enges Szenario, wirtschaftliche Entscheidung, sichtbare Folge und mindestens zwei Regierungsrollen. |
| Produktionsfreigabe   | Nach Slice-Prüfung                                       | Kosten/Umfang aktualisiert, Team und Rechte geklärt, nächste Phase finanziert.                      |
| Begrenzter Paid Build | Innerhalb Phase B, sobald die Anforderungen erfüllt sind | Spielbarer Wert, Save/Restore, Support, Sicherheits- und Qualitätsprüfung.                          |
| Weiterentwicklung     | Nach Nutzung und Finanzierung                            | Zusätzliche Inhalte nur mit eigenem Budget und überprüfbarem Bedarf.                                |

Monat 1 beginnt erst bei einem beschlossenen und finanzierten Produktionsstart. Die 24 Monate sind ein Planungsrahmen, kein zugesagter Kalendertag für einen Release. Der monatliche Liquiditätsplan setzt modellhaft die gesamte Phase-A-Finanzierung in Monat 1 und die gesamte Phase-B-Finanzierung in Monat 7 an. Er zeigt damit den Mittelbedarf bei vollständiger Finanzierung; vorhandene Bankbestände sind nicht belegt.

# Wie die Finanzierung zusammenkommen könnte.

Der erste Gesprächsrahmen sieht 180.000 € für Phase A vor. Für Phase B werden im Basismodell 1.020.000 € benötigt. Eine spätere Crowdfunding-Kampagne mit 150.000 € Bruttoziel könnte nach den angenommenen Abzügen rund 95.131 € beitragen. Damit verbleiben für Phase B rund 924.869 € aus privaten, strategischen oder Publisher-Mitteln. Zusammen mit Phase A ergibt das rund 1.104.869 € an übrigen Mitteln.

Fördermittel sind eine mögliche ergänzende Prüfung, aber kein Ersatz für eine belegte Zusage. Antrag, Projektbeginn, Eigenmittel und Kumulierungsregeln müssen zum konkreten Vorhaben passen. Die bereits bekannte Games-Förderung wird deshalb als Quelle genannt, ohne ihre Bewilligung oder eine bestimmte Förderquote für EAST WEST ECONOMICS zu behaupten.

Das Vorhaben wird im Rahmen eines Einzelunternehmens präsentiert. Eine Beteiligungsstruktur ist noch nicht dokumentiert. Gesellschaftsform, Rechtezuordnung und Vertragsgestaltung müssen vor einem individuellen Finanzierungsangebot geklärt werden. Auf dieser Website werden keine Gesellschaftsanteile verkauft, keine Darlehensbedingungen angeboten und keine Renditen zugesagt.

# Was die drei Szenarien aussagen.

| Szenario   | Retail-Verkäufe / 3 Jahre | Entwicklungsbudget | Studio-Zuflüsse nach Abzügen | Betrieb / 3 Jahre | Projektdeckung inkl. CF |
|------------|---------------------------|--------------------|------------------------------|-------------------|-------------------------|
| Vorsichtig | 35.000                    | 1.440.000 €        | 415.522 €                    | 567.520 €         | -1.496.867 €            |
| Basis      | 150.000                   | 1.200.000 €        | 2.660.561 €                  | 839.840 €         | 715.852 €               |
| Wachstum   | 300.000                   | 1.320.000 €        | 6.726.732 €                  | 1.591.733 €       | 3.910.130 €             |

Die Absatzmengen von 35.000, 150.000 und 300.000 Retail-Verkäufen über drei kommerzielle Jahre sind ausdrücklich unvalidierte Modellfälle. Sie zeigen die Wirkung von Absatz, Preisnachlässen, Erstattungen, Plattformanteil und Betriebskosten. Im vorsichtigen Fall entsteht eine erhebliche Unterdeckung. Das ist ein wesentlicher Projektrisikohinweis, kein Randfall, der ausgeblendet werden darf.

Projektdeckung bedeutet hier: modellierte Studio-Zuflüsse aus Retail und Erweiterungen plus verfügbares Crowdfunding, abzüglich Entwicklungsbudget und laufendem Betrieb. Sie ist kein Gewinn nach Steuern, kein EBITDA und keine Investorenrendite. Finanzierungszinsen, individuelle Investoren-/Publisher-Anteile, Ertrag- und Quellensteuern sowie Wechselkurse sind noch nicht berücksichtigt.

# Risiken und konkrete Gegenmaßnahmen.

| Risiko                    | Wirkung                                                           | Vorgesehene Begrenzung                                                                         |
|---------------------------|-------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Zu großer Umfang          | Kosten und Termine laufen der Nachfrage voraus.                   | Enger Erstumfang, technische Gates und Änderungsbudget.                                        |
| Unbewiesene Simulation    | Konzeptmaterial sieht überzeugend aus, Systeme tragen noch nicht. | Reproduzierbarer Proof vor Produktionsfreigabe.                                                |
| Schwache Nachfrage        | Verkäufe reichen nicht zur Budgetdeckung.                         | Messbare Demo-/Wishlist-Daten und stufenweise Vermarktung.                                     |
| Persistenter Betrieb      | Server, Moderation und Support kosten dauerhaft Geld.             | Lasttest, Betriebskosten pro aktivem Nutzer und Abschalt-/Exportkonzept vor Verkauf klären.    |
| Unklare Rechte            | Content oder Entwicklung können nicht wie geplant genutzt werden. | Quellenregister, Verträge und Rechtekette vor Veröffentlichung.                                |
| Finanzierungslücke        | Eine begonnene Phase kann nicht abgeschlossen werden.             | Gesicherte Mittel je Phase; kein Plan, der zwingend frühe Verkäufe zur Fertigstellung braucht. |
| Vertragliche Erlösanteile | Verfügbarer Studio-Zufluss fällt geringer aus.                    | Separater Recoup-/Revenue-Share-Zahlplan vor Vertragsabschluss.                                |

# Welche Unterlagen ein vertieftes Gespräch benötigt.

Das öffentliche Set liefert Projektkonzept und Rechenlogik. Ein vertraulicher Datenraum sollte zusätzlich die tatsächlich verfügbaren Unternehmens- und Projektnachweise enthalten. Dieser Stand enthält noch keine belegte Teamvertragsliste, keine Bankbestätigung, keine aktuelle Umsatzreihe und keine freigegebene Beteiligungsstruktur.

| Unterlagenbereich          | Zu ergänzender Nachweis                                                                |
|----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| Identität und Organisation | Inhaberdaten, Unternehmensunterlagen und mögliche spätere Gesellschaftsstruktur.       |
| Produkt und Technik        | Demo, Build-Protokolle, Architekturentscheidung und Testberichte.                      |
| Finanzen                   | Angebote, Zahlplan, Kontostand, zugesagte Mittel und monatlicher Soll/Ist-Bericht.     |
| Rechte                     | Arbeits-/Werkverträge, Quellcode-, Bild-, Musik- und Datenrechte.                      |
| Nachfrage                  | Zeitgestempelte Plattform-/Wishlist-Exporte und nachvollziehbare Demo-Daten.           |
| Finanzierungsvertrag       | Mittelverwendung, Informationsrechte, Rückzahlungs-/Recoup-Mechanik, IP und Kündigung. |

Geplant ist ein monatlicher Projektbericht mit Budgetverbrauch, verbleibender Liquidität, erreichten Gates und offenen Risiken. Zahlen werden mit Belegen und Perioden abgeglichen. Umfangsänderungen brauchen einen klaren Änderungsbeschluss. Diese Berichtsstruktur ist Teil des Konzepts und noch kein bestehender geprüfter Reporting-Prozess.

# Ein Premium-Spiel mit klarer Gegenleistung.

Das vorgeschlagene Geschäftsmodell beginnt mit einem einmaligen Kauf des tatsächlich verfügbaren Spiels. Als Basisannahme verwendet die Rechnung 34,90 € brutto. Die Szenarien prüfen zusätzlich 29,90 € und 39,90 €. Das sind Preisvorschläge für die Planung, keine heute buchbaren Angebote.

Der Erstumfang braucht einen klar beschriebenen Gegenwert: ein verfügbares Szenario, nachvollziehbare Regierungsrollen, eine funktionierende Spielschleife und einen verlässlich kommunizierten Betriebsrahmen. Geld darf nicht bessere Regierungsrechte oder günstigere Simulationswerte kaufen. Das Vertrauen in die gemeinsame Welt gehört zum Produktkern.

# Erlösquellen mit unterschiedlichen Voraussetzungen.

| Baustein                           | Vorschlag                                                                            | Im Finanzmodell                                                                                            |
|------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Grundspiel                         | Einmalkauf eines vorhandenen Builds; Steam-first als Vertriebsrichtung.              | Preis, Rabatte, Erstattungen, Steuerquote und Plattformanteil.                                             |
| Erweiterungen                      | Begrenzte zusätzliche Szenarien nach Nachfrage und eigenem Produktionsbudget.        | Ab kommerziellem Jahr 2 ein einzelner Erweiterungskauf pro Eigentümer; Preisannahme 14,90 €.               |
| Digitale Founder-Inhalte           | Art-/Making-of-Material im geprüften Reward-Lieferumfang.                            | Nur in der Crowdfunding-Rechnung, kein zweiter Retail-Umsatz.                                              |
| Optionale Welt-/Community-Angebote | Erst nach Lasttest, konkreter Leistung und eigenem Betriebsmodell prüfen.            | 0 € zusätzlicher Erlös angesetzt; keine verpflichtende laufende Zahlung für das Basismodell vorgeschlagen. |
| Bildungs-/Institutionenangebote    | Erst bei tatsächlich geeigneten Funktionen und belastbaren Einsatznachweisen prüfen. | Keine Erlöse angesetzt.                                                                                    |

Eine Erweiterung ist kein Ersatz für zugesagte Kernfunktionen. Inhalte werden erst angeboten, wenn Aufwand, Rechte und Gegenleistung feststehen. Weitere Erlösquellen werden nicht in die Basisrechnung aufgenommen, nur weil sie grundsätzlich denkbar sind.

# Was von einem Kaufpreis übrig bleiben kann.

| Basis-Rechenschritt                               | Je Retail-Verkauf |
|---------------------------------------------------|-------------------|
| Listenpreis brutto                                | 34,90 €           |
| Mittlerer Preisnachlass                           | 15 %              |
| Preis nach Nachlass und vereinfachter Steuerquote | 24,93 €           |
| Erstattungsquote                                  | 5 %               |
| Plattformanteil als Annahme                       | 30 %              |
| Modellierter Studio-Zufluss                       | 16,58 €           |

Die Rechnung unterscheidet bewusst den Preis an der Kasse vom Studio-Zufluss. Steam dokumentiert, dass Erstattungen, Chargebacks und Steuern vor der vertraglichen Erlösaufteilung berücksichtigt werden. Die hier verwendeten 30 Prozent Plattformanteil sind eine Modellannahme und müssen durch den tatsächlich geltenden Vertrag ersetzt werden.

Die Steuerquote von 19 Prozent ist eine vereinfachende Vergleichsannahme. Ein tatsächlicher weltweiter Absatzmix, regionale Preise, Wechselkurse und mögliche Quellensteuern können den Zufluss verändern. Auch ein zusätzlich vereinbarter Publisher- oder Investorenanteil ist noch nicht abgezogen.

# Betriebskosten gehören zum Produkt.

Eine persistente Welt benötigt nach Veröffentlichung laufende Betreuung. Das Basismodell setzt 210.000 € jährliche Fixkosten für Wartung, Support, Community und laufende Vermarktung an. Dazu kommen Serverkosten aus einem angenommenen Anteil monatlich aktiver Nutzer von 20 Prozent und 0,30 € je aktivem Nutzer und Monat. Die Werte müssen durch Lasttests und Angebote geprüft werden.

Die Serverrechnung nutzt vorsichtig die Eigentümerzahl am jeweiligen Jahresende für volle zwölf Monate. Reward-Spielzugänge werden mitberücksichtigt, obwohl sie nicht erneut als Retail-Verkäufe zählen. Eine Erweiterung wird im Basismodell ab Jahr 2 von 15 Prozent der Retail-Eigentümer einmal gekauft. Für Reward-Eigentümer wird dafür kein zusätzlicher Erlös eingerechnet.

Vor einem Verkauf müssen Umfang und Dauer des Betriebs, Verhalten bei Ausfällen und Möglichkeiten zum Umgang mit gespeicherten Welten geklärt sein. Eine Aussage über unbegrenzt kostenlosen Serverbetrieb wäre ohne tragfähiges Kostenmodell nicht belastbar.

# Vertrieb in einer überprüfbaren Reihenfolge.

Steam-first bleibt die vorgesehene Richtung. Zunächst stehen Positionierung und eine korrekt gekennzeichnete Präsenz, anschließend echte Systemvorführungen und eine Demo im Vordergrund. Creator- und Pressearbeit braucht verfügbare Materialien und klare Angaben zum Entwicklungsstand. Paid-Marketing wird mit kleinen Tests begonnen und anhand der Ergebnisse bewertet.

Early Access darf erst bei einem spielbaren, angemessenen Gegenwert geprüft werden. Steam beschreibt Early Access ausdrücklich nicht als Weg, ein unfertiges Konzept allein durch notwendige Vorabverkäufe zu finanzieren. Deshalb plant der Liquiditätsrahmen die Produktion ohne zwingend benötigte Early-Access-Verkäufe zur Fertigstellung.

# Gegenleistung und Interessenausgleich.

Für einen Publisher-Vertrag müssen Marketingbeitrag, Kostenerstattung, Erlösbasis und Rechte getrennt verhandelt werden. Die Modellrechnung enthält noch keinen Recoup-Plan. Ein solcher Plan muss zeigen, welche zulässigen Ausgaben zuerst zurückgeführt werden, welche Grenzen gelten und wie sich danach die Erlöse verteilen.

Die Game-Rechte sollen nachvollziehbar zugeordnet bleiben. Laufzeit, Gebiet, Berichtsrechte und das Vorgehen bei Vertragsende gehören in eine fachlich geprüfte Vereinbarung. Die Website bietet dafür eine Gesprächsgrundlage und stellt keine fertigen Vertragskonditionen bereit.

# Eine Grundlage für Gespräche.

Für ein vertieftes Gespräch stehen das vollständige Finanzmodell und die beiden Unterlagensets auf der Investor-Relations-Seite bereit. Die Modelle lassen sich anhand konkreter Angebote, Nachfragewerte und einer vereinbarten Finanzierungsstruktur weiterführen.

[Investor Brief herunterladen](#)

[Finanzmodell herunterladen](#)

[Game und Konzeptmedien](#)

Als nächste gemeinsame Grundlage sollten der konkrete Erstumfang, Teamkapazität, verbindliche Angebote und die Mittelverwendung je Meilenstein abgeglichen werden. Daraus entstehen der Zahlplan und die Bedingungen für eine mögliche Finanzierung.

# 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](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](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](mailto:info@sadigitalforce.digital)

[www.sadigitalforce.digital](http://www.sadigitalforce.digital)