

Shadowrun Online  
558.663 \$

Making Games Magazin 01/2013

# ACTIVE AND KICKSTARTING

Firmengründung in den USA, Mafia-Verdächtigungen und nicht zuletzt der Kampf um jeden einzelnen Backer - ein Post Mortem zur Kickstarter-Kampagne von Shadowrun Online.



Jan Wagner  
ist Gründer von  
Cliffhanger Productions.

Jan arbeitet bereits seit etwa 20 Jahren in der Spielebranche, seine bisherigen Aktivitäten reichen vom Marketing über die PR, das Product Management, Community Management und Game Design bis hin zum Producing. Bei Vivendi Universal war er als Head of Product Management tätig, leitete dort eine Abteilung mit 40 Mitarbeitern und war an mehr als 100 Spielen beteiligt - darunter etwa »Half-Life«, »Warcraft«, »Empire Earth« und »Diablo«. Bevor er 2005 Cliffhanger Productions gründete, wechselte Jan 2004 zum Publisher JoWood, um dort das Brand Management Department zu leiten. Jan sitzt im Advisory Board der Casual Connect Europe und ist Jurymitglied für diverse nationale und europäische Spiele-Awards. Bei Cliffhanger ist er sowohl für das Business Development, das Product Management als auch für alle kreativen Aspekte einer Produktion verantwortlich.

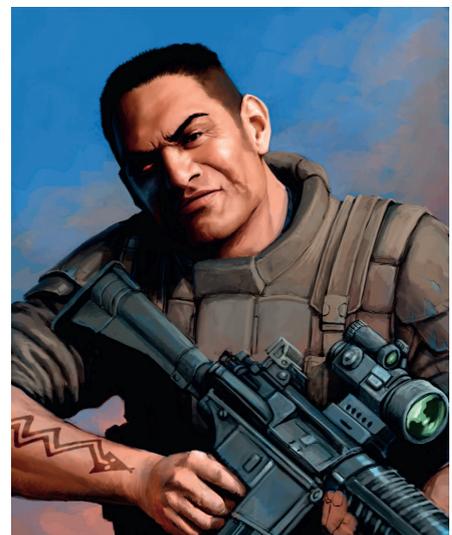
**C**liffhanger Productions hat mit seinem erfolgreichen Kickstarter für »Shadowrun Online« mehrere Rekorde aufgestellt: 1. Wir haben bis dato mit 558.000 Dollar die höchste Summe eines nicht englischsprachigen Videospil-Projekts erzielt. 2. Wir haben das Doppelte der durchschnittlichen »pro-Kopf«-Pledges für ein Videospil bei Kickstarter erreicht. 3. Wir sind als einziges Festland-europäisches Produkt in den Top 15 der Videospiele nach Höhe des eingeworbenen Geldes. vier. Wir sind das erste Spiel, das in dieser Höhe eingesammelt hat, obwohl nur 4 Monate zuvor ein namentlich fast identischer Titel im selben Segment bei Kickstarter aktiv war. Wie haben wir diese Erfolge erreicht? Die kurze Antwort lautet: Keine Ahnung.

Natürlich haben wir uns andere Kampagnen angesehen, unsere analysiert und eine Menge getan und Daten generiert. Am Ende muss man aber ehrlich sagen, dass wir sicher in vielen Dingen gemerkt haben, was wir falsch gemacht haben. Was aber nicht bedeutet, dass »richtig machen« dann auch zum Erfolg führt.

Dieser Artikel ist also eine Annäherung unsererseits, aus unserem speziellen Blickwinkel, und keine Fibel für den Erfolg - denn alle Kickstarter sind sich ein wenig ähnlich und doch ein wenig anders.

## Prolog

Zunächst einmal zu den Bedingungen, um überhaupt auf Kickstarter zu kommen. Vor kurzem wurde zwar der Zutritt auch Firmen in





Ende gut, alles gut? Das Strategiespiel Shadowrun Online knackt am vorletzten Tag trotz aller Widrigkeiten die Marke von 500.000 Dollar und ist damit erfolgreich über Kickstarter finanziert.

England ermöglicht, aber das ist mit Sicherheit ähnlich schwierig. Die Bedingungen schrecken generell viele Leute ab, sind aber mit einigem Aufwand zu umgehen. Uns hat es zwei Monate Zeit und auch Geld gekostet. Für Kickstarter selbst braucht man nur eine US-amerikanische Telefonnummer, die größere Hürde bildet da eher Amazon Payments:

- Man braucht einen Menschen mit amerikanischer Social-Security-Nummer. Der muss NICHT das Konto haben, er muss nur seinen Namen hergeben und die gleiche Person sein, die bei Kickstarter das Projekt eröffnet.
- Man benötigt ein amerikanisches Bankkonto, eine amerikanische Telefonnummer (kriegt man bei Skype auf den Account), und das Amazon-Konto muss einer Social-Security-Nummer oder einer »Employee Identification Number« zugeordnet sein – letztere bekommt man als Us-Firma.
- Man sollte einen amerikanischen oder transatlantischen Steuerberater haben; der IRS (die amerikanische Steuerbehörde) wird nämlich automatisch von Amazon informiert.
- Wir haben eine eigene Firma in Amerika aufgemacht und konnten damit selbst ein Bankkonto eröffnen, weil wir niemandem den nahezu unausweichlichen Ärger mit dem Fiskus zumuten wollten. Schließlich muss man dem erst mal klarmachen, dass man kein Mafia-Mitglied ist, wenn von heute auf gleich plötzlich ein größerer Betrag auf dem Konto auftaucht und dann sofort nach Übersee transferiert wird. Zumal die Frage, wie das steuerlich gehandhabt wird, ob Quellensteuer anfällt und ob Kickstarter eine Art Vorverkauf, eine Spende oder doch eher eine Investition darstellt, nicht endgültig geklärt

ist. Daher sollte man bei größeren Projektbeträgen gut überlegen, ob man das seinem Kumpel in Amerika zumuten möchte – auch wenn es der wesentlich einfachere Weg ist.

Nachdem wir die gesamten Hürden bei Amazon Payments genommen hatten (Fangt damit an, das dauert am längsten!), ging es also los. Wir starteten unser Projekt, und das Greenlight von Kickstarter für das, woran wir Wochen gearbeitet hatten, war binnen zehn Minuten da.

### Unser Projekt

Shadowrun Online ist insofern ein besonderer Fall, als es sich dabei um eine (unter Rollenspieler) bekannte Lizenz handelt – etwas, was die wenigsten Spieleprojekte zu Beginn mitbringen. Das Spiel ist in einer fiktiven Cyberpunk-Zukunft unseres Planeten in den 2070ern angesiedelt. In dieser Zeit wird die Welt von mächtigen Megakonzernen regiert. Allerdings ist auch die Magie wieder erwacht und mit ihr die mythischen Rassen und Fantasywesen, sodass es Troll-Türsteher, Elfen-Biker-Gangs und den Ork-Untergrund gibt und auch schon mal ein Drache Präsident wird oder einen dieser Megakonzerne leitet. Kurz: Es ist, als sei Herr der Ringe mit voller Wucht in Bladerunner reingekracht.

Dank der Lizenz haben wir schon im Vorfeld des Kickstarters eine Anzahl an Followern auf Facebook und eine Website gehabt. Das ist übrigens für jedes Projekt sinnvoll, damit man mit einem gewissen Anfangsschub loslegen kann.

### Ready, steady ... Fehlstart

Die Kehrseite der Lizenz war allerdings, dass sie nicht uns allein gehörte. Als wir im März Jordan Weisman, den Erfinder von Shadowrun,