

## Wie Keysteller die Spieleindustrie verändern

# DAS SCHLÜSSELPROBLEM

**Vollpreis gilt nicht mehr. Die Sonderangebote von Keysteller-Märkten verändern die Spieleindustrie. Wir sprechen mit Entwicklern, Publishern und dem größten Key-seller G2A über den neuen Markt.**

Von Dennis Kogel

Auf der einen Seite Geralt von Riva, das Silberschwert zum Schlag erhoben, auf der anderen Seite die grässliche Mittagserscheinung: zweieinhalb Meter hoch ist die Statue, die einen Monsterkampf aus *The Witcher 3* darstellt. So detailliert ist sie, wir können fast den Geifer des Geistes riechen, wie er aus dem abgerissenen Unterkiefer tropft. Die Macher von Spiel und Statue, CD Projekt, sitzen in Warschau. Die Statue steht heute 300 Kilometer weiter südlich in der polnischen Stadt Rzeszów – im Hauptquartier von G2A. G2A ist der weltweit größte Marktplatz für Spielekeys, eine Art Ebay für günstige Aktivierungs-

codes auf Plattformen wie Steam, Uplay oder Origin. Über 14.000 Euro hat G2A für die Hexerstatue bezahlt auf der polnischen Benefizveranstaltung WOSP. »Das ist unsere wichtigste Figur«, sagt uns die Sprecherin bei der Führung vorbei an Marketing, Kundensupport, Rechtsabteilung. Sie erklärt, dass G2A und CD Projekt beide für ein internationales, erfolgreiches Polen stehen, das die Spieleindustrie präge, es klingt nach Freundschaft, Respekt, Partnerschaft. Und es stimmt nicht. Es brodeln hinter den Kulissen, das sagen uns Insider. CD Projekt und G2A seien »keine großen Freunde«, bestätigt selbst Bartosz Skwarczek, der Geschäftsführer von G2A. Warum das so ist, warum Keysteller wie G2A und Spieleentwickler wie CD Projekt selten »große Freunde« sind, das wollen wir in diesem Artikel erklären.

### Der Kreditkartenskandal

Über zehn Millionen Nutzer weltweit hat G2A laut eigenen Angaben, davon 250.000 aktive Spieler, die auf dem Marktplatz Keys verkaufen. 400.000 neue Nutzer sollen jeden Monat

dazukommen. Es laufen oder liefen Werbe-deals mit Größen wie PewDiePie oder den Rocketbeans, G2A sponsert E-Sport-Teams wie Cloud9. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Spieler jemanden kennt, der G2A kennt oder gar nutzt, dürfte hoch sein. Zum großen Thema wird die Plattform aber erst im Juni 2016. »G2A hat Keys im Wert von 450.000 Dollar verkauft«, schreibt Alex Nichiporchik, der Chef des kleinen, britischen Publishers TinyBuild (Punch Club, Speedrunners). Er löst einen Skandal aus. Für insgesamt 200.000 Dollar wurden seine Spiele auf dem G2A-Marktplatz von Nutzern verkauft, und kein einziger Cent dieser Verkäufe landete bei Tinybuild. Denn, poltert Nichiporchik, die Steam-Keys seien gestohlen. Eine Masche.

So funktioniert sie: Betrüger kaufen die Daten gestohlener Kreditkarten und erwerben damit Tausende Spielekeys in Online-shops wie dem von Tinybuild oder als Teil günstiger Spiele-Bundles. Das Geld landet zunächst auf den Konten der Entwickler. Die Keys verkaufen die Betrüger schnell und billig auf G2A und anderen Plattformen. Sobald

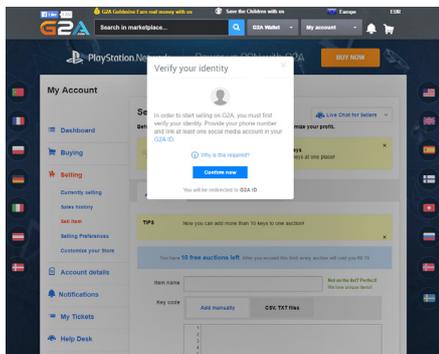


Bartosz Skwarczek gründete G2A.com im Jahr 2010. Davor macht er sich vor allem einen Namen als Business-Coach.

### Wie groß ist G2A?

10 Millionen Nutzer, 1,2 Millionen Transaktionen im Monat, 34.000 Produkte im Angebot: G2A ist ein Gigant im Spielhandel. Ursprünglich wollte der Gründer und CEO Bartosz Skwarczek eine Vertriebsplattform starten wie GOG oder Steam. Aber erst seit dem Start des G2A-Marktplatzes wächst die Plattform rasant. Der Grund? »Wir haben herausgefunden, wie man »Millennials« [die digitale Generation ab den 2000er-Jahren] mit Spielen versorgt«, erzählt uns Kommunikationschef Patryk Kadlec. Tatsächlich, so erklärt man uns in der Firmenzentrale, bedient G2A vor allem viele junge Käufer. Die freuen sich nicht nur über die niedrigen Preise, sondern auch über die Zahlungsmöglichkeiten. Zum Erfolgsrezept der Plattform zählt »G2A Pay«. Das System vereint über 150 lokale Zahlungsdienste, die es ermöglichen, auch ohne Kreditkarte einzukaufen. Händler dagegen müssen nur 10,8 Prozent des Verkaufspreises an G2A abgeben, bei Steam wird von rund 30 Prozent gesprochen.





Zu den neuen Sicherheitsmaßnahmen auf G2A gehört eine Verifikation des Accounts über Facebook oder Vk.com sowie einen SMS-Code.

die eigentlichen Kreditkartenbesitzer merken, dass ihr Konto belastet wurde, beantragen sie eine Rückbuchung bei ihrer Kreditkartenfirma. Das Geld wird vom Konto der Entwickler zurückgezogen; weil Zahlungssicherheit Sache der Verkäufer ist, kommt noch eine Strafbüße der Bank obendrauf. Zu diesem Zeitpunkt sind die Keys längst verkauft und eingelöst. Entwickler und Publisher können sie mühselig sperren, auf dem Schaden bleiben sie aber sitzen.

Laut Nichiporchik soll G2A deswegen ein »Schwarzmarkt« sein, eine Verbrecherbande, die den Verkauf gestohlener Keys fördert. Hilfe soll es nur im Gegenzug für eine »Partnerschaft« geben, die, so Nichiporchik, nur darauf hinauslaufe, den hauseigenen Zahlungsservice »G2A Pay« zu nutzen. G2A feuert zurück. Weil Tinybuild sich weigert, ihnen eine Key-Liste zu schicken, könne man gar nicht nachweisen, dass Keys gestohlen wurden. Es habe gar keinen Betrug gegeben, die Keys kämen ganz normal von den Verkaufspartnern des Publishers, vermutet G2A. Mit anderen Worten: Tinybuild lügt. Nichiporchik weigert sich weiterhin, eine Key-Liste herauszugeben und ätzt: »Ich glaube, die Keys [aus dieser Liste] würde [G2A] einfach weiterverkaufen.« Eine Schlammschlacht.

### Wettrüsten mit Betrügern

Dass G2A selbst Keys von Betrügern erwirbt, sie dabei unterstützt oder gar Keylisten weiterverkauft, das können weder Nichiporchik noch wir beweisen. Dass der Verkauf von gestohlenen Keys nur ausgedacht ist, deckt sich

**G2A Testimonials**



PayPal

\*\*\* Thanks to the cooperation with



Razer



CodrinDradeaSatana

\*\*\* My cooperation with G2A was simply awesome. I started with a monthly payment and after a few months of partnership it was increased and I am very happy about the idea of a growing G2A - besides the fact that this



G2A



NadiaSK

\*\*\* I'm really happy that I work for G2A! This place is amazing - trust me, you would want to work here yourself! I love them and hope that



datacroft

\*\*\* G2A's ability to move forward and listen to partners has been always amazing, and that's why we are glad to be working with them. G2A

## Wer sind die G2A-Partner?

G2A soll 700 Partner haben: Entwickler, Zahlungsdienstleister, Medien. Wir haben versucht, die Partner zu erreichen, um sie nach ihrer Meinung zum Keyseller zu fragen. Microsoft soll mithilfe der Polen betrügerische Händler gesperrt haben. Laut CEO Bartosz Skwarczek seien sie einer der wenigen Partner, die das öffentlich zugeben. Unsere Anfrage bei Microsoft läuft jedoch ins Leere, kein Kommentar. Dafür antwortet der World-of-Tanks-Macher Wargaming, der ganz oben an der mit Logos bedeckten G2A-Partnerwand steht: Ja, man habe zweimal kooperiert. 2015 sponserte G2A ein E-Sports-Turnier, aktuell ist die Firma ein Partner der Wargaming-Konferenz 4C in Kiew. Zugleich versichert Wargaming, gegenüber G2A auch »umstrittene« Themen anzusprechen. Nach einer engen Freundschaft klingt das nicht. Indie-Entwickler wie Klei Entertainment (Don't Starve), die angeblich auch Partner von G2A sind oder waren, antworten erst gar nicht auf unsere Anfragen. Am Ende finden wir nur einen Indie-Entwickler mit guten G2A-Erfahrungen: Anshar Studios aus Polen. Ihren VR-Shooter Detached konnte man auf G2A vorbestellen, außerdem bewarb ihn G2A auf Messen. Insgesamt müssen wir aber sagen: Die wenigen und oft zögerlichen Antworten der »Partner« zeichnen jedenfalls kein Bild eines in der Spieleindustrie gut vernetzten Unternehmens.

aber nicht mit unserer Recherche. »In einem Zeitraum von nur 48 Stunden hatten wir Tausende Versuche, unsere Spiele mit gestohlenen Kreditkarten zu kaufen. Die gestohlenen Codes konnten wir zu G2A zurückverfolgen«, erzählt uns Graeme Struthers vom Publisher Devolver Digital (Hotline Miami). »Wir mussten deswegen unseren eigenen Shop einen Monat lang schließen. Und dann kamen die Rücklastschriften.« Laut Struthers erlitt Devolver »Tausende Dollar« Schaden. Andere Unternehmen teilen diese Erfahrung: Über 12.000 Dollar mussten die Betreiber der Bundle-Seite IndieGameStand bei einem ähnlichen Vorfall zurückzahlen, über 30.000 Dollar waren es 2012 beim Humble Bundle. Aber selbst ohne gestohlene Kreditkarten mehren sich Betrugsversuche. Alexander Pieper vom deutschen Indie-Studio Fizbin (The Inner World) erzählt uns von Anfragen von Betrügern, die vorgeben, große Youtuber zu sein. Sie fragen nach Geschenk-Keys, um das Spiel bei ihrer Community zu bewerben. »Im Schnitt wollen die tatsächlich so bis zu 1.000 [Keys]«, schreibt uns Pieper, er vermutet, dass die Betrüger die Keys weiterverkaufen wollen. Dagegen anzuarbeiten, kostet Zeit und Geld: Devolver Digital sperrt gestohlene Keys von Hand, der Shop

bekommt ein großes Sicherheitsupdate. Auch Bundle-Anbieter gehen diesen Weg. In den Nutzungsbestimmungen war der Weiterverkauf von Keys schon immer verboten, aber jetzt rüsten sowohl Humble Bundle als auch Bundle Stars auf in Sachen Shop-Sicherheit. Mit SMS-Verifikation, Kundendienst und der Hilfe des Anti-Betrugs-Startups Sift Science sollen Masseneinkäufe von Betrügern und Weiterverkäufern verhindert werden. »Funktioniert das? Ja«, steht im Humble-Bundle-Blog, »Betrug ist nur ein winziger Teil aller Transaktionen.« Auf G2A entdecken wir dennoch Händler mit Tausenden Keys aus aktuellen Bundles. Graeme Struthers bleibt daher skeptisch: »Das ist ein Wettrüsten. Die Betrüger sind Profis, es ist ihr Job.«

### Eine sichere Plattform

»Wir sind eine der sichersten Plattformen der Welt«, versichert uns Bartosz Skwarczek, der Geschäftsführer von G2A, beim Besuch der Firmenzentrale in Rzeszów. »Unsere Werte sind besser als der Industriestandard. Jeden Monat prüfen uns Dutzende Zahlungsdienstleister. Und dann steht wieder in irgendeinem Artikel: Oh, G2A ist nicht sicher. Come on!« Die Mitarbeiter bei G2A fühlen sich missverstanden, die Presse nehme es nicht so ge-



Die Ankündigung von G2A Direct kann man als Angriff gegen Entwickler verstehen, wegen denen alles teurer wird.



In dieser recht schmucklosen Lagerhalle ist das G2A-Hauptquartier im polnischen Rzeszów zuhause.



Jeden Freitag gibt es Schnäpse aus dem Shot-Roboter für Mitarbeiter.

nau mit den Fakten. Nicht G2A habe schließlich Kreditkartendaten gestohlen, nicht das G2A Shop-System habe Keys an Kreditkartenbetrüger ausgeliefert. Die Vorwürfe von Tinybuild sind aber auch mehrere Monate nach dem Skandal noch Thema. Mitarbeiter erzählen uns von Werbepartnern, die seit dem Skandal zögern, mit G2A zusammenzuarbeiten. Es habe sogar Schwierigkeiten gegeben, auf Branchentreffen Partys auszurichten. Bartosz Skwarczek spricht von »zehn Partnern von über 700, die gezwungen waren, zu sagen, sie müssten die Situation abwarten.« Kein Massensexodus, aber ein Knick. Jetzt steht Imagepflege an – und eine stärkere Überprüfung von Verkäufern.

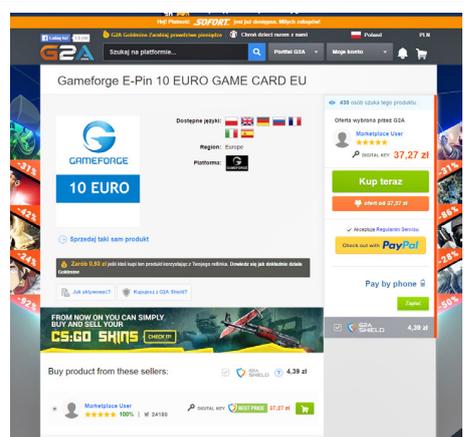
Wer sich heute als Verkäufer bei G2A anmeldet, muss ein Profil bei Facebook oder dem russischen Netzwerk Vk.com verlinken sowie einen Freischalt-Code per SMS empfangen. Wer mehr als zehn Artikel verkauft, wird einer strengeren Prüfung unterzogen. So vorsichtig war G2A vor dem Tinybuild-Skandal gerade bei kleineren Verkäufern nicht. »Wir checken die Firmendokumente, den Pass, das Produkt, viele, viele Dinge. Über 100 Mitarbeiter in der Sicherheitsabteilung überprüfen Transaktionen«, erklärt Skwarczek. Tatsächlich scheinen die Sicherheitsmaßnahmen zu greifen. Wir schaffen es nicht, uns probeweise einen Verkäufer-Account anzulegen, ohne eine echte Mobiltelefonnummer anzugeben. Die Nummern von Gratis-SMS-Seiten im Netz werden von G2A blockiert. Auch gegen Betrüger, die ihre Ware auf vielen kleinen Accounts verkaufen statt auf einem großen, soll G2A vorgehen,



Wir sind ein bisschen überrascht, dass nicht das Minecraft-Schwein die »wichtigste Figur« ist.

## Die Sache mit den Coupons

»Nein! Wir kaufen keine Keys. Wir kaufen keine Produkte. G2A.com ist ein Marktplatz«, betont der CEO Bartosz Skwarczek. Das stimmt aber nicht ganz. G2A kauft und verkauft selbst digitale Produkte. Seit 2011 besteht eine Partnerschaft zwischen G2A und Gameforge aus Karlsruhe. G2A kauft, das sagen uns Gameforge-Mitarbeiter, monatlich Tausende Coupons für Ingame-Käufe in Gameforge-Titeln. Die Coupons dürfen sie in Polen verkaufen. G2A verkauft sie nicht direkt auf dem Marktplatz, aber sie verkaufen sie an Händler, die sie dann weiterverkaufen. Auf Nachfrage sagt man uns, das sei ein seltenes »Legacy-Agreement« aus alten Zeiten. Das ist zunächst glaubwürdig, widerlegt aber die Aussage, G2A selbst würde nicht kaufen oder verkaufen.



erzählen uns Mitarbeiter. »Nichts davon wird Betrug komplett verhindern, das ist völlig klar«, schätzt Andreas Bogk, Sicherheitsexperte im Hackerverein Chaos Computer Club. »Aber da geht's darum, den Leuten einen Knüppel zwischen die Beine zu werfen.« Der SMS- und Facebook-Knüppel, so Bogk, ist durchaus angemessen. Wer noch stärkere Verifikation fordert, der ignoriert, dass darunter vor allem die Nutzererfahrung leidet. Stärkere Sicherheitsvorkehrungen leisten sich Unternehmen nur dann, wenn der Schaden durch Betrug groß genug ist. Man könnte also meinen, jetzt, nach dem Skandal, sei alles gut: mehr Sicherheit bei G2A, mehr Sicherheit bei Entwicklern, weniger Betrug – und man läge damit sehr falsch.

### G2A gegen den Rest der Welt

»Das macht uns den Markt kaputt«, sagt uns Klaus Jens, Geschäftsführer bei Square Enix Deutschland (Deus Ex, Tomb Raider). Seine Sorge gilt dem ganzen Spielemarkt: »Das ist ein Angriff auf eine etablierte Handelsstruktur. Keyselling basiert darauf, dass man Lücken im System nutzt.« Die Keys kommen, das bestätigen uns G2A-Mitarbeiter, mal aus Bundles und mal von Großhändlern, die für eine Region (etwa Russland) mit mehr Spielen versorgt wurden, als sie vor Ort verkaufen können. Die müssen sie dann irgendwie anders loswerden. »Das ist natürlich für den Konsumenten super, macht aber den Handel kaputt«, so Jens, »vom Indie-Händler bis hin zu Amazon oder Media Markt.« Logisch, wer will noch ernsthaft 60 Euro für ein Spiel zahlen, wenn es für die Hälfte einen Steam-Key gibt? In den ärmeren Ländern Osteuropas etwa sind Spiele viel günstiger zu haben als im vergleichsweise reichen Westen, sie lassen sich also mit Gewinn weiterverkaufen. Publishern ist das ein Dorn im Auge, weil sie mit den hiesigen Preisen ihre hiesigen Kosten decken müssen, etwa für deutschsprachige Lokalisierungen und Support-Abteilungen. Electronic Arts etwa sperrte 2011 die Origin-Konten westeuropäischer Spieler, die russische Battlefield-3-Keys aktivierten. Laut Klaus Jens drücken die Key-Händler so die regulären PC-Verkaufszahlen, die in den

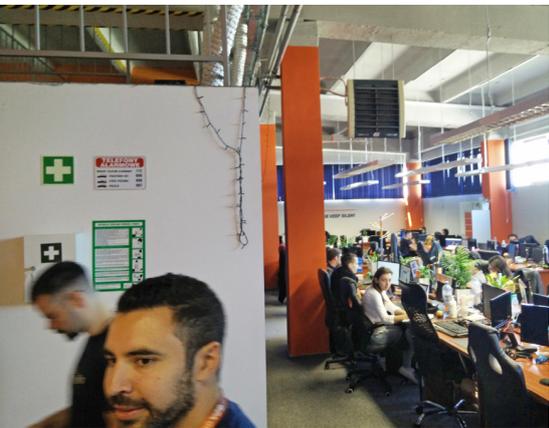
letzten Jahren im zweistelligen Prozentbereich zurückgegangen seien. Jens ist sich sicher, dass das nur zum Teil daran liegt, dass der klassische Einzelhandel für Spiele immer unwichtiger wird. »Da kann man jetzt natürlich sagen, dass die Leute alle zu Steam gehen, man kann aber auch feststellen, dass ein Gutteil zu den Keysellern abwandert. Steam ist ein Vertriebskanal wie der normale Handel, den wir mehr oder weniger kontrollieren, und wo wir vertrauensvoll mit den Leuten zusammenarbeiten.« Die Zahlen, die Jens nennt, zeichnen ein deutliches Bild: Keyseller wie G2A nagern am Profit der Publisher.

### Das sagt der Anwalt

Um den Weiterverkauf von Spiele-Keys zu verhindern, müsste es – zumindest in Deutschland – Gesetze dagegen geben. Aber hier wird es kompliziert: »Nach den aktuellen Urteilen des Bundesgerichtshofes wie auch des Europäischen Gerichtshofes ist es grundsätzlich so, dass man auch gebrauchte Software weiterverkaufen kann – so wie man ein Buch lesen und anschließend auf dem Flohmarkt verkaufen kann«, erklärt uns Fachanwalt Stephan Mathé. Das Gesetz basiere auf dem sogenannten Erschöpfungsgrundsatz. »Logisch weitergedacht müsste also auch der Weiterverkauf von Spiele-Keys erlaubt sein. Genau da aber hakt die Rechtslage in Deutschland«, so Mathé. Rein digitale Güter bereiten Gerichten mehr Kopfschmerzen als verpackte Software auf Datenträgern. Darum



Die Wände der Kantine sind bedeckt mit Fotos von Messen wie der Gamescom.



Die 700 Mitarbeiter verteilen sich auf Großraumbüros und kleinere Räume.

gibt es sehr unterschiedliche Urteile. »2014 etwa verbot das Landgericht Berlin die Trennung von Packung und Key und den gesonderten Verkauf von Keys«, so Mathé. »In anderen Urteilen wiederum wurde auch der Weiterverkauf von reiner Download-Software erlaubt.« Stephan Mathé schätzt aber, dass bald Klarheit herrscht – zu Ungunsten der Publisher: »Die Tendenz geht – meines Erachtens zu Recht – in Richtung einer Anwendung des Erschöpfungsgrundsatzes auch auf Software-Keys.« Sprich: Der Weiterverkauf von Keys wird prinzipiell erlaubt.

Aber selbst wenn Publisher vor Gericht gewinnen sollten, bringt ihnen das oft wenig. 250.000 Euro Ordnungsgeld sollte der Keyseller MMOGA in einem Urteil des Landgerichts Berlin an Koch Media zahlen und damit aufhören, Keys des Publishers zu verkaufen. Nichts davon ist passiert. MMOGA hat seinen offiziellen Sitz in Hongkong, wo das Urteil nicht anerkannt wurde. Auch G2A sitzt offiziell in der chinesischen Metropole. Auf Nachfrage sagt man uns, dass Mitarbeiter aus der Finanzabteilung einige Monate lang in Hongkong arbeiten können. »Bei einem Sitz in Asien ist die Anspruchsdurchsetzung faktisch nahezu unmöglich«, sagt Mathé. »Recht haben und Recht bekommen sind eben zwei Paar Schuhe.« Kein Wunder, dass uns Dr. Maximilian Schenk vom Games-Brancheverband BIU direkt weitere rechtliche Angriffspunkte nennt, die für Publisher im Kampf gegen Keyseller interessant sein könnten: Steuerrecht, Jugendschutz, Urheber-

rechte. Nichts davon besorgt G2A. »Wir wissen, dass wir in der Industrie als Außen-seiter gelten. Darum gehen wir sicher, dass wir alle Gesetze befolgen«, so Skwarczek. Urteile gegen G2A, die dem widersprechen, gibt es unseres Wissens nach nicht.

### Das Trostpflaster

Auf die Sorgen der Entwickler und Publisher will G2A trotzdem eine Antwort liefern. Sie heißt »G2A Direct«. Geplant war die Funktion sogar noch vor dem Tinybuild-Skandal. So funktioniert sie: Entwickler und Publisher können ein eigenes Ladenprofil auf der Plattform anlegen, um selbst ihre Spiele über G2A zu verkaufen. Sie bekommen dann eine prominente Platzierung auf dem Marktplatz und besseren Support, um Verkäufer mit gestohlenen Keys schneller zu sperren. Am wichtigsten ist aber die Verkaufsprovision. Bis zu zehn Prozent jedes Verkaufs – auch durch andere Händler auf dem Marktplatz – können dann Entwickler einfordern. Ein guter Deal?

»Die Entwickler haben bereits Geld bekommen für den Verkauf. Und jetzt bekommen sie zusätzliche zehn Prozent [Provision]. Niemand sonst auf der Welt bietet so etwas an«, sagt CEO Skwarczek. Aber auch hier wird es kompliziert. Denn Käufer bekommen angezeigt, dass hier ein Entwickler eine Extrawurst will und der Preis deswegen bis zu zehn Prozent höher ausfällt. »Ich bin mir nicht sicher, ob die Entwickler selbst alle Auswirkungen verstehen«, sagt uns sogar der Chef des Programms, Scott Millard, als wir nachfragen, ob Entwickler dadurch nicht als gierig und unsympathisch dargestellt würden. Laut G2A werden bis Ende des Jahres 200 Entwickler am Programm teilnehmen. Keiner von ihnen soll eine Provision von unter zehn Prozent gewollt haben. Gefunden haben wir keinen der angeblich 200 neuen Partner. Alle Publisher und Indie-Entwickler, mit denen wir sprachen, waren G2A Direct abgeneigt. »Sie machen das, um zu zeigen: Guckt, wir helfen Entwicklern! In Wirklichkeit ist es nur eine leere Geste«, schreibt uns etwa Paul Kilduff-Taylor von Mode 7 (Frozen Synapse). »G2A verkaufen Spiele ohne die Erlaubnis des Entwicklers, und wir können uns freikaufen für eine beleidigend niedrige Provision. Das ist kein guter Start für eine Geschäftsbeziehung. Ein größerer Schritt wäre, würden sie



Die Police-Quest-Reihe war in einem aktuellen Humble Bundle. Wir finden Händler mit über 2.000 Keys. Ein klarer Verstoß gegen die Humble-Bundle-Nutzungsbestimmungen.

um Erlaubnis fragen, ob sie ein Spiel vertreiben oder anbieten dürfen. Und würden sie Spiele entfernen, wenn Entwickler darum bitten.« Das aber, versichert uns G2A, sei absolut ausgeschlossen.

### Die Zukunft

Wir fragen Bartosz Skwarczek, den charismatischen G2A-Boss, wie er gesehen werden möchte. Als eine Art James-Bond-Bösewicht der Spielebranche? »Als Freund«, sagt er. Das wird er nicht. Das wurde deutlich in den vielen Gesprächen, die wir mit Entwicklern und Publishern geführt haben. Die Antipathie aus der Spieleindustrie schadet G2A aber nicht. Zumindest noch nicht. Das Unternehmen wächst. Gestartet ist die Plattform 2010 mit etwa 50 Mitarbeitern. Heute sind es über 700. Was jetzt passiert, wird wichtig. G2A versucht, seinen Platz in der Spieleindustrie mit Sponsoring, G2A Direct, Werbedeals und einem besseren Image zu zementieren. Publisher dagegen, so unser Verständnis der Situation, wollen mit aller Macht die Keyseller vertreiben. »Derzeit gehen einige Spiele-Unternehmen juristisch erfolgreich gegen sogenannte Keyseller vor. Wie lange sich dieses Geschäftsmodell noch betreiben lässt, kann nicht abgeschätzt werden«, sagt Dr. Maximilian Schenk vom Branchenverband BIU. »Wer Keyseller als Werbepartner einbindet, verbaut sich womöglich auch Kooperationsmöglichkeiten mit Entwicklern und Publishern.« Für uns klingt das nach einer Drohung.

Was würde Bartosz Skwarczek Entwicklern antworten, die G2A verantwortlich machen für ihre Nöte? »Bitte kommt und lernt uns kennen. Diese Meinungen entstehen, wenn Leute nicht genug über G2A wissen. Wir wollen wertvoll sein für Entwickler.« Laut Skwarczek steht Großes an für G2A, man sei schon in Gesprächen mit fünf von zehn großen Publishern. Die glauben angeblich, dass sie ihren Erfolg vergrößern können, wenn sie die G2A-Community als Markt ernstnehmen, statt sie zu bekämpfen. Vielleicht stimmt das sogar. Fest steht aber: Die aktuelle Pattsituation wird sich nicht halten. Dann wird sich zeigen, wer die kurzlebige Mittagsscheinung ist, G2A oder die Publisher. ★



### Das E-Sports-Drama

Neben dem Skandal um Tinybuild gab es noch ein sehr öffentliches Zerwürfnis mit Riot Games (League of Legends). Auf G2A wird mit aufgelevelten League-of-Legends-Accounts gehandelt. Das verstößt gegen die Nutzungsbestimmungen und gefährdet ehrlichen Wettbewerb zwischen Spielern. Riot schmeißt deswegen G2A als Sponsor von Teams und Turnieren raus. Die Logos der Plattform werden entfernt. Laut G2A sind die Gespräche jetzt aber wieder offen, man wolle bald wieder in der Gunst von Riot stehen.