

Rasant wachsender Markt für digitale Spiele gar kein so gewagtes Spiel

Dienstag, 06/13/2017

Der Markt für Online-Spiele ist in den letzten 10 Jahren mit einer beeindruckenden jährlichen Steigerungsrate von circa 12% gewachsen. Doch dieses Segment macht nur an die 10% des Bruttojahresumsatzes im 400 Milliarden US-Dollar schweren weltweiten Spiele-Markt aus. Angetrieben durch den immer schneller werdenden Übergang vom konventionellen Glücksspielgeschäft zum digitalen Glücksspiel wird das Wachstum in den nächsten drei bis vier Jahren voraussichtlich im hohen einstelligen Bereich liegen und sich im Bereich Mobile Gaming sogar noch weiter beschleunigen. Die Spiele-Branche lässt sich in drei Hauptakteure einteilen: die Betreiber, z. B. Paddy Power Betfair, William Hill oder Betsson; die Lieferanten, z. B. NetEnt, Evolution Gaming oder Kambi; und die Partner (Affiliates), z. B. XLMedia oder Catena Media.



Michael Clements

Experte für europäische Aktien

„Der grosse Vorteil von Affiliates ist, dass sie betreiberunabhängig sind. Dadurch bieten sie ein breites und effizientes Exposure im Markt für digitale Spiele.“

So kann man vom Spiele-Markt profitieren

Entscheidend für Anleger ist, wie man von diesem interessanten Markt profitieren kann. Die Betreiber haben einen hohen Bekanntheitsgrad. Ihre Werbekampagnen sind überall präsent: im TV, auf Social-Media-Plattformen, und ihre Namen prangen auf den Trikots prominenter Fussballklubs. Der Markt für Betreiber von konventionellen Spielgeschäften weist einen recht hohen Konsolidierungsgrad auf. Der Online-Markt hingegen ist sehr stark fragmentiert. Angesichts der sehr niedrigen Markteintrittsbarrieren für das Online-Segment ist die Anzahl der Betreiber in den letzten paar Jahren in die Höhe geschossen. Hinzu kommt, dass ihre Angebote nur sehr wenig diversifiziert sind; sie müssen also ständig hohe Kapitalbeträge für das Marketing ausgeben, um Kunden zu gewinnen und zu halten.

Lieferanten haben indes den Vorteil, mit zahlreichen Betreibern zusammenarbeiten zu können. Somit bieten sie ein breites Exposure im Markt. Doch auch sie unterscheiden sich nur wenig voneinander. Die Unternehmen können neue Ideen zur Markteinführung bringen, um sich ihren Vorsprung vor der Konkurrenz zu erhalten. Doch oft bleibt ihnen dieser Wettbewerbsvorteil nur wenige Monate lang erhalten. Dann nämlich holen die anderen Akteure mit einem ähnlichen Produkt zum Gegenschlag aus. Hinzu kommt, dass die attraktivsten Unternehmen in diesem Branchensegment sehr bekannt sind und hohe Bewertungen aufweisen.

Affiliates sind attraktivster Einstiegspunkt

Damit bleiben uns die Affiliates. Diese Unternehmen generieren Besucherverkehr für ihre Kunden, die Glücksspielbetreiber, oft durch ein Netz aus eigenen Websites, die als Portale fungieren, über die sich die Kunden Zugang verschaffen.

Affiliates haben einen bedeutenden Wettbewerbsvorteil, denn sie können betreiberunabhängig sein. Dadurch bieten sie ein breites und effizientes Exposure im Markt für digitale Spiele. Sehr wenige dieser Unternehmen sind börsennotiert. In der Regel sind sie viel kleiner als die anderen Akteure in der Branche. Ein wichtiger Grund dafür ist die nach wie vor enorm starke Fragmentierung des Affiliate-Marktes. Ein weiterer Grund ist das im Allgemeinen schlechte Verständnis für das Geschäftsmodell der Affiliates.

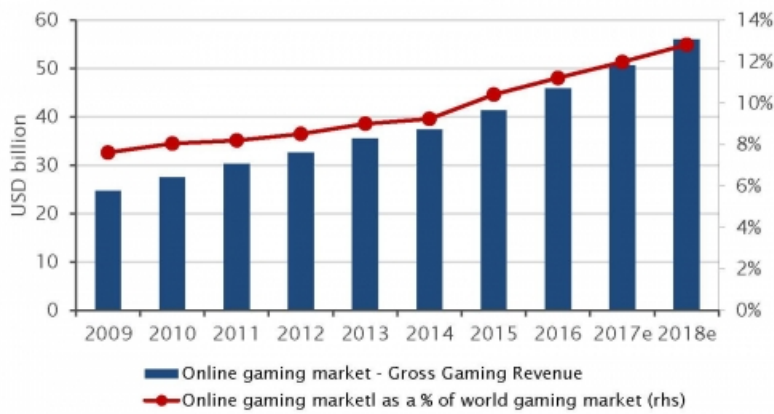
Diese wenden performancebasierte Verträge an. Ihre Kunden müssen also nicht einen einzigen Rappen ausgeben, bevor die neuen Kunden profitabel werden. Am gängigsten ist ein Vertragsmodell mit Umsatzbeteiligung auf Lebenszeit, bei dem sich der Affiliate den vom Benutzer generierten Netto-Spielumsatz im Verhältnis 50/50 mit dem Betreiber teilt. Ein solches Geschäft ist natürlich mit den ihm eigenen Risiken verbunden. Allerdings bieten die günstigen Bewertungen und die Betreiberunabhängigkeit die attraktivsten Möglichkeiten, um vom wachsenden Markt für digitale Spiele zu profitieren.

Ein Unternehmen mit Potenzial in der Grösse XL

Interessante Möglichkeiten unter den Affiliates bietet XL Media. Die Performance-Marketing-Kampagnen des Unternehmens führen den Spiele-Betreibern mit sehr grossem Erfolg Akteure zu. Darüber hinaus weitet das Unternehmen seine Präsenz rasant auf den Bereich Online Social Gaming aus. Dies ist eine Diversifizierung weg vom reinen Glücksspielgeschäft. Im Zuge der Expansion der digitalen Welt könnte dieses Segment ein hohes Wachstumspotenzial haben.

Gegenwind in der Spiele-Branche wird potenziell wohl immer durch Regulierung und die Aufrechterhaltung der Margen kommen. Allerdings ist die im Zyklus gezeigte Widerstandsfähigkeit der Branche ein gutes Argument für eine Investition.

Markt für Online-Spiele - Bruttoumsatz Spiele-Geschäft



Quelle
Statista

Disclaimer

Dieses Werbedokument wurde von der Syz-Gruppe (hierin als «Syz» bezeichnet) erstellt. Es ist nicht zur Verteilung an oder Benutzung durch natürliche oder juristische Personen bestimmt, die Staatsbürger oder Einwohner eines Staats, Landes oder Territoriums sind, in dem die geltenden Gesetze und Bestimmungen dessen Verteilung, Veröffentlichung, Herausgabe oder Benutzung verbieten. Die Benutzer allein sind für die Prüfung verantwortlich, dass ihnen der Bezug der hierin enthaltenen Informationen gesetzlich gestattet ist. Dieses Material ist lediglich zu Informationszwecken bestimmt und darf nicht als ein Angebot oder eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf eines Finanzinstruments oder als ein Vertragsdokument aufgefasst werden. Die in diesem Dokument enthaltenen Angaben sind nicht dazu bestimmt, als Beratung zu Rechts-, Steuer- oder Buchhaltungsfragen zu dienen, und sie sind möglicherweise nicht für alle Anleger geeignet. Die in diesem Dokument enthaltenen Marktbewertungen, Bedingungen und Berechnungen sind lediglich Schätzungen und können ohne Ankündigung geändert werden. Die angegebenen Informationen werden als zuverlässig betrachtet, jedoch übernimmt die Syz-Gruppe keine Garantie für ihre Vollständigkeit oder Richtigkeit. Die Wertentwicklung der Vergangenheit ist keine Garantie für zukünftige Ergebnisse.