

HEIMISCHES STARTUP VON NASDAQ-RIESEN ÜBERNOMMEN

# Vom U-Boot an die Nasdaq in vier Jahren

ALEX WOLSCHANN

Mit dem Millionencoup der Fatfoogoo-Übernahme durch Digital River entsteht in Wien ein weltweites Kompetenzzentrum für In-Game-Commerce. Der Standort wird damit nach der Akquise nicht nur gehalten, sondern sogar weiter ausgebaut.

**WIEN** – Außerhalb der Gaming-Szene ist wohl nur wenigen das heimische Unternehmen Fatfoogoo bekannt. Die Idee, für reales Geld virtuelle Gegenstände aus PC-Spielen zu erwerben, hat sich über social Games wie *FarmVille* und *Mafia Wars* auch beim breiten Publikum durchgesetzt. In den wenigen Jahren seit der Gründung im Jahr 2006 verwandelten die Geschäftsführer Martin Herdina und Daniel Petri das ursprüngliche Zwei-Mann-Startup-Unternehmen Fatfoogoo in eines der weltweit führenden Unternehmen für Monetarisierungs-Software. Eine Erfolgsstory, die vergangene Woche im Kauf des Unternehmens durch den Nasdaq-notierten amerikanischen E-Commerce-Riesen Digital River gipfelte. Der österreichische Standort von Fatfoogoo bleibt dabei nicht nur erhalten, er soll im Rahmen des Portfolios von Digital River sogar zum weltweiten Kompetenzzentrum für In-Game-Commerce ausgebaut werden.

## VOM START-UP ZUM WELTMARKTFÜHRER

Gegründet wurde Fatfoogoo von den ehemaligen UCP- und U-Boot-Mitarbeitern Martin Herdina und

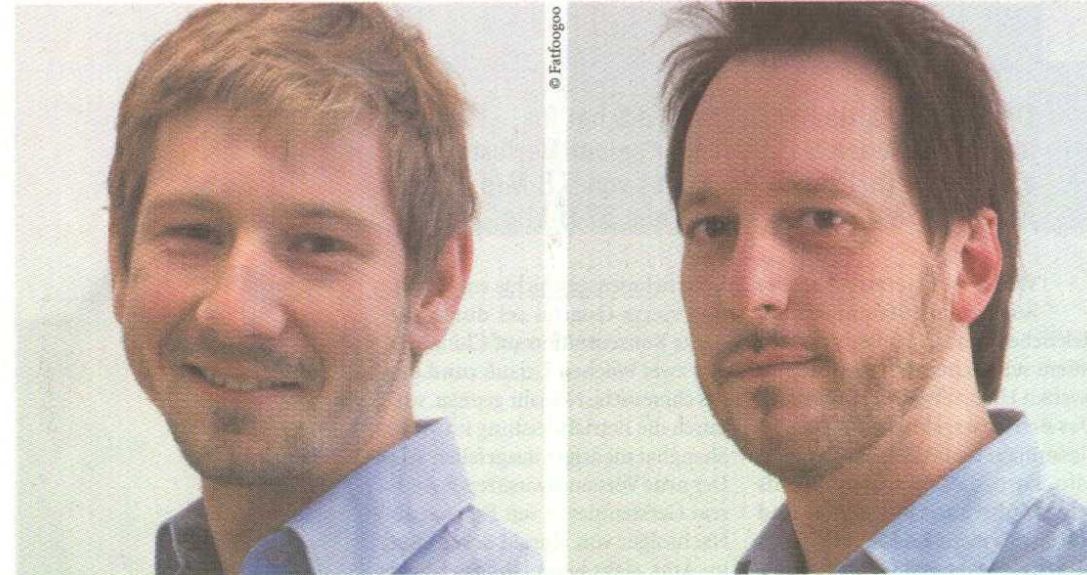
tions- und Gaming-Bereich erkannten der Salzburger Herdina und der Vorarlberger Petri die Zeichen der Zeit: »Wir hatten damals sowohl privat als auch beruflich viel mit Gaming zu tun«, sagt Herdina. »Die betreffenden Anbieter brachten natürlich professionelle Expertise im Entwickeln und Designen von Spielen mit. Als aber vor allem durch die Massive Multiplayer Online Games der Handel mit virtuellen Währungen an Bedeutung gewann, tat sich ein völlig neues Geschäftsfeld auf«, erklärt Herdina. Und fügt hinzu: »In diese spannende und kommerziell noch praktisch unbesetzte Nische wollten wir mit einem eigenen Unternehmen hinein.«

Zunächst als Konsumenten-orientierter Online-Marktplatz für virtuelle Waren und Serviceleistungen konzipiert, entwickelte sich Fatfoogoo ab 2008 schnell zum führenden B2B-Anbieter für Online-Bezahlungssysteme im Spiele- und Entertainment-Bereich. »Der ursprüngliche Wunsch der Gaming-Anbieter war es, eine geregelte und sichere virtuelle Handelsplattform für ihre Produkte zu bekommen«, sagt Petri und ergänzt: »Auf Basis unseres Branchen Know-hows entwickelten wir die dafür nötige Technologie, die bis heute un-

teruen Währung allerdings bis zu einem gewissen Grad eine Kooperation der Spiele-Anbieter nötig und eine solche damals nicht abzusehen war, entschieden sich die Unternehmensgründer dafür, auf Basis der eigenen Technologie White-Label-Lösungen für Online-Bezahlungssysteme zu entwickeln. »Unser Portfolio richtete sich nach dieser Umoorientierung also nicht mehr direkt an die Endkunden sondern an Unternehmen, die den virtuellen Handel als integralen Teil ihrer Produkte sehen wollen. Eine strategische Entscheidung, für die uns der Erfolg heute recht gibt«, resümiert Petri.

## WIEN WIRD WELTWEITES KOMPETENZZENTRUM

Nur drei Jahren nach seiner Gründung konnte sich Fatfoogoo so gut etablieren, dass das Unternehmen heute weltweit einer von nur drei Anbietern für In-Game-Commerce ist. In Europa ist Fatfoogoo mit seinem Portfolio sogar Marktführer. Ein Erfolg, auf den der 1,3 Mrd. Dollar schwere US-amerikanische Konzern Digital River, Weltmarktführer für E-Commerce, aufmerksam wurde. Digital River wollte stärker in den Gaming-Bereich vordringen, um seinen Kunden ein voll-



Im Sommer 2007 startete das Gründer-team um Martin Herdina und Daniel Petri zusammen mit zwei Software-entwicklern eine Verkaufsplattform für virtuelle Güter.

war das internationale Netzwerk und die daraus resultierenden, unschätzbaren Vertriebsmöglichkeiten natürlich sehr spannend«, erklärt Herdina. »Als wir hörten, dass sich Digital River für den Kauf unseres Unternehmens interessiert, sahen wir dies als klassische Win-Win-Situation.«

Die Daten, die bei einem derartigen Zahlungsvorgang in Sekunden-schnelle zwischen Spieleanbieter, Kunde und der Bezahlfirma Fatfoogoo hin- und hergeschickt werden, werden in einem Serverpark im 23. Bezirk in Wien verwaltet. In Wien arbeiten derzeit auch 19 der insgesamt 22 Mitarbeiter des Unternehmens, drei weitere sind in den USA und England für den Vertrieb zuständig.

der Erhalt des Standorts Österreich. »Fatfoogoo wird als Sub-Brand innerhalb des Unternehmens Digital River erhalten bleiben«, sagt Petri. Und es kommt noch besser: Der Standort in Wien soll zum internationalen Kompetenzzentrum für In-Game-Commerce ausgebaut werden. »Bereits jetzt konnten wir dank dieses Deals einen der weltgrößten Spiele-Hersteller als Neukunden gewinnen – eine deutliche Vergrößerung unseres Teams auf der Wiener Mariahilfer Straße bis Jahresende ist da wohl unerlässlich«, freut sich Herdina. Damit bleibt Fatfoogoo weiterhin Marktführer in Europa. Durch die starke Dachmarke Digital River wird das österreichische Unternehmen ab sofort auch auf dem amerikanischen Markt und

**Die beiden Internet-Profis Martin Herdina (links) und Daniel Petri verdienen über ihr Unternehmen Fatfoogoo mit virtuellen Gütern reales Geld.**