

## GAMEplaces im März: 'Quo Vadis Gamesmarkt'

**In seinem Vortrag 'Quo Vadis Gamesmarkt - Was kommt als nächstes' gibt Frank Holz (IEM Consulting) eine aktuelle Marktübersicht der Gamesindustrie und geht auf internationale Trends ein.**

**Frankfurt am Main, 11. März 2014 – Kaum ein Markt entwickelt sich derzeit so schnell wie der Markt für Computer-, Video-, Handy- und Online-Spiele. Wer heute erfolgreiches Business betreiben will, muss den Gamesmarkt verstehen und die Trends kennen, die diese Industrie prägen. Im Eröffnungsvortrag von GAMEplaces BUSINESS & LEGAL 2014, der am 27. März in der IHK Frankfurt am Main stattfindet, erläutert Diplom-Wirtschaftsingenieur und Marketing-Berater Frank Holz (IEM Consulting), wie sich Unternehmen erfolgreich im Gamesmarkt positionieren können. Dabei geht er insbesondere auf internationale Trends, beispielsweise im Zusammenhang mit Next-Gen-Spielkonsolen ein. Die Teilnahme ist nach vorheriger Anmeldung auf [www.gameplaces.de](http://www.gameplaces.de) kostenlos.**

"Im vergangenen Jahr hatte der globale Gamesmarkt ein Volumen von etwa 70 Milliarden US-Dollar mit prognostizierten Wachstumsraten von rund fünf Prozent jährlich", sagt Holz. Die zurzeit wichtigsten Wachstumstreiber sowohl im deutschen Markt als auf globaler Ebene sind Online- und Mobile-Games. Auch die Erfolgskriterien, sagt Holz, sind im internationalen Vergleich identisch: "Spielspaß, motivierendes Gameplay, effektives Monetarisierungskonzept und gutes Marketing."

Jeder, der in der Gamesindustrie erfolgreich sein will, sollte die produktbezogenen Fragestellungen, beispielsweise nach der Positionierung eines Spiels gegenüber vergleichbaren Games bereits in der Konzeptionsphase klären. "In der Flut der Releases hat auch das einzigartigste Spiel kaum eine Chance, wenn es vom Publikum nicht als solches wahrgenommen und dies entsprechend honoriert wird – eine fundierte und vorausschauende Planung ist deshalb extrem wichtig", sagt Holz. Möglichst frühzeitig sollte außerdem eine Entscheidung hinsichtlich des Geschäftsmodells fallen. In seinem Vortrag stellt Holz deshalb anhand von Fallstudien auch die Wertschöpfungsketten sowie die verschiedenen Monetarisierungsmodelle vor.

**Frank Holz** ist Diplom-Wirtschaftsingenieur und langjähriger Marketing-Berater für Firmen wie Daimler Benz, Mercedes Benz und Vodafone. Seit 2008 ist er Geschäftsführer der IEM Consulting, einer auf die Gamesbranche spezialisierten, internationalen Unternehmensberatung. Zuvor war Frank Holz als Marketing Director bei verschiedenen internationalen Publishern beschäftigt, neben anderen auch Atari Deutschland.

**Über GAMEplaces BUSINESS & LEGAL:** Die auf Initiative der Wirtschaftsförderung Frankfurt GmbH und der gamearea-FRM e.V. im Jahr 2008 ins Leben gerufene Veranstaltungsreihe thematisiert branchenspezifische Rechtsfragen. Sie richtet sich in erster Linie an Geschäftsführer, Prokuristen, Business Development Manager, Entrepreneurs und Syndikusanwälte, steht jedoch allen Interessierten aus der Games- sowie anverwandten Branchen der Kreativwirtschaft offen. Partner der Veranstaltungsreihe, die in Kooperation mit Medienanwälten und Branchenkennern realisiert wird, ist die IHK Frankfurt am Main. Mehr Informationen finden Sie auf [www.gameplaces.de](http://www.gameplaces.de).

### **Frank Holz: 'Quo Vadis Gamesmarkt'**

Donnerstag, 27.03.2014 von 17.00 bis 19.00 Uhr  
IHK Frankfurt am Main  
Börsenplatz 4  
60313 Frankfurt am Main  
Mehr Infos & Anmeldung: [www.gameplaces.de](http://www.gameplaces.de)  
Nach vorheriger Anmeldung ist die Teilnahme kostenlos.

### **Pressekontakt**

büro für gelungene kommunikation  
Rebecca Gerth  
Kastanienallee 73  
10435 Berlin  
Tel. 030 28 59 93 39  
Mobil 0178 389 88 08  
Email [r.gerth@bfgk-berlin.de](mailto:r.gerth@bfgk-berlin.de)