

## STIMMEN AUS DER BRANCHE



**Heiko Hubertz**

Gründer & CEO der Bigpoint GmbH

»Mit seinen hintergründigen Artikeln ist Making Games für die Mitarbeiter und Entwickler bei Bigpoint ein spannender Ratgeber. Außerdem leistet Making Games mit seinem Bemühen um den Nachwuchs und seinen Seminaren einen wertvollen Beitrag zur deutschen Entwicklerszene, für den wir mit unseren Teams in Hamburg und Berlin sehr dankbar sind.«

Geschäftsführer Related Designs (ANNO 2070)

**Thomas Pottkämper**



»Durch seine Vielzahl von unterschiedlichen und spannenden Themen schaue ich immer wieder gern in das Making Games Magazin. Darüber hinaus gelingt es dem Making Games Magazin, unsere Branche einem breiteren Publikum zugänglich zu machen.«



**Prof. Dr. Linda Breitlauch**

Studiengangsleiterin Mediadesign Hochschule

»Die Making Games ist eines der wichtigsten Magazine für Spieleentwickler. Die gute Mischung aus Fachbeiträgen, Workshops, Making-ofs, Interviews und Best-Practice-Beispielen macht die Making Games zu einer Pflichtlektüre für die Studierenden.«

## POSITIONIERUNG

- das führende und meistverkaufte deutschsprachige Fachmagazin für Spiele-Entwicklung und Business Development
- rund 10.000 Leser, davon mehr als 20% in leitender Funktion mit Budgetverantwortung
- einzigartiges White-Paper-Konzept: Sämtliche Fachartikel werden von ausgewiesenen Experten aus der Games-Branche verfasst.
- ein ebenso breites wie praxisnahes Themenspektrum, immer am Puls der deutschen Entwicklerszene: aktuelle Fallstudien, die neuesten Tools im Praxistest, erfolgreiche und gescheiterte Spiele in der Post-Mortem-Analyse, Programmier- und Grafik-Workshops, Rechtsberatung, Marketing- und PR-Tipps, Businessfragen, Forschungsstudien und vieles mehr
- ausführliche Exklusiv-Interviews mit den Entscheidern der Branche
- das unverzichtbare Nachschlagewerk für jeden Spieleentwickler dank aktueller Marktforschungsanalysen und dem umfassendsten Firmenregister der deutschen Games-Branche
- konsequente Verknüpfung von Print und Online: der Fachartikel im Heft – vertiefende Informationen, Analysen und Kommentare auf [makinggames.de](http://makinggames.de)

## ZIELGRUPPE

Kernzielgruppe von **Making Games** sind alle, die hauptberuflich mit der Produktion von Spielen beschäftigt sind, insbesondere Spiele-Entwickler (Grafiker, Programmierer, Designer) und Mitarbeiter von Publishern (Business Developer, PR Manager, Product Manager). Dazu kommen Wissenschaftler, die sich mit Spielen als gesamtgesellschaftlichem Phänomen auseinandersetzen sowie – aufgrund regelmäßiger Schwerpunkte zum Thema Ausbildung – der ambitionierte Nachwuchs: Studenten, Quereinsteiger, engagierte Hobbyisten.

## PREISLISTE

Online-Preise	Festpreis pro Woche						
<b>Skycraper</b> 30 KB 120/160 x 600	<b>500 €</b>						
<b>Super-Banner</b> 30 KB 728x90	<b>500 €</b>						
<b>Wallpaper</b> 30 KB 928 x 90 + 200 x 600	<b>750 €</b>						
<b>Content-Ad</b> 30 KB 300x250	<b>600 €</b>						
<b>Vorschaltseite</b>	<b>1.000 €</b>						
Anzahl der Schaltungen		ab 2x	ab 3x	ab 4x	ab 5x	ab 6x	
Rabattstafel		3%	5%	8%	12%	17%	
Print-Preise							
<b>1/1</b>	<b>4c</b>	<b>1.990,00 €</b>	1.930 €	1.891 €	1.831 €	1.751 €	1.652 €
<b>1/2 quer</b>	<b>4c</b>	<b>1.190,00 €</b>	1.154 €	1.131 €	1.095 €	1.047 €	988 €
<b>1/4 quer</b>	<b>4c</b>	<b>690,00 €</b>	669 €	656 €	635 €	607 €	573 €
<b>U2, U3, U4</b>		<b>2.390,00 €</b>					

## PRINT TERMINE

Ausgabe	Erscheinungstermin	Anzeigenschluss	Druckunterlagenschluss
<b>02/12</b>	24.02.2012	03.02.2012	10.02.2012
<b>03/12</b>	27.04.2012	04.04.2012	13.04.2012
<b>04/12</b>	29.06.2012	08.06.2012	15.06.2012
<b>05/12</b>	17.08.2012	26.07.2012	02.08.2012
<b>06/12</b>	26.10.2012	05.10.2012	12.10.2012
<b>01/13</b>	21.12.2012	07.12.2012	30.11.2012

### Zeitschriftenformat:

210 mm breit x 297 mm hoch, beschnittenes Format  
Satzspiegel:

180 mm breit x 250,5 mm hoch

### Anzeigenformate:

**1/1 im Anschnitt** 210 mm x 297 mm  
**1/2 quer** 210 mm x 144 mm  
**1/4 quer** 210 mm x 73 mm

### Beschnittzugaben:

4 mm an den Außenseiten und im Bund bei randabfallenden Motiven

### Datenübermittlung:

**FTP-Zugang**  
[www.idgmedia.de/dispocenter](http://www.idgmedia.de/dispocenter)  
**E-Mail (max. 20 MB)**  
[AnzeigendispoPrint@gamestar.de](mailto:AnzeigendispoPrint@gamestar.de)

### IHR KONTAKT FÜR TECHNISCHE RÜCKFRAGEN:

**Manfred Aumaier** • Telefon: 089 / 360 86-602 • E-Mail: [maumaier@idg.de](mailto:maumaier@idg.de)

### BITTE BEACHTEN:

Geben Sie dem Hauptordner/-verzeichnis Ihres Datensatzes immer einen Namen nach folgendem Muster:

Name des Anzeigenkunden\_Magazin\_Ausgaben-Nr.

**BEISPIEL:** [Mustermann\\_mg\\_01](#) (mg=MakingGames)

# making games



## ANSPRECHPARTNER



Sales Manager Making Games (Freelancer)

**Nicole Klinge**

Telefon: +49 (0)89 / 360 86 - 680

Mobil: +49 (0)173 / 787 20 13

E-Mail: [nklinge@idg-consultant.de](mailto:nklinge@idg-consultant.de)



Director Sales

**Ralf Sattelberger**

Telefon: +49 (0)89 / 360 86 - 730

E-Mail: [rsattelberger@idg.de](mailto:rsattelberger@idg.de)



Chefredakteur Making Games

**Heiko Klinge**

Telefon: +49 (0)89 / 360 86 - 665

Mobil: +49 (0)172 / 200 57 75

E-Mail: [hklinge@idg.de](mailto:hklinge@idg.de)