



Информация. Факты. История.

Лидер на рынке западноевропейских стран

Компания INTENIUM является одним из самых успешных издателей казуальных компьютерных игр в Западной Европе. Своей лидирующей позиции на европейском рынке компания достигла, постоянно разрабатывая высококачественные и востребованные продукты. Столь бурное и успешное развитие компании во многом стало возможным благодаря скоординированной работе с собственной студией разработки, обладающей большим опытом в реализации оптимальных онлайн-решений, разработке игр, а также налаженными каналам сбыта как в торговых сетях, так и в сети Интернет. INTENIUM владеет крупными игровыми порталами, среди которых www.deutschland-spielt.de и www.screenseven.com (с мультязычной поддержкой). Ежегодно компания издает более 200 новых игр, среди которых собственные разработки, а также высококачественные игры других разработчиков.

Перспективный проект, в настоящий момент активно продвигаемый компанией INTENIUM – портал Gamerpoint.de – инновативная социальная игровая платформа, которая объединяет в себе возможности много-пользовательских игр и социальных сетей. Пользователю предлагаются на выбор популярные мультиплеерные игры - пасьянсы, дартс, нарды, лото, шахматы. Кроме того, компания INTENIUM постоянно усиливает свое присутствие в сегменте продуктов для игровых консолей, а также открывает свои представительства в других странах для усиления позиций на европейском рынке.

Концепция успеха

Ключевым стратегическим преимуществом INTENIUM является комбинация разработки продуктов, маркетинга и сбыта. Компания постоянно отслеживает новые веяния рынка как в сети Интернет, так и в ритейле - это позволяет выпускать четко ориентированные на конечного потребителя, востребованные игры. INTENIUM обладает неоспоримым преимуществом перед конкурентами, объединяя в себе достоинства европейского издателя, присутствующего и на североамериканском рынке, и известного в отрасли разработчика игр.

Deutschland-spielt.de является самым крупным независимым порталом на рынке игр немецкоговорящих стран и насчитывает миллионы постоянных пользователей. Количество скачиваемых игр, представленных через сеть дистрибуции INTENIUM, удваивается каждые 6 месяцев. Применяемая в качестве оболочки для продуктов инновативная технология «Игровой центр» объединяет в себе возможности как онлайн дистрибуции, так и распространения игр на CD, что приносит ощутимые результаты как компании, так и ее партнерам. К сети распространения компании INTENIUM относятся партнерские порталы как в Германии, так и по всему миру (Bild.de, Sat1, Avanquest).

С 2006 года INTENIUM распространяет компакт-диски с играми через ведущих европейских и североамериканских ритейлеров (MSH, Karstadt, Auchan, WalMart, Tesco и др.).

Динамика количества скачиваний



Ежегодный средний процент роста бизнеса компании за последние 4 года составляет **+71,4 %**.





Казуальные игры – что это?

Что делает казуальные игры такими особенными?

Казуальные игры отличаются простотой понимания и интуитивным характером игры; они ориентированы на широкий круг потребителей, для которых, прежде всего, важно получение удовольствия от игры. Время, затрачиваемое на игру, колеблется от нескольких минут до нескольких часов. Наиболее популярны на сегодняшний день игры таких жанров как: «я ищу», логические головоломки, аркады, простейшие симуляторы. Корни современных казуальных игр стоит искать в далеких 80-х с их классическими головоломками типа тетрис, а также продуктами компании Майкрософт — типа пасьянса «Паук». Игры такого рода относительно просты и не только снимают напряжение, но и в определенной степени развивают логическое мышление, оставаясь при этом увлекательными. Казуальные игры распространяются, в основном, по принятой во всем мире модели «попробуй, прежде чем купить (try-before-buy)», которая дает возможность скачать игру и играть определенное время бесплатно. Диапазон цен на игры на русскоязычном рынке варьируется от 150 до 200 рублей.

Кто является целевой аудиторией казуальных игр?

Нужно отметить, что целевой аудиторией казуальных игр в мире являются взрослые в возрасте от 25 лет, причём женская аудитория намного превосходит мужскую по количеству игроков (в России средний возраст игрока - 30 лет). Более 200 млн. людей регулярно играют в казуальные игры. Эти цифры говорят о том, что количество игроков больше числа семей, где есть игровая консоль (xbox, Nintendo, Playstation). Пользователь проводит за такими играми в среднем 9 часов в неделю. Релаксация, отвлечение от насущных проблем и снятие стресса — вот основные мотивы пользователей казуальных игр.

Каковы рыночные тенденции?

На сегодняшний момент, казуальные игры являются движущей силой игровой индустрии. В 2008 году только в США оборот рынка казуальных игр превысил 2 млрд. долларов. По оценкам исследователей, казуальные игры, ориентированные на широкую целевую группу потребителей, в ближайшем будущем будут иметь большее значение, чем традиционные (т. н. «core») игры. Эксперты также отмечают, что наиболее востребованными в будущем будут игры, основанные на режиме мультиплеера и принципах социальных сетей. Также, весьма перспективным направлением является внедрение технологии непосредственной рекламы в играх, а также введение новых систем сбыта - типа подписки по фиксированной цене.

Гамбург, 2009

Руководство компании



Торстен Колиш начал профессиональную деятельность в качестве менеджера проектов в компании «Me, Myself & Eye Entertainment GmbH» в 1997 г. С 1999 по 2001 возглавлял управленческую консалтинговую компанию «AHEAD», а затем работал в её компании-преемнике «Valtech». Впоследствии, в качестве исполнительного директора отвечал за онлайн-бизнес в компании «MME AG». С 2003 года Торстен Колиш является управляющим партнером компании INTENIUM. Он отвечает за развитие направления онлайн-бизнеса и экспансии на рынках Северной Америки



Константин Никулин, инженер-ракетостроитель по специальности, начал свою профессиональную деятельность в отделе разработок концерна «Газпром». В конце 90-х, оценивая перспективность области медиа и IT в Германии, Константин Никулин начинает налаживать партнерские отношения. В 1998 году он основывает собственную компанию по разработке программных продуктов в г.Калининград, а несколькими годами позже компанию INTENIUM GmbH в Гамбурге. Константин Никулин отвечает за стратегические партнерские отношения и развитие продуктов компании.



Клаус Шмид в течение 6 лет руководил направлением контроллинга и логистики в компании «FIELMANN AG». С 1992 по 2002 год занимал должность директора в издательской группе «Ganske Verlagsgruppe», которая включает в себя такие издательские дома, как «Jahreszeiten Verlag», «Hoffmann und Campe». После этого Клаус работал исполнительным директором в «intan media group», занимающейся прямым маркетингом. В 2005 год в качестве управляющего партнера начал свою деятельность в INTENIUM. Клаус Шмидт отвечает за развитие розничного и консольного бизнеса, а также за расширения бизнеса в Европе.



Нильс Вридт начал свою трудовую деятельность в 1997 году в группе компаний «DELTON». В 2001 году занял позицию управляющего по направлению финансы и контролинг в «Microlog Logistics AG». В этой компании он отвечал за корпоративные финансы и укрупнение бизнеса за счёт M&A. В 2003 году он занял позицию генерального директора «Microlog Group». В 2005 году в качестве управляющего партнера Нильс приступил к работе в INTENIUM. С 2006 года он отвечает за финансовые вопросы и работу с персоналом.

Контактное лицо для прессы: Алла Храмцова
Тел. +49 (0)40 254 94 297, E-mail: b2b@intenum.de

Контактное лицо для партнёров в России: Антон Кравченко
Тел. +7 9114532721, E-mail: anton.kravchenko@intenumstudio.com