

THE WORLD OF GAMING



Issue 74 | June 2019

Barrière Casinos count on NOVOMATIC products



The PANTHERA™ industrial design concept

Interview with the new NOVOMATIC VPs
of Sales – Jens Einhaus & Sonya Nikolova

PATIR®

CASINO SEATING

The ultimate combination of
Luxury and Comfort



info@patir.de
www.patir.de

Introducing the new
Helena line of seating.



Dear Customers and Business Partners,

This edition of our magazine THE WORLD OF GAMING includes a very special report from France: The renowned Groupe Lucien Barrière has expanded the NOVOMATIC product offer in leading casinos nationwide over the past months. The French operator is internationally recognized for the highest standards in the areas of casino, hospitality and dining – and the innovative NOVOMATIC gaming technologies perfectly blend with France's leading casino floors.

Another feature focuses on an R&D topic, highlighting various interesting design aspects that have been considered in the development of the PANTHERA™ cabinet line. These state-of-the-art gaming machines fulfill the most discerning customer requirements and set a new milestone in terms of quality, ergonomics and design.

You will also read an interview with the new international NOVOMATIC Sales duo, Sonya Nikolova and Jens Einhaus, as well as learn about the latest company facts and figures for 2018 based on the publication of NOVOMATIC AG's latest Annual Report. Further reports include a number of current corporate topics and gaming shows, such as G2E Asia in Macau and the Peru Gaming Show in Lima, where NOVOMATIC will once again participate with market-specific offers.

Shortly before going to print, we received the sad news of the passing of triple Formula 1 world champion and entrepreneur Niki Lauda. The NOVOMATIC family mourns this unique personality. With a heavy heart, we say farewell to our esteemed partner and friend Niki Lauda – and we pay respect with an obituary for this outstanding personality on the following pages.

Harald Neumann,
CEO NOVOMATIC AG

Sehr geehrte Kunden und Geschäftspartner,

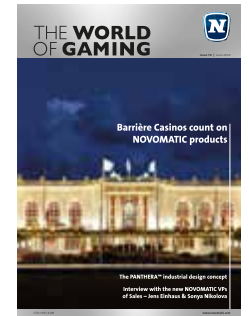
diese Ausgabe des Magazins THE WORLD OF GAMING wartet mit einem ganz besonderen Bericht aus Frankreich auf: Die renommierte Groupe Lucien Barrière hat in den vergangenen Monaten landesweit in führenden Casinos das NOVOMATIC-Angebot erweitert. Der französische Betreiber ist international für höchste Standards in den Bereichen Casino, Hotel und Gastronomie bekannt, und die innovativen NOVOMATIC Gaming-Technologien fügen sich ideal in das Angebot auf Frankreichs führenden Casino Floors ein.

Ein weiterer Beitrag widmet sich dem Bereich Forschung & Entwicklung und beleuchtet zahlreiche interessante Design-Aspekte, die in der Entwicklung der PANTHERA™-Gehäuselinie zum Tragen kamen. Damit wird nicht nur den steigenden Kundenanforderungen Rechnung getragen, sondern auch ein neuer Meilenstein in puncto Qualität und Design gelegt.

Außerdem lesen Sie in dieser Ausgabe ein Interview mit dem neuen internationalen NOVOMATIC Sales-Duo, Sonya Nikolova und Jens Einhaus, und können sich anlässlich der Veröffentlichung des Geschäftsberichts der NOVOMATIC AG für 2018 über die jüngsten Unternehmensentwicklungen informieren. Zahlreiche weitere Berichte finden Sie zu aktuellen Corporate-Themen und Gaming-Messen, etwa der G2E Asia in Macau und der Peru Gaming Show in Lima, wo NOVOMATIC wieder in bewährter Art und Weise vertreten ist.

Kurz vor Redaktionsschluss erreichte uns die traurige Nachricht, dass der dreifache Formel 1-Weltmeister und Unternehmer Niki Lauda verstorben ist. Die gesamte NOVOMATIC-Familie trauert um diese einzigartige Persönlichkeit, und wir verabschieden uns schweren Herzens von unserem geschätzten Partner und Freund Niki Lauda. Einen ausführlichen Nachruf zu dieser absoluten Ausnahmepersönlichkeit finden Sie gleich zu Beginn dieser Ausgabe.

Mag. Harald Neumann,
Vorstandsvorsitzender NOVOMATIC AG



© picture: Fabrice Rambert

Cover

The Casino Barrière in Deauville is only one of the leading French casinos whose NOVOMATIC gaming offer has been constantly upgraded in recent months. Deauville is also a casino location with a great history – as the birthplace of the French luxury hospitality, casino and resort style tradition.

Titelbild

Das Casino Barrière in Deauville ist nur eines der führenden französischen Casinos, deren NOVOMATIC-Angebot in den letzten Monaten laufend erweitert wurde. Deauville ist auch ein Standort mit einer großen Geschichte – als Geburtsort der Tradition des Luxustourismus und des französischen Casino- und Resort-Stils.

The NOVOMATIC family mourns Niki Lauda

With the passing of Niki Lauda, NOVOMATIC has lost not only the Group's long-standing brand ambassador but also a world-renowned Austrian and a good friend.



The NOVOMATIC visit in a private clinic in Switzerland was already scheduled for the last week of June, but it wasn't meant to be. In the night of May 20, Niki Lauda passed away peacefully at the University Hospital Zurich at the age of 70 with his family beside him.

With triple Formula 1 World Champion Niki Lauda, Austria loses a world-renowned citizen. The NOVOMATIC family mourns the long-time brand ambassador and highly-esteemed friend. NOVOMATIC founder Prof. Johann F. Graf and Niki Lauda already held a long-standing friendship when, in autumn 2013, the idea came up for Lauda to act as a brand ambassador for our gaming technology group. At the Golden Globes in Los Angeles in January 2014, on the occasion of the presentation of the movie 'Rush', Niki made his first appearance with his since legendary headgear. It was soon to garner

iconic status among its fan base as 'Niki's Famous Red Cap'.

Even though he had no previous experience with our industry, the gifted analyst (his favourite quote being: 'That's logical') learned in no time how gaming works. At his very first official VIP appearance for NOVOMATIC – for the inauguration of the Casino FlaminGO in Macedonia – he threw the first Roulette ball into the wheel, and it skidded out and rolled along the casino floor, much to the audience's delight! Later, with dozens of glamorous celebrations and frenetic celebrations from hundreds of fans on his travels for NOVOMATIC that took him from Gibraltar to Berlin and from Hâte to Genoa, Niki soon became the pro he always was. The last joint appearance was on May 30, 2018, in the company's Bingo hall Miramare in Genoa – just three months before his major illness

and lung transplant. In Italy, 'Niki Nazionale' was worshiped more than anywhere else: Due to his close ties and the legendary success he celebrated with the famous Scuderia Ferrari, he will forever remain a national hero on Italian soil.

His passion for the most supreme dimension of motorsports continued in the past years with incredible successes in the Formula 1 team of Mercedes. British multiple Formula 1 World Champion Lewis Hamilton owes his success not least to the Austrian legend: it was his fatherly friend Niki Lauda's advice that the eccentric Briton heeded.

Speeding his private jet from one appointment to the next, Niki always demanded the utmost from his associates, as well. He had zero tolerance for waiting times and idle mode. Driven by an unbelievable self-discipline and diligence, he conducted his appointments with the speed and precision of a Formula 1 tyre change. But he never let catastrophes like the 1976 accident at the Nürburgring or the crash of the Lauda Air plane in Thailand in 1991 void him of his incredible optimism, his love for people and his restless zest for action. His pride and joy in the last years of his life were the twins Max and Mia, whom his beloved wife Birgit bore to him in 2009.

Attributes such as diligence, credibility, handshake quality, brilliant analysis and energetic entrepreneurship will always be inseparably associated with the great personality Niki Lauda. NOVOMATIC CEO Harald Neumann said: "With a heavy heart, we say farewell to our esteemed partner and friend, Niki Lauda. Our condolences go out to his family. It was a great honour and pleasure to have worked with him."

The NOVOMATIC family will always keep Niki Lauda in honourable memory.



Die NOVOMATIC-Familie trauert um Niki Lauda

Mit dem Tod von Niki Lauda hat NOVOMATIC nicht nur einen langjährigen Markenbotschafter, sondern auch einen Österreicher von Weltformat und einen überaus geschätzten Freund verloren.

Der Besuchstermin von NOVOMATIC in einer Privatklinik in der Schweiz war für die letzte Juni-Woche bereits fixiert, doch das Schicksal wollte nicht mitspielen: Niki Lauda ist in der Nacht auf den 21. Mai in der Züricher Universitätsklinik im 71. Lebensjahr im Kreise seiner Familie sanft entschlafen.

Mit dem dreifachen Formel 1-Weltmeister Niki Lauda verliert Österreich nicht nur einen Landsmann von wahrem Weltformat. Die NOVOMATIC-Familie trauert auch um ihren langjährigen Markenbotschafter und einen geschätzten Freund. NOVOMATIC-Gründer Prof. Johann F. Graf und Niki Lauda verband bereits eine langjährige Freundschaft, als im Herbst 2013 die Idee entstand, Lauda als Markenbotschafter für unseren Gaming-Technologiekonzern zu gewinnen. Bei den Golden Globes im Jänner 2014 trat Niki in Los Angeles bei der Präsentation des Filmklassikers ‚Rush‘ erstmals mit seiner längst legendären Kopfbedeckung auf, die in seiner Fangemeinde innerhalb kürzester Zeit als ‚Niki’s famous Red Cap‘ ikonischen Status genießen sollte.

Obwohl er zuvor keinerlei Erfahrung mit unserer Branche gemacht hatte, lernte der begnadete Analytiker (Lieblingsspruch: ‚Das ist ja logisch‘) innerhalb kürzester Zeit, wie Gaming funktioniert. Bei seinem allerersten Termin für NOVOMATIC, der Eröffnung des Casino FlaminGO in Mazedonien, kulterte jene Roulettekugel, die er als Ehrengast in den Kessel warf, zum Gaudium des Publikums noch quer durch den Spielsaal. Später, bei Dutzenden glanzvollen Feierlichkeiten, die ihn von Gibraltar bis Berlin und von Håte bis Genua führten, und stets von hunderten Fans frenetisch gefeiert, trat Niki bald als der Profi auf, der er immer war. Der letzte gemeinsame Auftritt ging – nur drei Monate vor seiner großen Krankheit, der Lungentransplantation – am 30. Mai 2018 im konzerneigenen Sala Bingo Miramare in Genua



über die Bühne. Hier, in Italien, verehrten sie Niki Nazionale noch mehr als überall sonst: Wegen seiner engen Verbundenheit und der legendären Erfolge, die er mit der berühmten Scuderia Ferrari feierte, wird er auf italienischem Boden für immer ein Nationalheld bleiben.

Seine Leidenschaft für die Königsklasse des Motorsports hat Niki Lauda in den vergangenen Jahren mit unglaublichen Erfolgen beim Formel 1-Team von Mercedes prolongiert. Denn der britische Serien-Formel 1-Weltmeister Lewis Hamilton verdankt seine Erfolge nicht zuletzt dem Österreicher: Es war sein väterlicher Freund Niki Lauda, dessen Ratschläge sich der exzentrische Brite zu Herzen nahm.

Häufig selbst am Steuer seines Privatjets, forderte Niki seiner Umgebung immer alles ab. Er hasste jegliches Warten und Leerläufe wie die Pest. Von unglaublicher Selbstdisziplin und Fleiß angetrieben, spulte Lauda seine Termine in der Geschwindigkeit und der Präzision von Reifenwechseln in der Formel 1 ab. Von Katastrophen wie dem Brandunfall

am Nürburgring 1976 oder dem Absturz seiner Lauda Air-Maschine 1991 in Thailand gezeichnet, die jeweils als Unglück für mehrere Menschenleben gereicht hätten, ließ er sich dennoch nie seinen unglaublichen Optimismus, seine Zuneigung für Menschen und seine rastlosen Aktivitäten rauben. Sein ganzer Stolz in den letzten Lebensjahren: die Zwillinge Max und Mia, die ihm seine geliebte Ehefrau Birgit 2009 geschenkt hat.

Attribute wie Fleiß, Glaubwürdigkeit, Handschlagqualität, brillante Analysen und energiegeladenes unternehmerisches Wirken werden für uns von NOVOMATIC stets untrennbar mit der großen Persönlichkeit Niki Lauda verbunden bleiben. NOVOMATIC-Vorstandsvorsitzender Harald Neumann: „Wir verabschieden uns schweren Herzens von unserem geschätzten Partner und Freund Niki Lauda. Unser Beileid gilt seiner Familie. Es war uns eine Ehre und Freude, mit ihm zusammengearbeitet zu haben.“

Die NOVOMATIC-Familie wird Niki Lauda stets ein ehrendes Andenken bewahren. 



8



18

Cover

- ▶ 8 **Barrière Casinos upgrade NOVOMATIC offer in leading casinos across France**
- 12 Barrière Casinos erweitern das NOVOMATIC-Angebot landesweit in führenden Casinos

Technology

- ▶ 18 **The PANTHERA™ industrial design concept**
- 22 Das PANTHERA™ Industrial Design-Konzept
- 26 **VOLUME 2: Step into a new world – now!**
- 27 VOLUME 2 – Jetzt in eine neue Welt aufsteigen
- 30 **Greentube expands into The Americas**
- 31 Greentube expandiert in den amerikanischen Kontinent

Group

- 32 **Balance sheet 2018: operational stability for NOVOMATIC AG**
- 33 Bilanz 2018: NOVOMATIC AG mit stabilem operativen Geschäft

- 35 **ADMIRAL: Dr. Monika Racek – CEO of the Year**
- 35 ADMIRAL: Dr. Monika Racek – CEO des Jahres
- 36 **First NOVOMATIC subsidiaries successfully certified according to G4 player protection standard**
- 37 Erste NOVOMATIC-Töchter erfolgreich nach Spielerschutzstandard G4 zertifiziert
- 38 **NOVOMATIC receives Business Superbrands Austria Award 2019**
- 39 NOVOMATIC erhält erneut Business Superbrands Austria Award 2019

Interview

- 42 **Interview with NOVOMATIC CEO Harald Neumann: NOVOMATIC Annual Report**
- 43 Interview mit NOVOMATIC CEO Harald Neumann: NOVOMATIC AG zieht Bilanz
- ▶ 46 **Interview with the new NOVOMATIC VPs of Sales: Jens Einhaus & Sonya Nikolova**
- 50 Interview mit den neuen NOVOMATIC VPs of Sales: Jens Einhaus & Sonya Nikolova

IMPRINT AND DISCLOSURE

Owner, publisher, service provider: NOVOMATIC AG, Wiener Strasse 158, 2352 Gumpoldskirchen, Austria, Commercial register number: FN 69548 b, Landesgericht Wiener Neustadt, VAT number: ATU 15031007, Corporate purpose: Development, production, distribution and renting of gaming machines. Editorial concept: Information about international markets of the gaming industry, products and services as well as news of the group of companies and its partners, Board of Directors: Harald Neumann, Dr. Christian Widhalm, DI Ryszard Presch, Thomas Graf, Peter Stein, DI Bartholomäus Czapkiewicz, Supervisory Board: Dr. Bernd Oswald, Martina Flitsch, Barbara Feldmann, Martina Kurz, Dr. Robert Hofians, Professional law: Trade Regulations: ris.bka.gvat/Geltendefassung.wxw?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10007517, Trade authority: Bezirkshauptmannschaft (District Commission) Mödling, Member of the WKÖ, WKNÖ, Contacts: Andrea Lehner, Product Marketing & PR, alehner@novomatic.com, magazine@novomatic.com, Phone: +43 2252 606 626, Editorial team: Andrea Lehner, Mike Robinson, Dr. Hannes Reichmann, Illya Welter, Bernhard Krumpel, Art and layout: Christina Eberan, Images: NOVOMATIC, Rudolf Brandt, Thomas Meyer Photography, Fabrice Rambert, Pascal Pronnier, David Faber, Nikola Damjanovic, Gambling Compliance, Silvia Eberl, Andreas Tischler, Matej Glavina, Printed by Druckerei Piacek GmbH, Favoritner Gewerberg 19, 1100 Vienna, Austria, ISSN 1993-4289 (print), ISSN 1994-2478 (online)

IMPRESSUM UND OFFENLEGUNG

Medieninhaberin, Herausgeberin bzw. Dienstanbieterin: NOVOMATIC AG, Wiener Strasse 158, 2352 Gumpoldskirchen, Austria, FN: 69548 b, Landesgericht Wiener Neustadt, UID Nummer: ATU 15031007, Unternehmensgegenstand: Entwicklung, Produktion, Vertrieb und Vermietung von Geldspielautomaten, Blattlinie: Information über internationale Märkte der Glücksspielbranche, Produkte und Dienstleistungen sowie Nachrichten der Unternehmensgruppe und ihrer Partner, Vorstand: Harald Neumann, Dr. Christian Widhalm, DI Ryszard Presch, Thomas Graf, Peter Stein, DI Bartholomäus Czapkiewicz, Aufsichtsrat: Dr. Bernd Oswald, Martina Flitsch, Barbara Feldmann, Martina Kurz, Univ.-Doz. Dr. Robert Hofians, Berufsrecht: Gewerbeordnung: ris.bka.gvat/Geltende Fassung.wxw?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10007517, Gewerbebehörde: Bezirkshauptmannschaft Mödling, Mitglied der WKÖ, WKNÖ, Kontaktdaten: Andrea Lehner, Product Marketing & PR, alehner@novomatic.com, magazine@novomatic.com, Tel.: +43 2252 606 626, Redaktion: Andrea Lehner, Mike Robinson, Dr. Hannes Reichmann, Illya Welter, Bernhard Krumpel, Layout und Satz: Christina Eberan, Bilder: NOVOMATIC, Rudolf Brandt, Thomas Meyer Photography, Fabrice Rambert, Pascal Pronnier, David Faber, Nikola Damjanovic, Gambling Compliance, Silvia Eberl, Andreas Tischler, Matej Glavina, Printed by Druckerei Piacek GmbH, Favoritner Gewerberg 19, 1100 Vienna, Austria, ISSN 1993-4289 (print), ISSN 1994-2478 (online) Druck: Druckerei Piacek GmbH, Favoritner Gewerberg 19, A-1100 Wien, ISSN 1993-4289 (print), ISSN 1994-2478 (online)



Event

- 54 **NOVOMATIC showcased new product range at G2E Asia**
- 55 NOVOMATIC mit neuer Produktpalette auf der G2E Asia
- 56 **NOVOMATIC brings expansive product mix to Peru Gaming Show**
- 58 NOVOMATIC bringt umfangreichen Produktmix zur Peru Gaming Show
- 59 **11th NOVOMATIC Symposium**
- 62 11. NOVOMATIC Symposium
- 66 **Great success for 1st NOVOMATIC Marketing Summit**
- 68 Großer Erfolg für 1. NOVOMATIC Marketing Summit
- ▶ 70 **A new beginning for Casino Carnevale under the ADMIRAL brand**
- 72 Neue Ära für das Casino Carnevale unter der Marke ADMIRAL
- 74 **1st European Football Tournament**
- 75 1. Europäisches NOVOMATIC-Fußball-Turnier
- 76 **People Inside**
- 78 **News in brief**
- 79 **NovoToon**



NOVOMATIC
Winning Technology



Peru Gaming Show
June 19-20
Lima, Peru



Entertainment Arena Expo
September 3-5
Bucharest, Romania

ADVERTISING INDEX

IFC Patir Design _____ patir.de
 16/17 LÖWEN ENTERTAINMENT _____ loewen.de
 25 JCM Global _____ jcmglobal.com
 29 Greentube _____ greentube.com
 40/41 Crown _____ crown-multigamer.de

49 CPI _____ cranepi.com
 61 NOVOMATIC UK _____ novomaticuk.com
 65 GLI _____ gaminglabs.com
 73 Octavian _____ octavian.com.ar



© Fabrice Rambert

Barrière Casinos upgrade NOVOMATIC offer in leading casinos across France

In recent months, the NOVOMATIC floor share at leading French casino group Barrière has seen a constant increase, with new cabinets and games being added to the existing offer on numerous gaming floors across the large casino estate. The distinguished French operator puts great emphasis on first-class customer experience; comprising service, ambience and equipment – and NOVOMATIC's gaming technologies are a perfect match.



Barrière is a leading French casino operator with 33 sophisticated casinos, 18 luxury hotels, all of which are classed either four or five star, as well as 15 spas, three golf courses and two tennis clubs. A whole world of culinary experiences is comprised under the 'Tables Barrière' brand that encompasses a total of 120 establishments, one of which is the renowned Fouquet's at the Paris Champs Élysées, with subsidiaries in six other cities.

Barrière is dedicated to offering high-end leisure and entertainment amenities based on more than a hundred years of tradition and expertise in the areas of hospitality, casino, dining, spa, culture and entertainment. The number one French casino in Enghien-les-Bains welcomes more than 850,000 visitors per year, and five other Barrière casinos rank in the top 10: Bordeaux, Blotzheim, Toulouse, Deauville and Lille.

The Group was founded in 1912 by François André in Deauville, the birthplace of the French tradition of luxury hospitality, casino and resort style. He was succeeded in 1962 by his nephew Lucien Barrière who founded the Société Hôtelière de la Chaîne Lucien Barrière (SHCLB) and further expanded the business with a visionary blend of modernisation and tradition. After his death in 1990, his daughter Diane Barrière-Desseigne took over the business in the family tradition and true Barrière style – from 1997 together with her husband Dominique Desseigne – until her tragic death in an airplane accident in 2001. Dominique Desseigne leads the Group to this day with a sustained strategy of modernisation, diversification and international expansion. Today's Barrière Brand is comprised of the two Groups, Groupe Lucien Barrière (GLB) – which is unlisted – and the Société Ferrière du Casino Municipal de Cannes – which is listed on Euronext Paris, Compartiment B. The turnover of the two Groups was EUR 1.2 billion at the end of the financial year on 31st October 2018.

Shaped by three generations of visionary entrepreneurs, Barrière has gone through many eras to become market leader in French casinos, a benchmark in the luxury hotel industry and a global player in the world of leisure and entertainment. The brand has perfected operational excellence to serve its national and international clientèle with the highest of standards. It serves as a shining example of French luxury hospitality and refined casino entertainment – the 'Barrière State of Mind', which is put into daily practice by 7,000 staff.

The Barrière casino estate is continuing to expand in the entertainment industry, in France and internationally. Located in iconic seaside and spa resorts, top tourist attractions and major cities, the casinos are home to a total of more than 6,200 slot machines, more than 900 ETGs (750 NOVOMATIC), and more than 250 live gaming tables. Internationally, Barrière has three casinos in Switzerland, two in Egypt and one in the Ivory Coast. Like all Barrière properties, the casinos are subject to a constant modernisation policy to maintain the utmost standards in terms of ambience, equipment and guest experience.

State-of-the-art cabinets and games, modern mystery and progressive Jackpots, and a variety of the most popular live games offer a wide range of gaming thrills and treat guests to a luxury entertainment experience. 'Tables Barrière' creates a delightful culinary offer for casino guests with lavish lounge areas and traditional brasserie dishes, snacks and signature cocktails. To maintain the highest standards in terms of gaming technology and innovation, Barrière relies on leading international OEMs – among them NOVOMATIC with whom the Group maintains long-standing business relations based on trust, premium product quality and excellent service.

NOVOMATIC games and machines can be found throughout most of the Barrière casino estate. Especially major casinos like Enghien-les-Bains, Toulouse, Blotzheim, Ribeauville, Niederbronn Deauville, Cannes Croisette and Menton feature the latest NOVOMATIC cabinets and game titles on their gaming floors.

In 2011, Barrière was the premier French casino operator to introduce NOVOMATIC ETGs – with the first NOVOMATIC electronic Roulette at the casino in Niederbronn. Today, the number one casino in Enghien-les-Bains offers a lavish

Left page:
Casino Barrière Deauville,
below:
The LOTUS ROULETTE™ at the
Casino Barrière Sainte-Maxime.





© Pascal Pronier



© Fabrice Rambert



© Fabrice Rambert



© Fabrice Rambert

NOVOMATIC ETG Roulette installation with 82 NOVOSTAR® SL 1.27 and EXECUTIVE SL™ 1.24 player stations connected to fully automated NOVO Multi-Roulette™ wheels. The Casino Barrière in Toulouse has even more player positions: This ETG installation comprises 90 terminals and is the biggest in mainland Europe. Another popular sight in the Barrière ETG areas is the elegant LOTUS Roulette™ island unit with six integrated player stations. One of these fully automated Roulette islands is presented at the Casino Barrière Sainte-Maxime's live gaming area – with a beautiful view of the Gulf of Saint-Tropez.

Fabrice Gerzé, Corporate Gaming Director Barrière, said: "NOVOMATIC has always responded to our requests. For example we were the first in France at the Casino Blotzheim to test the Simultaneous Betting functionality with two wheels for the electronic Roulette. Today this product is marketable because our teams together with that of NOVOMATIC have been able to correct the initial technical issues."

Recently, NOVOMATIC equipment at Barrière has seen an increasing surge of upgrades. The latest cabinets have been installed with a variety of multi-game editions and single games – and recently, especially the NOVO LINE Novo Unity™ II ETG offer has been greatly expanded with 174 additional ETG terminals in the first quarter of 2019 only. Impressive NOVOMATIC ETG installations can be found in locations such as Enghien-les-Bains, Toulouse or Lille, to name only three.

Guests of Barrière Casinos find all the latest NOVOMATIC Curve cabinets like the PANTHERA™ Curve 1.43, V.I.P. Lounge™ Curve 1.43 and NOVOSTAR® V.I.P. Royal 2.65 with the market-specific NOVO LINE™ Interactive Concurve and Impera-Line™ HD 'France' multi-game editions as well as a broad choice of Standalone Progressive titles like Book of Ra™ - Mystic Fortunes, Goddess Rising™ and Treasures of Tut™ as well as the highly popular Asian theme Asian Fortunes™ and the gripping Voodoo Fortunes™.

These games ideally complement the growing range of NOVOMATIC curve cabinets featuring upright 4K UHD LED screens. In particular, the V.I.P. series of cabinets is a perfect fit for the Barrière approach to excellence and style. Their V.I.P. chairs position the guest in a perfect position for an intense experience of comfortable gaming thrills while large upright screens of 43" and even 65" diameter convey a powerful graphic game presentation: Maximum impact gaming in luxury style.

Top to bottom:

Barrière Casinos in Sainte-Maxime, Enghien-les-Bains, Touquet and Toulouse.

Right page:

NOVOMATIC ETGs at the Casino Barrière Bordeaux.

Multi-screen cabinets like the V.I.P. Lounge™ 2.32 and the luxurious NOVOSTAR® V.I.P. 3.50 are also a frequent sight across the casino estate – especially with Impera-Line™ HD France 1, which offers a popular array of content for French players. And also Ainsworth A600® and A640® machines have found their way in the leading French casinos, with game content such as PAC-MAN Wild Edition™ and the Mega Choice Treasure™ mix.

Fabrice Gerzé, Corporate Gaming Director Barrière, explained: “NOVOMATIC products are also very well installed in our three Swiss casinos in Montreux, Friborg and Courrendlin. Players especially appreciate the new V.I.P. Lounge™ cabinets for their comfort thanks to the armchair and the good screen resolution of the V.I.P. Lounge™ Curve 1.43.”

He continues: “NOVOMATIC has rejuvenated the market of slot machines in particular through the

diversity of new games like Voodoo Fortunes™, Viking and Dragon™, From Dusk Till Dawn™, Mac-Gyver™.... This offer perfectly complements the ‘old’ pack including the Book of Ra™ and the classic fruit games. We are now starting to install the Ainsworth brand with PAC-MAN and Golden Link on 12 machines at Enghien and Bordeaux – and I am very confident in these new games, as well.”

Lawrence Levy, VP of Global Sales NOVOMATIC, said: “We are very proud of the long-established relationship between Groupe Lucien Barrière and NOVOMATIC. Our strengthened partnership helps us to continue working to improve the casino experience in France. The success of Barrière and our close collaboration has allowed us to expand and develop our product range in line with their customers’ expectations and deliver compelling casino offerings throughout their impressive casino portfolio.”



NOVOMATIC has always responded to our requests.

Fabrice Gerzé, Corporate Gaming Director Barrière



© Fabrice Rambert



© F. rice Rambert

Barrière Casinos erweitern das NOVOMATIC-Angebot landesweit in führenden Casinos

In den vergangenen Monaten ist der Anteil von NOVOMATIC-Geräten auf den Gaming Floors der führenden französischen Casino-Gruppe Barrière stetig gewachsen, denn das vorhandene Angebot in den zahlreichen Standorten dieses umfassenden Geschäftsbereichs wurde um neue Gehäuse und Spiele erweitert. Der renommierte französische Betreiber legt großen Wert auf ein erstklassiges Kundenerlebnis – dazu gehören Service, Ambiente und Ausstattung. Premium-Gaming-Technologien von NOVOMATIC passen perfekt ins Bild.

Barrière ist ein führender französischer Casino-Betreiber mit 33 auserlesenen Casinos, 18 Hotels der Luxusklasse, die entweder als Vier- oder Fünf-Sterne-Hotels klassifiziert sind, sowie 15 Spas, drei Golfplätze und zwei Tennisclubs. Eine ganze Welt kulinarischer Erlebnisse ist zudem unter der Marke ‚Tables Barrière‘ zusammengefasst, die insgesamt 120 Standorte umfasst. Einer davon ist das renommierte Restaurant ‚Fouquet‘ am Champs-Élysées in Paris – mit Filialstandorten in sechs weiteren Städten. Barrière bietet gehobene Freizeit- und Unterhaltungsangebote, basierend auf einer mehr als hundertjährigen Tradition und Expertise in den Bereichen Hotel, Casino, Gastronomie, Spa, Kultur und Unterhaltung. Das größte französische Casino in Enghien-les-Bains empfängt jährlich mehr als 850.000 Besucher. Fünf weitere Barrière-Standorte zählen zu den Top-10 Casinos des Landes: Bordeaux, Blotzheim, Toulouse, Deauville und Lille.

Die Gruppe wurde im Jahr 1912 von François André in Deauville, dem Geburtsort des Luxustourismus und des französischen Casino- und Resort-Stils, gegründet. Ihm folgte 1962 sein Neffe Lucien Barrière, der die Société Hôtelière de la Chaîne Lucien Barrière (SHCLB) gründete und das Geschäft mit einer visionären Verbindung von Modernisierung und Tradition weiter ausbaute. Nach seinem Tod im Jahr 1990 übernahm die Tochter Diane Barrière-Desseigne den Betrieb und führte die Familientradition in wahren Barrière-Stil fort – ab 1997 gemeinsam mit ihrem Mann Dominique Desseigne – bis zu ihrem tragischen Tod bei einem Flugzeugabsturz im Jahr 2001. Dominique Desseigne führt das Unternehmen bis heute gemäß einer nachhaltigen Strategie, basierend auf Modernisierung, Diversifizierung und internationaler Expansion. Wesentliche Bestandteile der heutigen Marke Barrière sind die Groupe Lucien Barrière (GLB), die nicht börsennotiert ist, und die Société Fermière du Casino Municipal de Cannes, die an der Euronext Paris, Compartiment B, notiert ist. Der Umsatz der beiden Gruppen belief sich mit Ende des Geschäftsjahres am 31. Oktober 2018 auf EUR 1,2 Mrd.

Barrière wurde von drei Generationen visionärer Unternehmer geprägt und durchlief zahlreiche Epochen, um schließlich Marktführer im französischen Casinosegment zu werden, Benchmarks in der Luxushotelbranche zu setzen und sich als globaler Akteur in der Welt der Freizeit und Unterhaltung zu etablieren. Die Marke hat die operative Exzellenz perfektioniert, um die nationalen und internationalen Gäste gemäß höchsten Standards zu empfangen. Barrière ist ein strahlendes Beispiel für französische Luxusgastfreundschaft und gehobene Casino-Unterhaltung – der ‚Barrière State of Mind‘ wird von 7.000 Mitarbeitern täglich in die Praxis umgesetzt.

Das Casino-Imperium von Barrière wächst kontinuierlich, in Frankreich und international. Die Standorte befinden sich in berühmten Küsten- & Kurorten, Top-Tourismusdestinationen und

Großstädten, wo sie insgesamt ca. 6.200 Video Slots, mehr als 900 ETGs (davon 750 NOVOMATIC) und über 250 Live-Gaming-Tische beherbergen. Außerhalb Frankreichs verfügt Barrière über drei Casinos in der Schweiz, zwei in Ägypten und eines in der Elfenbeinküste. Ebenso wie die Hotels unterliegen auch die Casinos einer laufenden Strategie der Modernisierung, um höchste Standards in Bezug auf Ambiente, Ausstattung und das Erlebnis für den Gast zu gewährleisten.

Neueste Gehäuse und Spiele, moderne Mystery und Progressive Jackpots sowie eine breite Auswahl an klassischen Live-Spielen bieten ein luxuriöses Unterhaltungserlebnis für die unterschiedlichsten Gästepräferenzen. ‚Tables Barrière‘ verwöhnt die Casinobesucher mit einem exquisiten kulinarischen Angebot in großzügigen Lounge-Bereichen: mit traditionellen Brasserie-Gerichten, Snacks



Left side:
NOVOMATIC ETG presentation at
Casino Barrière Enghien-les-Bains,
bottom: V.I.P. Lounge™ 2.32 at
Casino Barrière Sainte-Maxime.



© Pascal Pionnier

Right: LOTUS ROULETTE™ at Casino Barrière Les-Princes and V.I.P. Lounge™ Curve 1.43 at Casino Barrière Lille.

und eigenen Cocktail-Kreationen. Um auch beim Equipment höchste Standards zu garantieren, setzt Barrière auf führende internationale Hersteller (OEMs) – unter anderem auch NOVOMATIC. Mit dem Konzern verbinden Barrière langjährige Geschäftsbeziehungen, die auf Vertrauen, erstklassiger Produktqualität und hervorragendem Service basieren.

NOVOMATIC-Spiele und -Geräte finden sich an den meisten Standorten von Casinos Barrière. Besonders große Casinos wie Enghien-les-Bains, Toulouse, Blotzheim, Ribeaupville, Niederbronn, Deauville, Cannes Croisette und Menton verfügen über die neuesten NOVOMATIC-Gehäuse und -Spieleitel auf ihrem Gaming Floor.

Barrière hat im Jahr 2011 als erster französischer Casino-Betreiber NOVOMATIC ETGs eingeführt – mit dem ersten NOVOMATIC Electronic Roulette im Standort Niederbronn. Heute bietet das Flaggschiff-Casino in Enghien-les-Bains eine umfangreiche NOVOMATIC ETG Roulette-Installation mit 82 NOVOSTAR® SL 1.27- und EXECUTIVE SL™ 1.24-Terminals, die an vollautomatische NOVO Multi-Roulette™-Kessel angeschlossen sind. Das Casino Barrière in Toulouse hat noch mehr Spielerterminals: Diese ETG-Installation umfasst 90 Terminals und ist damit die größte auf dem europäischen Festland. Eine weitere beliebte ETG-Attraktion auf dem Gaming Floors von Barrière ist die elegante Inseinheit LOTUS Roulette™ mit jeweils sechs integrierten Spielerpositionen. Eine dieser vollautomatischen Roulette-Inseln wird beispielsweise im Live-Gaming-Bereich des Casino Barrière Sainte-Maxime präsentiert – mit herrlichem Blick auf den Golf von Saint-Tropez.

Fabrice Gerzé, Corporate Gaming Director Barrière, sagte: „NOVOMATIC hat stets auf unsere Wünsche reagiert. Zum Beispiel waren wir mit dem Casino Blotzheim die Ersten in Frankreich, die das Simultaneous Betting mit zwei Roulettekesseln für das elektronische Roulette getestet haben. Heute ist dieses Produkt aufgrund unserer engen Zusammenarbeit marktfähig, denn unsere Teams konnten gemeinsam mit dem Team von NOVOMATIC die Anlaufschwierigkeiten beheben.“

In jüngster Zeit haben die Geräte von NOVOMATIC in den Casinos von Barrière eine Reihe von Erweiterungen erfahren. Installiert wurden die neuesten Gehäuse mit einer Vielzahl von Multi-Game-Editionen und Single Games. Insbesondere auch das Angebot von ETGs, basierend auf der NOVO LINE Novo Unity™ II-Plattform, wurde im ersten Quartal 2019 mit 174 zusätzlichen Terminals stark erweitert. Beeindruckende Installationen von NOVOMATIC-ETGs befinden sich an Standorten wie Enghien-les-Bains, Toulouse oder Lille, um nur drei zu nennen.

Gäste der Casinos von Barrière finden auf den Gaming Floors die neuesten NOVOMATIC Curve-Gehäuse, wie die PANTHERA™ Curve 1.43, die



V.I.P. Lounge™ Curve 1.43 und die NOVOSTAR® V.I.P. Royal 2.65. Sie bieten beste Spielunterhaltung mit den marktspezifischen NOVO LINE™ Interactive Concurve und Impera-Line™ HD 'France' Multi-Game-Editionen sowie einer großen Auswahl an Standalone Progressive-Titeln, etwa Book of Ra™ - Mystic Fortunes, Goddess Rising™ und Treasures of Tut™ sowie das populäre asiatische Thema Asian Fortunes™ und das packende Voodoo Fortunes™. Diese Spiele ergänzen ideal das wachsende Angebot an NOVOMATIC Curve-Gehäusen mit vertikalen 4K UHD-LED-Bildschirmen.

Insbesondere auch die V.I.P.-Gehäuseserie passt perfekt zu den hohen Ansprüchen, die man bei Barrière an Exzellenz und Stil stellt. Die V.I.P.-Sessel positionieren den Gast in einer optimalen Position für ein intensives Spielerlebnis mit höchstem Komfort, während große aufrecht stehende Spielmonitore mit einer Bildschirmdiagonale von 43 Zoll bzw. sogar 65 Zoll für eine packende grafische Spielpräsentation sorgen: Maximum Impact Gaming mit einem gewissen Maß an Luxus.

Multi-Screen-Gehäuse, wie die V.I.P. Lounge™ 2.32 und die luxuriöse NOVOSTAR® V.I.P. 3.50 sind ebenso häufig auf den Gaming Floors zu sehen – insbesondere mit dem Mix Impera-Line™ HD France 1, der eine spezielle Auswahl an Inhalten für die französischen Gäste bietet. Und auch Ainsworth A600®- und A640®-Geräte sind nun in den führenden französischen Casinos zu finden – mit



NOVOMATIC hat stets auf unsere Wünsche reagiert.

Fabrice Gerzé, Corporate Gaming Director Barrière



Spielinhalten wie PAC-MAN Wild Edition™ und dem Mega Choice Treasure™-Mix.

Fabrice Gerzé, Corporate Gaming Director Barrière, erklärt: „NOVOMATIC-Produkte zeigen auch in unseren drei Schweizer Casinos in Montreux, Fribourg und Courrendlin eine sehr gute Performance. Unsere Gäste schätzen besonders die neuen V.I.P. Lounge™-Geräte. Einerseits wegen dem hohen Komfort, den der Sessel bietet, aber auch aufgrund der guten Bildschirmauflösung speziell der V.I.P. Lounge™ Curve 1.43.“

Er fährt fort: „NOVOMATIC hat den Markt für Video Slots insbesondere durch die Vielfalt neuer Spieltitel wie Voodoo Fortunes™, Viking und Dragon™, From Dusk Till Dawn™, MacGyver™ usw. neu belebt. Dieses Angebot ergänzt das ‚alte‘ Paket mit Titel wie Book of Ra™ und den klassischen

Früchtespielen perfekt. Wir beginnen jetzt, auch die Marke Ainsworth mit Themen wie PAC-MAN und Golden Link™ erstmalig auf 12 Maschinen in Enghien und Bordeaux zu installieren. Ich bin auch für dieses neue Spielangebot sehr zuversichtlich.“

Lawrence Levy, Vice President of Global Sales NOVOMATIC sagt: „Wir sind sehr stolz auf die langjährigen Beziehungen zwischen der Groupe Lucien Barrière und NOVOMATIC. Diese starke Partnerschaft hilft uns, das Casino-Erlebnis in Frankreich weiter zu verbessern. Der Erfolg von Barrière und unsere enge Zusammenarbeit haben es uns ermöglicht, unsere Produktpalette entsprechend den Erwartungen der französischen Casinogäste zu erweitern und packende Spielangebote für ihr beeindruckendes Casino-Portfolio anzubieten.“

V.I.P. Lounge™ 2.32 luxury comfort at the Casino Barrière Saint-Raphaël.



© Pascal Pionnier

NOVO



DAS
SPIELERLE

VOL

2

NOVOMATIC
Winning Technology



**NEUE
BNIS 2019**

VOLUME

2



www.novo-multigamer.de
www.crown-multigamer.de

Wir unterstützen



The PANTHERA™ industrial design concept

The PANTHERA™ cabinets were first introduced at the ICE Totally Gaming show 2018 where they immediately attracted the attention of international casino operators. Before long, the machines' eye-catching design and fascinating looks made an impact on international gaming floors – in the dual monitor and curve screen versions. THE WORLD OF GAMING looks behind the scenes of Research & Development to find out what makes these cabinets so special.

NOVOMATIC
Winning Technology



**Sleek is the
new standard.**

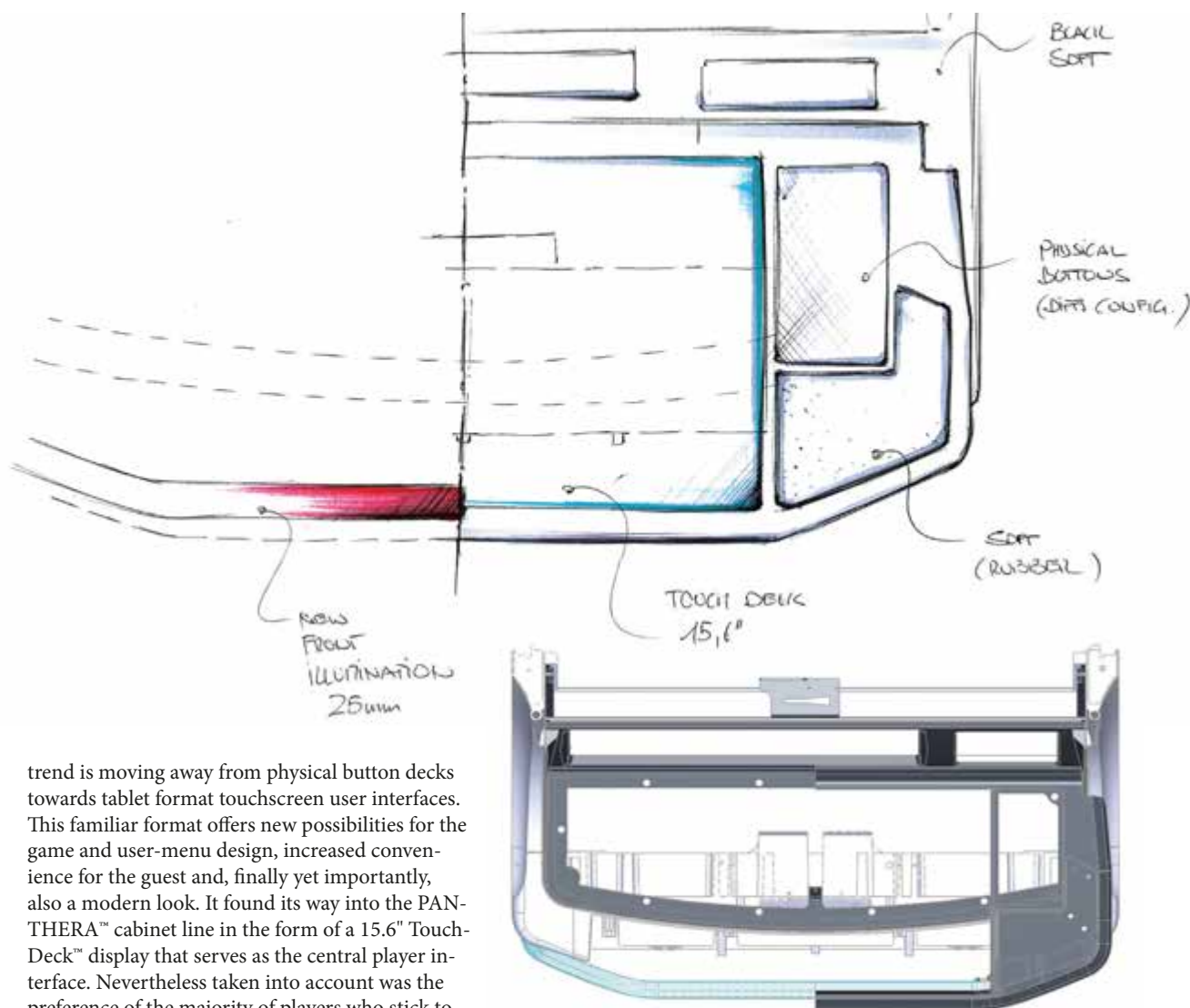


At the beginning of any product development project at NOVOMATIC, all relevant aspects and perspectives are captured for consideration. This includes pertinent experience with existing products, customer requirements and feedback from customer-facing departments such as Technical Support and Sales, as well as strategic Product Management considerations and general aspects, such as observable trends and technological innovations within but also outside the gaming industry. Research and development are performed in exactly this order. Therefore, the current status quo and the targets are recorded in a virtual mind map to guarantee maximum efficiency in the development processes.

Based on the initial request for a new upright cabinet, the NOVOMATIC Industrial Design department started the project with detailed research and market observation. Considering aspects of ongoing game development at the in-house game studios as well as the strategic direction given by Product Management and Sales units, demand was identified for a cabinet line that primarily addresses the requirements of the NOVO LINE™ Interactive and Impera-Line™ HD gaming platforms – with their broad base of multi-screen content and a constantly growing number of single-screen curve games. In any case, the new cabinet would have to launch in two versions.

Convenience & ergonomics

Thinking outside the box for comparative research in the area of consumer technologies quickly exposed the tablet as a user-interface format that has already gained wide acceptance in the everyday life of consumers. In gaming technologies, too, the



trend is moving away from physical button decks towards tablet format touchscreen user interfaces. This familiar format offers new possibilities for the game and user-menu design, increased convenience for the guest and, finally yet importantly, also a modern look. It found its way into the PANTHERA™ cabinet line in the form of a 15.6" TouchDeck™ display that serves as the central player interface. Nevertheless taken into account was the preference of the majority of players who stick to the cherished, traditional feel and the audible 'click' sound of a physical start button. Accordingly, the most emotionally occupied buttons – 'Start', 'Auto-Start' and 'Collect' – are still integrated as physical push buttons, as well.

A key objective of the development process was the optimization of the overall ergonomics. Elements like the newly developed ergonomic soft hand rest and button positioning as well as the optimized angle and positioning of the monitors were determined through intensive internal analyses and test series. These features contribute significantly to further improved convenience for a premium player experience.

New design language

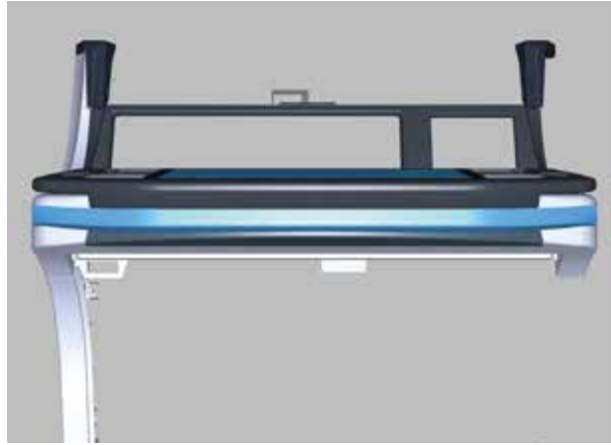
Especially the newly designed TouchDeck™ area received detailed attention in the development process. Integrating the display and the ergonomic hand rest, it initiates a completely new, trend-setting and unique design language for the future generation of NOVOMATIC cabinets.

The key corporate design elements have been further refined to lend NOVOMATIC gaming equipment a very distinct look. This design language

persists across all aspects of the PANTHERA™ cabinet line. As a black edition with subtly accentuated chrome elements, it exudes an elegance that clearly positions the PANTHERA™ in the premium segment. In addition, the black matte finish reduces visual distraction through reflections and glare effects and directs the focus of the guest to the game.

15.6" TouchDeck™:
the central player interface.



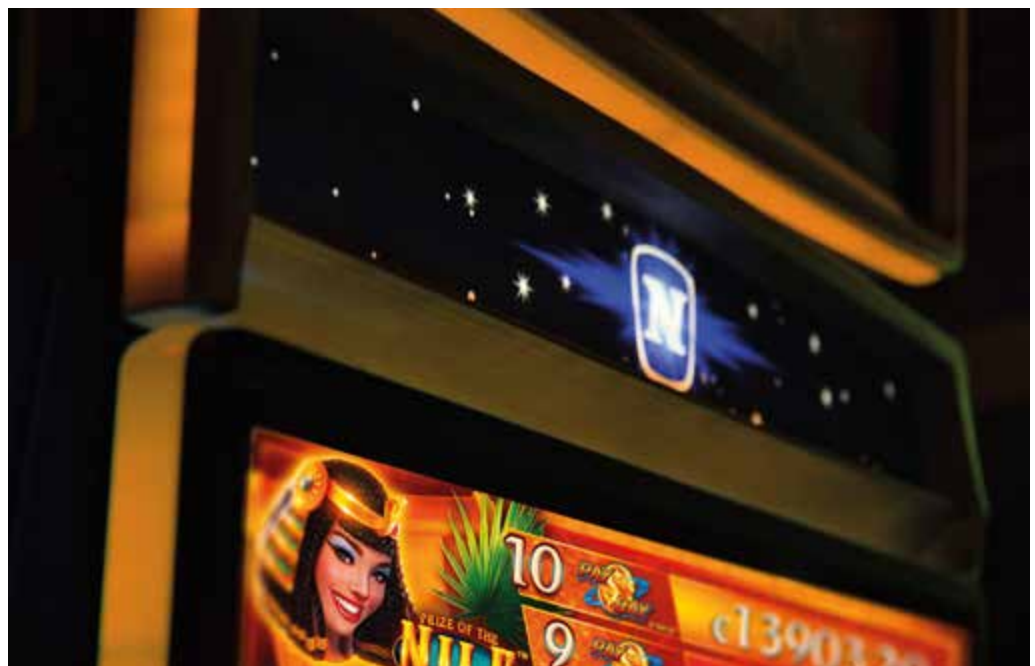


Starting in the traditional NOVOMATIC 'branding area' (formerly the 'belly') with the unmistakable short brand 'N', a circumferential, animated LED lighting system was implemented across the front desk area, the monitors and the topper. The 25mm high-contrast LED inlets enhance the visual gaming experience for the guest with game-dependent colour effects – but without glaring or distracting side effects. In addition, ambient lighting has been integrated around the bottom and top monitors for a soft rounding effect, creating a smooth transition for the player from the displays to the player interface. As a result and in line with market requirements, the cabinet's visual long-range effect on the gaming floor was significantly increased through a much brighter, brilliantly accentuated and attractive appearance.

On request of the NOVOMATIC Product Management department, the PANTHERA™ is the first cabinet with vertical monitors mounted slightly offset in front of the main body – in contrast to the traditional design where they are integrated in the body. This design element contributes significantly to the sleek overall appearance.

The modular technical design allows for a high degree of flexibility with regards to potential cabinet versions and options. The PANTHERA™ 2.27 as a dual-monitor machine with 27" screens and the PANTHERA™ Curve 1.43 with its 4K PCAP monitor and 43" screen also generate a correspondingly homogeneous appearance on the gaming floor and are ideally fit for common positioning. Especially the impressive overall height of the Curve version including topper construction guarantees excellent visibility in the casino. According to modern standards, both machines are equipped with PCAP touch displays and thus allow for intuitive operation not only via TouchDeck™ but also directly on the game monitor.

With the new PANTHERA™ product line, a trend-setting and innovative icon has been created. The fusion of form, function and ergonomics in combination with the technology of the future sets the trend for future NOVOMATIC cabinet technology development.





PAY DAY PROGRESSIVES — MAKE YOUR DAY!

PAY DAY Progressive levels can be won in the base game at maximum bet for 5-10 symbol combinations. At less than maximum bet and during the feature, fixed jackpot prizes are awarded.

First releases are **Prized Panda™** and **Prize of the Nile™** — but watch out for the growing number of PAY DAY titles!



Featured cabinet: PANTHERA™ 2.27

NOVOMATIC
Winning Technology

NOVOMATIC AG
International Sales
+43 2252 606 220, sales@novomatic.com
www.novomatic.com

Das PANTHERA™ Industrial Design-Konzept

Die PANTHERA™-Gehäuserreihe wurde erstmals auf der ICE Totally Gaming 2018 vorgestellt und zog sofort die Aufmerksamkeit der internationalen Casinobetreiber auf sich. Das auffällige Design und die faszinierende Optik des Gehäuses in Dual-Monitor- und Curve-Version beeindruckten auch schon bald auf den internationalen Gaming Floors. THE WORLD OF GAMING wirft einen Blick in die Entwicklung, um herauszufinden, was diese Gehäuse so besonders macht.

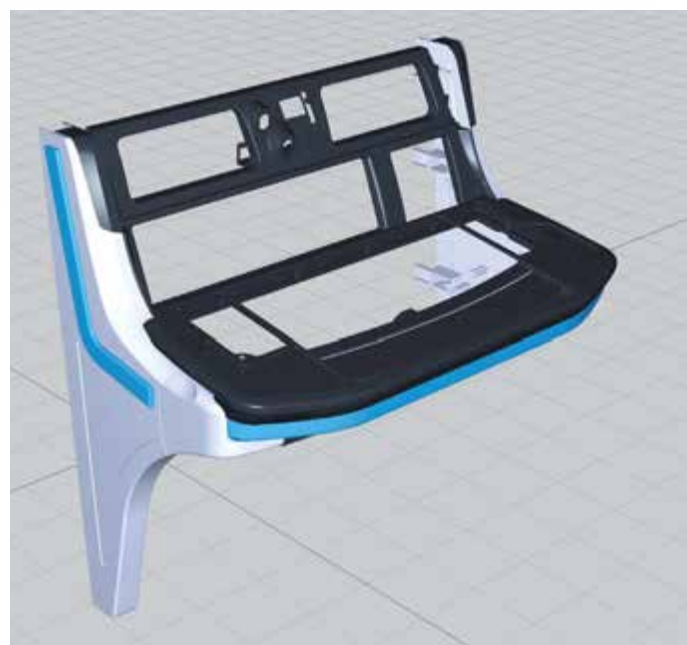
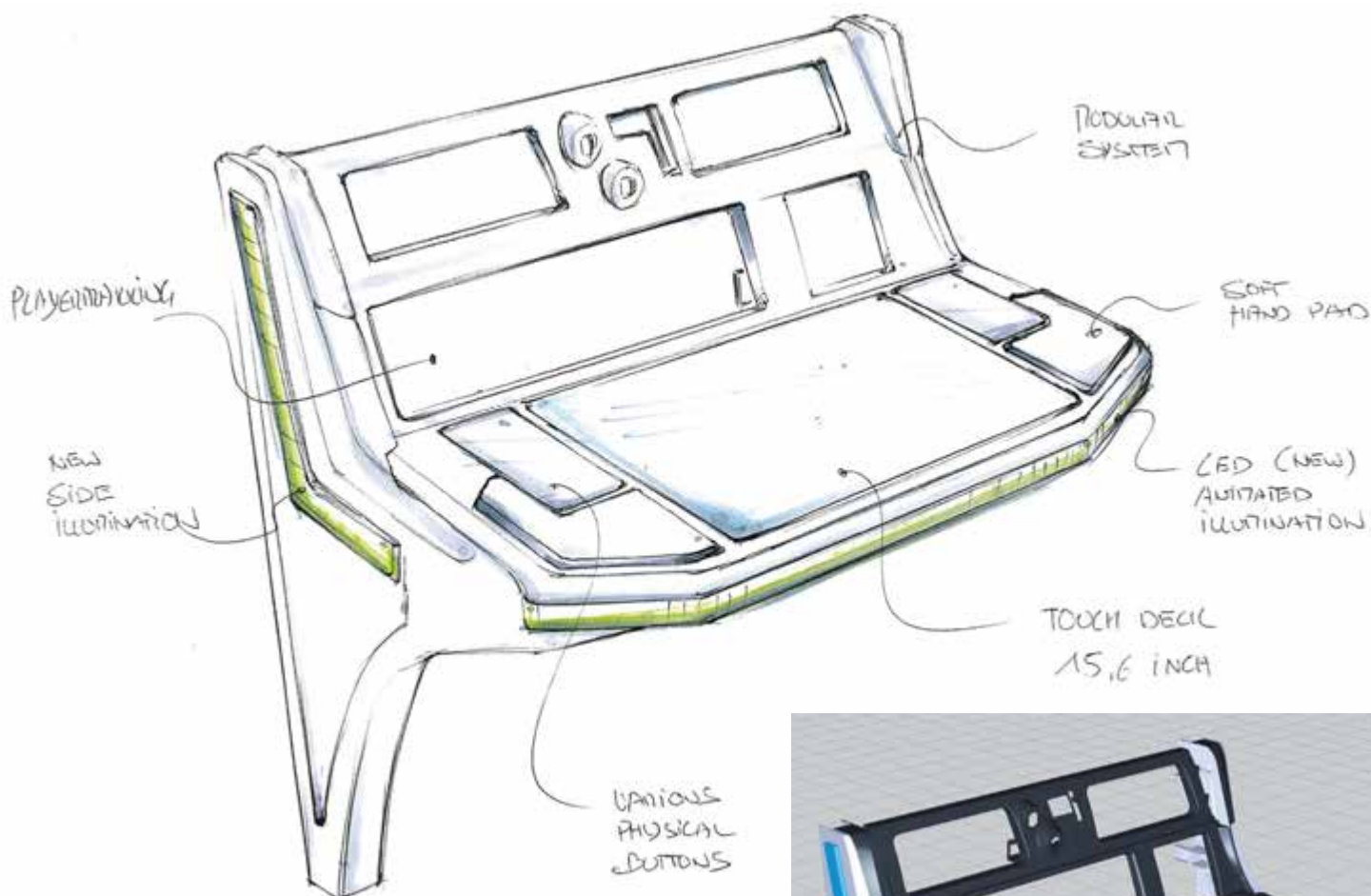


NOVOMATIC
Winning Technology

Bei jeder Produktentwicklung im Hause NOVOMATIC werden bereits zu Beginn des Projekts zahlreiche Aspekte und verschiedenste Blickwinkel erfasst. Grundlegende Erfahrungswerte mit bestehenden Produkten, Kundenwünsche und Feedback aus kundennahen Abteilungen wie dem Technischen Support und dem Vertrieb sowie strategische Überlegungen des Produktmanagements fließen ebenso ein, wie generelle Fragestellungen, etwa beobachtbare Trends und technologische Innovationen innerhalb, aber auch außerhalb der Gaming

Industry. Forschung und Entwicklung geschieht in eben dieser Reihenfolge – folglich werden Status Quo und Zielvorgaben in einer virtuellen Mind-map erfasst, um möglichst effiziente Entwicklungsprozesse zu garantieren.

Ausgehend vom allgemeinen Wunsch nach einem neuen Upright-Gehäuse widmete sich die Abteilung NOVOMATIC Industrial Design im ersten Schritt einer gründlichen Recherche und fundierter Marktbeobachtung. Unter Berücksichtigung



der laufenden Spieleentwicklung in den konzern-eigenen Game Studios und in Verbindung mit der strategischen Ausrichtung seitens des Produktmanagements und des Vertriebs zeigte sich der Bedarf nach einer Gehäuselinie, die primär die Anforderungen der Spieleplattformen NOVO LINE™ Interactive & Impera-Line™ HD und ihrer Spiele erfüllt – mit einer breiten Basis von Multi-Screen-Content, aber auch einer zunehmenden Zahl von Single-Monitor-Curve-Spielen. Das neue Gehäuse sollte also jedenfalls in zwei Varianten in den Markt gehen.

Benutzerfreundlichkeit & Ergonomie

Der vergleichende Blick über den Tellerrand in den Bereich der Consumer-Technologien offenbarte rasch das Tablet als ein Benutzer-Interface-Format, das bereits im Alltag des Endkunden breite Akzeptanz gefunden hat. Auch im Bereich der Gaming-Technologien setzt sich der Trend weg von physischen Tasten und hin zu Touchscreen-Benutzeroberflächen im Tablet-Format unaufhaltsam fort. Denn das vertraute Format bietet neue Möglichkeiten zur benutzerfreundlichen Menü- und Spielgestaltung ebenso wie hohen Komfort für den Gast und nicht zuletzt auch eine moderne Optik. In die PANTHERA™-Gehäuselinie fand es in Form eines 15,6" TouchDeck™-Monitors als zentrales Bedienelement Einzug. Der Präferenz der Mehrzahl der Spieler, die an der lieb gewonnenen, traditionellen Haptik und dem hörbaren ‚Klick‘ einer physischen Starttaste festhält, wurde dennoch Rechnung getragen. Entsprechend sind die zentral emotional

belegten Tasten – ‚Start‘, ‚Auto-Start‘ und ‚Collect‘ – weiterhin auch physisch integriert.

Ein wichtiger Punkt der Entwicklung war vor allem die Optimierung der Gesamt-ergonomie. Elemente wie die neu entwickelte ergonomische Soft-Handauflage und Tastenpositionierung sowie die optimierte Winklung und Positionierung der Monitore auf Basis intensiver Studien und Versuchsreihen tragen maßgeblich zu einem Benutzererlebnis mit weiter verbessertem Komfort bei.

Neue Formensprache

Besonders dem völlig neu gestalteten TouchDeck™-Bereich wurde in der Entwicklung großes Augenmerk gewidmet. Durch die Integration von Monitor und ergonomischer Handauflage wurde nicht zuletzt auch in diesem Bereich eine völlig neue, zukunftsweisende und unverwechselbare Formensprache für die nächste Generation von NOVO-MATIC-Gehäusen entwickelt.

Generell wurden die typischen Corporate Design-Elemente bei dieser Geräte-Linie noch weiter verfeinert, um NOVOMATIC Gaming Equipment



TouchDeck™, physical buttons and soft hand rest.

noch unverwechselbarer gegenüber dem Wettbewerb zu behaupten. Diese Formensprache setzt sich in allen Aspekten der PANTHERA™-Gehäuselinie fort. Als Black Edition, die zusätzlich mit raffinierten Chrom-Akzenten versehen ist und höchste Eleganz ausstrahlt, vermittelt die PANTHERA™ eine klar abgegrenzte Positionierung im Premiumsegment. Das matt-schwarze Finish reduziert darüber hinaus optische Störfaktoren wie Spiegelungen und Blendeffekte für den Gast und konzentriert den Fokus auf das Spielgeschehen.

Ausgehend vom typischen NOVOMATIC ‚Branding-Bereich‘ (ehemals ‚Belly‘) mit dem unverwechselbaren Shortbrand-‚N‘ wurde ein rundumlaufendes, animiertes LED-Beleuchtungssystem vom Frontbereich über die Monitore bis hoch in den Topper-Bereich eingeführt. Die kontraststarken 25mm-LED-Leisten verstärken mit spielabhängigen Farbeffekten das visuelle Spielerlebnis für den Gast – ohne jedoch zu blenden oder abzulenken.

High-contrast LED inlets meet sophisticated ambient lighting.

Zusätzlich wurde im unteren und oberen Monitorbereich zur sanften Abrundung eine Ambient-Beleuchtung integriert, die für den Betrachter einen fließenden Übergang vom Monitor zu den technischen Bedienkomponenten schafft. Dadurch wurde außerdem – der Marktanforderung entsprechend – die optische Fernwirkung des Gerätes auf dem Gaming Floor durch ein deutlich helleres, brillant akzentuiertes Erscheinungsbild deutlich erhöht.

Auf Wunsch des NOVOMATIC Product Managements wurde bei der PANTHERA™ erstmals ein Konzept verwirklicht, bei dem die vertikalen Monitore leicht abgesetzt frontal vor dem Hauptgehäuse angebracht sind – im Gegensatz zur traditionellen Bauweise, bei der sie im Gehäuse integriert sind. Dieses Designelement trägt maßgeblich zum leichteren, schlanken Gesamterscheinungsbild bei.

Der modulare technische Aufbau ermöglicht ein hohes Maß an Flexibilität für mögliche Gehäusevarianten. Die PANTHERA™ 2.27 als Dual-Monitor-Gerät mit 27“-Screens und die PANTHERA™ Curve 1.43 mit 4K PCAP-Monitor mit 43“ Bildschirm-diagonale ergeben dadurch auch ein entsprechend homogenes Erscheinungsbild auf dem Gaming Floor und eignen sich ideal zur gemeinsamen Positionierung. Besonders die imposante Gesamthöhe der Curve-Variante inklusive Topper-Aufbau garantiert gute Sichtbarkeit im Casino. Beide Geräte sind gemäß gängigen Standards mit PCAP-Touch Displays ausgestattet und ermöglichen so die intuitive Bedienung nicht nur über TouchDeck™, sondern auch direkt am Spielmonitor.

Mit der neuen PANTHERA™-Produktlinie wurde eine neue zukunftsweisende, innovative Ikone geschaffen. Die Verschmelzung von Form, Funktion und Ergonomie in Verbindung mit der Technologie der Zukunft ist richtungsweisend für künftige Projekte zur Gehäusetechnologieentwicklung im Hause NOVOMATIC.



The new standard of bill validation

NEW



UBA Pro
UNIVERSAL BILL ACCEPTOR

-  High-speed
-  Plug & Play to existing JCM installations
-  Industry standard
-  Future proof
-  Reliable
-  Supports ICB

**CONNECT WITH US AND LEARN MORE
ABOUT THE UBA PRO**



tel: +49 (0) 211-530 645 50 | e-mail: sales@jcmglobal.eu
www.jcmglobal.com



VOLUME 2: Step into a new world – now!

In February, LÖWEN ENTERTAINMENT presented its new gaming experience for 2019 – nationally and internationally. Just two months later, the new software generation VOLUME 2 hits the market.



LÖWEN ENTERTAINMENT now offers its customers the upgraded software generation VOLUME 2. Brand new games, bigger game packages and an even more attractive game interface make for a completely new gaming experience in Germany's venues. But VOLUME 2 brings not only advantages for the guests. Operators and their service staff benefit from a variety of new features that provide maximum security, flexibility and operational stability. Better service, activation cards, even more



efficient integration with the venue's network and many features offer more freedom in the daily routine.

All findings and experiences of the recent months since the conversion to the technical guideline (TR) 5.0 have been incorporated in the development of VOLUME 2. "VOLUME 2 is the result of our collective development expertise," emphasizes LÖWEN Sales Director Andreas Hingerl.

More specifically, VOLUME 2 launches in the market with new features and a complete revision of the games system and mathematics.

More gaming convenience

In addition to the upgrade, LÖWEN customers also have the opportunity to switch to a new cabinet version as LÖWEN ENTERTAINMENT sets new standards with the new PRO device generation. NOVO OPTIMUS PRO, NOVO GENESIS PRO and Crown MASTER PRO impress with even better gaming comfort. Optimized design elements, corrected monitor positions and an improved button layout – these adjustments provide maximum convenience for the guest.

Together with VOLUME 2, the new cabinets guarantee first-class gaming fun. “During the past months, we have worked intensively to gain new insights about our products and their performance in the market. The new PRO cabinet series and VOLUME 2 are the result. Now is the perfect time for operators to invest in their machine park,” says Hingerl.



Arthur Stelter, Head of Product Management LÖWEN ENTERTAINMENT.

NOVO Activation Terminal for more flexibility

In addition to the new software and hardware, the knowledge and experience gained in the recent months has also helped LÖWEN ENTERTAINMENT to develop new ideas. Already at ICE Totally Gaming 2019 in London, the company presented a prototype of the NOVO Activation Terminal that allows guests to generate an individual activation code for their terminal of choice. This innovation hits the market in early June.

Arthur Stelter, Head of Product Management LÖWEN ENTERTAINMENT, explains how the new terminal works: “As usual, players have to identify themselves when entering the arcade. If their age is verified and the account is not marked as blocked, they receive a gaming access card which entitles them to autonomously generate an activation code for their favourite machine at the new terminal, of course, only one code at a time. A new code can only be created if the old one is logged out and thus invalid. For guests, it brings absolute flexibility in their choice of equipment and for service staff a reduction of the workload.”



VOLUME 2 – Jetzt in eine neue Welt aufsteigen

Im Februar präsentierte LÖWEN ENTERTAINMENT national und international das neue Spielerlebnis 2019. Nur zwei Monate später ist es so weit: Die neue Softwaregeneration VOLUME 2 betritt den Markt.

LÖWEN ENTERTAINMENT bietet seinen Kunden ab sofort den Aufstieg in die neue VOLUME 2-Generation an. Brandneue Spiele, größere Spiel-Pakete und eine noch attraktivere Spieloberfläche sorgen für ein völlig neues Spielvergnügen in Deutschlands Spielstätten. Aber nicht nur für den Spielgast hat VOLUME 2 Vorteile. Auch Automatenunternehmer und Servicepersonal profitieren von neuen Funktionen, die noch mehr Sicherheit, Flexibilität und Betriebsstabilität gewährleisten.

Mehr Service, Freischaltkarten, eine noch effizientere Einbindung der Spielstätten-Vernetzung und viele weitere Features bieten mehr Freiheiten im täglichen Arbeitsablauf.

In die Entwicklung von VOLUME 2 sind alle Erkenntnisse und Erfahrungen der letzten Monate seit der Umstellung auf die Technische Richtlinie (TR) 5.0 eingeflossen. „VOLUME 2 ist das Ergebnis unserer gebündelten Entwicklungskompetenz“,

unterstreicht LÖWEN-Vertriebsdirektor Andreas Hingerl. Konkreter heißt das: VOLUME 2 kommt mit neuen Features und einer ganzheitlichen Überarbeitung von Spielsystem und -mathematik auf den Markt. An VOLUME 2 führt also kein Weg vorbei.

Mehr Spielkomfort

Neben dem Upgrade haben LÖWEN-Kunden zudem die Möglichkeit auf eine neue Gehäusevariante umzusteigen. Denn LÖWEN ENTERTAINMENT setzt mit der neuen PRO-Gerätegeneration neue Maßstäbe. NOVO OPTIMUS PRO, NOVO GENESIS PRO und Crown MASTER PRO überzeugen durch noch höheren Spielkomfort, optimierte Designelemente, korrigierte Bildschirmpositionen und eine verbesserte Tastenanordnung. Diese Anpassungen sorgen für einen noch höheren Komfort während des Spiels.

Zusammen mit VOLUME 2 sind die neuen Gehäuse der Garant für ein hochklassiges Spielvergnügen. „Wir haben die letzten Monate intensiv genutzt, um im Markt neue Erkenntnisse über unsere Produkte zu gewinnen. Die neuen PRO-Gehäuse und VOLUME 2 sind das Ergebnis. Jetzt ist daher der perfekte Zeitpunkt, um in Ihren Gerätepark zu investieren“, so Hingerl.

NOVO-Freischaltterminal für mehr Flexibilität

Neben der neuen Soft- und Hardware sind die Erkenntnisse und Erfahrungen der letzten Monate bei LÖWEN ENTERTAINMENT auch in die Entwicklung neuer Ideen eingeflossen. Schon auf der Londoner Messe ICE Totally Gaming 2019 präsentierte das Unternehmen den Prototyp des NOVO-Freischaltterminals, mit dem sich der Spielgast eigenständig einen Freischaltcode generieren kann. Anfang Juni erreichte auch diese Innovation den Markt.

Wie das neue Terminal funktioniert, erklärt Arthur Stelter, Leiter Produktmanagement bei LÖWEN ENTERTAINMENT: „Der Spielgast muss sich beim Betreten der Spielhalle wie gewohnt ausweisen. Ist er alt genug und es ist keine Sperrung vermerkt, erhält er eine Spielberechtigungskarte. Mit dieser Karte kann er am neuen Terminal selbst den Freischaltcode für sein favorisiertes Gerät generieren – selbstverständlich nur einen. Ein neuer Code kann nur erstellt werden, wenn der alte ausgeloggt und damit ungültig ist. Für den Spielgast bedeutet das absolute Flexibilität bei seiner Geräteauswahl und das Servicepersonal wird entlastet.“



Andreas Hingerl, Sales Director
LÖWEN ENTERTAINMENT.

NOVO Activation Terminal.



GREENTUBE

WHERE THE BEST
GAMES COME TO PLAY

Welcome to the
HOME
of
GAMES

VISIT US AT
iGB LIVE®

JULY 16th-19th 2019
STAND N15

Greentube expands into The Americas

Greentube, the NOVOMATIC Interactive division, is excited to announce its entry into the Colombian market with fully licensed operator Wplay. This latest market expansion into The Americas and proves once again the popularity of the Greentube games portfolio as well as the platform's international versatility and regulatory compliance.



The continuous expansion of Greentube as a leading online games supplier has reached The Americas. A premium selection of Greentube's market-leading slot, video bingo and table games have been successfully and seamlessly integrated via the Greentube platform, and are now available for players through Wplay in the Colombian market.

In addition to classic NOVOMATIC slots such as Sizzling Hot™ deluxe and Lucky Lady's Charm™ deluxe, the game selection also includes popular video bingo titles such as 1-2-3 Bingo!™, Bingo 10™ and many more.

Julio Cesar Tamayo Betancur, Wplay CEO, said: "Our main goal is to give a unique experience to our users. Our deal with Greentube is a very significant one, as we are sure that with their comprehensive casino games portfolio, we will be able to not only create this unique experience for many players, but also expand our local market."

Michael Bauer, Greentube CFO/CGO, added: "The online expansion into Colombia is another important step for us as it is the first market we have targeted in The Americas. We already know that our games are popular based on NOVOMATIC's success in the land-based market and our goal is to replicate that success online. Wplay is one of the key players in the market and we are excited about this impressive cooperation."

Michael continued: "Additionally, Greentube's expansion into The Americas will continue to increase as we are in discussions with regulators and operators in New Jersey and Mexico. Furthermore, we will closely monitor developments in Argentina, Peru and other South American markets that are about to regulate, to identify any additional oppor-

tunities to expand our business there. We plan to consistently strengthen our focus on regulated markets in LatAm and the US moving forward."

Greentube's international success and continuous expansion is not least also based on the company's commitment to adhering to the most diverse international regulatory and compliance requirements. This excellence has now been recognized at the third annual Global Regulatory Awards in London, where Trevor De Georgio of Greentube was awarded with the 'Chief Compliance Officer of the Year Award'.

The Global Regulatory Awards are judged by an independent panel of leading industry experts. As a result, winning an award at the GRAs is a clear demonstration of dedication to trustworthy gaming and to regulatory compliance in a constantly changing regulatory industry landscape.



Greentube expandiert in den amerikanischen Kontinent

Die NOVOMATIC Interactive Division, Greentube, freut sich, den Eintritt in den kolumbianischen Markt mit dem lizenzierten Betreiber Wplay bekannt zu geben. Diese jüngste Markterweiterung auf dem amerikanischen Kontinent beweist erneut die globale Popularität des Greentube-Spieleportfolios sowie die internationale Anpassungsfähigkeit der Plattform auch in Bezug auf Compliance und die Einhaltung rechtlicher Rahmenbedingungen.

Das kontinuierliche Wachstum von Greentube als führender Anbieter von Online-Spielen hat nun den amerikanischen Kontinent erreicht. Eine Premiumselektion von führenden Slot-, Video-Bingo- und Table Games wurde erfolgreich und nahtlos über die Greentube-Plattform integriert und ist nun auf dem kolumbianischen Markt über Wplay für Spieler verfügbar.

Neben klassischen NOVOMATIC-Slots wie Sizzling Hot™ deluxe und Lucky Lady's Charm™ deluxe umfasst die Spielauswahl auch beliebte Video-Bingo-Titel wie 1-2-3 Bingo!™, Bingo 10™ und viele mehr.

Julio Cesar Tamayo Betancur, CEO von Wplay, sagte: „Unser Hauptziel ist es, unseren Nutzern ein einzigartiges Erlebnis zu bieten. Unsere Partnerschaft mit Greentube ist in mehrfacher Hinsicht sehr bedeutsam. Denn wir sind überzeugt, dass wir mit diesem umfassenden Casino-Spieleportfolio nicht nur für viele Spieler ein einzigartiges Erlebnis schaffen, sondern auch unseren lokalen Marktanteil erweitern können.“

Michael Bauer, CFO/CGO von Greentube, fügte hinzu: „Die Online-Expansion nach Kolumbien ist ein weiterer wichtiger Schritt für uns, da dies der erste Markt auf dem amerikanischen Kontinent war, in dem wir unseren Markteintritt geplant haben. Wir wissen bereits aufgrund des Erfolgs von NOVOMATIC im Landbased-Segment, dass unsere Spiele hier sehr beliebt sind. Unser Ziel ist es, diesen Erfolg online zu replizieren. Wplay ist einer der Hauptakteure auf dem Markt und wir freuen uns sehr über diese Zusammenarbeit.“

Bauer fuhr fort: „Darüber hinaus wird die Expansion von Greentube in Amerika weiter fortgesetzt.

Wir sind beispielsweise bereits im Gespräch mit Aufsichtsbehörden und Betreibern in New Jersey und Mexiko. Darüber hinaus werden wir die Entwicklungen in Argentinien, Peru und weiteren südamerikanischen Märkten, die im Begriff sind, zu regulieren, genau beobachten, um zusätzliche Möglichkeiten für den Ausbau unseres Geschäfts dort zu ermitteln. Wir planen, zukünftig unseren Fokus verstärkt auf regulierte Märkte in Lateinamerika und den USA zu richten.“

Der internationale Erfolg und die kontinuierliche Expansion von Greentube basieren nicht zuletzt auch auf dem Engagement des Unternehmens, die unterschiedlichsten internationalen Regulierungs- und Compliance-Anforderungen zu erfüllen. Die hervorragende Arbeit in diesem Bereich wurde nun bei den dritten jährlichen Global Regulatory Awards in London gewürdigt, wo Greentube's Trevor De Georgio mit dem ‚Chief Compliance Officer of the Year Award‘ ausgezeichnet wurde.

Die Global Regulatory Awards werden von einer unabhängigen Jury führender Branchenexperten bewertet. Infolgedessen ist eine Auszeichnung bei den GRAs ein klarer Beweis für ein hohes Maß an Engagement für Responsible Gaming und die Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen in einem sich ständig ändernden regulatorischen Umfeld. 

Greentube Chief Compliance Officer Trevor De Georgio.



Balance sheet 2018: operational stability for NOVOMATIC AG

- Annual sales rose by more than 10 percent to over EUR 2.6 billion
- Positive growth in all the core markets, especially in Italy and Spain
- Business remains stable on a high level: EBITDA is more than EUR 550 million, operating cash flow rose to more than EUR 480 million
- Group makes material adjustments: one-off accounting effects as a result of write-downs exceed operating profit and lead to negative earnings
- The NOVOMATIC Group now has around 2,100 of its own gaming facilities including casinos, arcades, sports betting outlets and bingo operations
- Tax and duty payments in Austria rose to a new high of more than EUR 100 million

NOVOMATIC

In the 2018 fiscal year, Europe's largest international gaming technology group NOVOMATIC AG succeeded in increasing sales by 10.5 percent to EUR 2,613.6 million (2017: EUR 2,366.1 million). 63 percent of sales revenue derives from the 'Gaming Operations' segment, which operates gaming machines for the company across the globe, with the 'Gaming Technology' division contributing a further 37 percent.

Operational business during the reporting period was extremely satisfactory. Whereas gaming revenues worldwide grew by 3.9 percent in the year 2018 compared with the previous year to US\$ 453 billion (Source: Global Betting and Gaming Consultants' Global Gambling Report), NOVOMATIC AG Group revenues increased by 10.5 percent. Herewith the company was able to increase the revenues in all the core markets. A total of 226 subsidiaries were fully included in the consolidated balance sheet.

There is cause for celebration for the Austrian federal budget, too: NOVOMATIC tax and duty payments in Austria rose to a new high of EUR 101

million (2017: EUR 91 million). Global taxes amounted to EUR 500 million. The NOVOMATIC AG Group now employs a total of 23,495 employees around the world (2017: 23,004), with the company providing secure employment for around 3,200 individuals from 70 countries in Austria alone.

"Growth was driven by European core markets, with results in Germany and Italy being influenced by regulatory measures," said Harald Neumann, CEO of NOVOMATIC AG, summarizing the results.

For example, in the reporting period in Italy, which is Europe's largest market measured by the number of gaming machines operated, with around 320,000 gaming machines, there was an increase in gambling taxes. Nevertheless, the Group's market position in Italy was further expanded. Sales in Italy reached a value of EUR 401.1 million (2017: EUR 371.7 million). The Spanish market also saw particularly dynamic growth with an increase in sales of 20 percent to EUR 152.1 million (2017: EUR 126.4 million).



During the 2018 fiscal year, the Group also acquired several smaller operators of gaming facilities in Germany, the Netherlands, Spain and Eastern Europe, predominantly gaming halls, bars and betting businesses. These acquisitions enhance the Group's market position in some of Europe's core markets.

Stable business development despite regulatory challenges

During the year under review, operating Cash flow reached EUR 483.3 million, therefore increased compared with the previous year (2017: EUR 422.3 million). The EBITDA remained stable at EUR 555.6 million (2017: EUR 561.9 million).

Amortizations impact on the result

In 2018, share prices for gaming companies dropped across the world, with this trend reflected in the market price for Ainsworth Game Technology Ltd. (AGT) stocks. The most significant extraordi-

nary write down – of around EUR 264.3 million – concerned AGT. The first steps towards reversing the trend, such as the appointment of Lawrence Levy as the new CEO of AGT, have already been taken.

The company is also impacted by the introduction of new regulatory provisions, for instance in Germany.

Positive outlook with focus on consolidation and the USA

Neumann sees strong potential in the consolidation begun in 2018, with the aim of achieving the greatest possible synergy between the company's various holdings: "After rapid growth over the last few years, in particular through the acquisition of other companies, we will continue to optimize internal processes and structures at an international level." The Group plans to intensify its involvement in the USA, both in sports betting – following on from liberalization – and in the gaming sector. 

After rapid growth over the last few years (...) we will continue to optimize internal processes and structures at an international level.

*Harald Neumann,
NOVOMATIC CEO*



Bilanz 2018: NOVOMATIC AG mit stabilem operativen Geschäft

- Umsatz stieg um mehr als 10 Prozent auf über EUR 2,6 Mrd.
- Wachstum in sämtlichen Kernmärkten mit Fokus auf Italien und Spanien
- Laufendes Geschäft bleibt stabil auf hohem Niveau: EBITDA beträgt mehr als EUR 550 Mio., der operative Cashflow steigt auf über EUR 480 Mio.
- Konzern führt wesentliche Bereinigungen durch: Bilanzielle Einmaleffekte aufgrund von Abschreibungen übersteigen den operativen Gewinn und resultieren in einem negativen Ergebnis
- Die NOVOMATIC-Gruppe betreibt rund 2.100 eigene Spielstätten, dazu gehören Spielbanken, Spielhallen, Sportwetten-Outlets und Bingobetriebe
- Steuer- und Abgabenleistungen in Österreich erreichten mit mehr als EUR 100 Mio. einen neuen Höchstwert

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2018 konnte Europas größter und weltweit aktiver Gaming-Technologiekonzern NOVOMATIC AG den Umsatz um 10,5 Prozent auf EUR 2.613,6 Mio. (2017: EUR 2.366,1 Mio.) steigern. Dabei entfielen auf das Segment 'Gaming Operations', in dem das Unternehmen als Betreiber von Glücksspielgeräten

international agiert, 63 Prozent dieser Umsatzerlöse, während der Bereich 'Gaming Technology' 37 Prozent dazu beisteuerte.

Das operative Geschäft verlief in der vergangenen Berichtsperiode äußerst zufriedenstellend. Während die weltweiten Glücksspielumsätze im Jahr

NOVOMATIC



Nach dem raschen Wachstum der letzten Jahre (...) werden wir die internen Abläufe und Strukturen länderübergreifend weiter optimieren.

*Harald Neumann,
NOVOMATIC CEO*

2018 um 3,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf US\$ 453 Mrd. wuchsen (Quelle: Global Gambling Report der Global Betting and Gaming Consultants), stieg der Umsatz beim NOVOMATIC AG-Konzern um 10,5 Prozent. Dabei konnten Umsatzzuwächse in sämtlichen Kernmärkten erzielt werden. Insgesamt wurden in der Bilanz 226 Tochterunternehmen voll konsolidiert.

Darüber kann sich auch der Bundeshaushalt der Republik Österreich freuen: Die Steuer- und Abgabenleistungen von NOVOMATIC in Österreich erreichten einen neuen Höchstwert und stiegen auf EUR 101 Mio. (2017: EUR 91 Mio.). Die weltweiten Steuern beliefen sich auf rund EUR 500 Mio. Insgesamt beschäftigt der NOVOMATIC AG-Konzern global mittlerweile 23.495 Mitarbeiter (2017: 23.004), allein in Österreich bietet das Unternehmen rund 3.200 Menschen aus 70 Nationen einen sicheren Arbeitsplatz.

„Wachstumstreiber waren die europäischen Kernmärkte, wobei in Deutschland und Italien das Ergebnis von regulatorischen Maßnahmen beeinflusst wurde“, fasst Harald Neumann, Vorstandsvorsitzender der NOVOMATIC AG, das Ergebnis zusammen.

Beispielsweise fand im Berichtszeitraum in Italien, gemessen an der Anzahl der betriebenen Glücksspielgeräte – mit rund 320.000 Glücksspielgeräten der größte Markt Europas – eine Erhöhung der Glücksspielsteuer statt. Dennoch wurde die Marktposition des Konzerns in Italien weiter ausgebaut. So erreichten die Umsätze in Italien einen Wert von EUR 401,1 Mio. (2017: EUR 371,7 Mio.). Besonders dynamisch hat sich mit einem Umsatzwachstum von 20 Prozent auf EUR 152,1 Mio. (2017: EUR 126,4 Mio.) auch der spanische Markt entwickelt.

Im Laufe des Geschäftsjahres 2018 wurden in den Regionen Deutschland, Niederlande, Italien, Spanien und Osteuropa Zukäufe durchgeführt, vornehmlich mit dem Geschäftsgegenstand

Spielhallenbetrieb, Baraufstellung und Wetten. Mit diesen Akquisitionen soll die Marktposition des Konzerns in den europäischen Kernmärkten weiter ausgebaut werden.

Stabile Geschäftsentwicklung trotz regulatorischer Herausforderungen

Der operative Cashflow erreichte im Berichtsjahr EUR 483,3 Mio. und konnte somit gegenüber dem Vorjahr (2017: EUR 422,3 Mio.) ausgebaut werden. Das EBITDA blieb mit EUR 555,6 Mio. (2017: EUR 561,9 Mio.) solide auf Vorjahresniveau.

Abschreibungen wirken sich auf das Ergebnis aus

Im Berichtsjahr 2018 sanken weltweit die Aktienkurse von Glücksspielunternehmen. Dieser Trend spiegelte sich unter anderem auch im Börsenkurs von Ainsworth Game Technology Ltd. (AGT) wider. Dementsprechend war die wesentlichste Sonderabschreibung in der Höhe von rund EUR 264,3 Mio. AGT zuzuordnen. Erste Maßnahmen zur Trendumkehr wurden allerdings bereits eingeleitet, wie beispielsweise die Ernennung von Lawrence Levy, bisher als Vice President of Global Sales der NOVOMATIC AG tätig, zum CEO von AGT.

Zudem ist das Unternehmen von der Umsetzung neuer Regulierungsvorschriften, wie beispielsweise in Deutschland, betroffen.

Positiver Ausblick mit Fokus auf Konsolidierung und USA

Hohes Potential sieht Neumann in der bereits im Jahr 2018 begonnenen Konsolidierung mit dem Ziel, möglichst hohe Synergien zwischen den unterschiedlichen Unternehmensbeteiligungen zu erzielen: „Nach dem raschen Wachstum der letzten Jahre, insbesondere durch Zukäufe von Unternehmen, werden wir die internen Abläufe und Strukturen länderübergreifend weiter optimieren.“ Zudem soll das Engagement in den USA sowohl im Bereich Sportwetten – aufgrund der Liberalisierung – als auch im Segment Glücksspiel intensiviert werden.



ADMIRAL: Dr. Monika Racek – CEO of the Year

In May, the internationally renowned Global Regulatory Awards 2019 ceremony was presented for the third time in London. In the category 'Chief Executive Officer of the Year', the jury selected Dr. Monika Racek, CEO of the NOVOMATIC subsidiary ADMIRAL Casinos & Entertainment AG (ACE).

The Global Regulatory Awards is an annual event held by Gambling Compliance, the leading independent platform for legal, regulatory and business information about the global gaming industry that recognizes gaming operators and suppliers for outstanding achievements in compliance management and commitment to Responsible Gaming. The Awards honour teams and individuals who have found a special way of dealing with the constantly changing regulatory framework in daily life with measures in the areas of data protection, anti-corruption, corporate responsibility, player protection and money laundering prevention. The awards are subject to a strict evaluation process, which is monitored by an independent jury of recognized industry experts.

This year's award in the category 'CEO of the Year' went to Dr. Monika Racek, CEO of the NOVOMATIC subsidiary ADMIRAL Casinos & Entertainment AG. "We are very honoured that Monika Racek has won this prestigious award. It is a great recognition of her commitment and results achieved. I congratulate her," said Harald Neumann, CEO of NOVOMATIC AG.



ADMIRAL: Dr. Monika Racek – CEO des Jahres

Im Mai wurden in London zum dritten Mal die international begehrten Global Regulatory Awards vergeben. In der Kategorie 'Chief Executive Officer of the Year' fiel die Wahl der Jury auf Dr. Monika Racek, Vorstandsvorsitzende der NOVOMATIC-Tochtergesellschaft ADMIRAL Casinos & Entertainment AG (ACE).

Die Global Regulatory Awards sind eine jährliche Veranstaltung, mit der Gambling Compliance als führende unabhängige Plattform für rechtliche, behördliche und wirtschaftliche Informationen rund um die globale Glücksspielindustrie, Glücksspieltreiber und Lieferanten für herausragende Leistungen in den Bereichen Compliance Management und Responsible Gaming auszeichnet. Die Awards würdigen Teams und Einzelpersonen, die sich in besonderer Art und Weise mit den sich ständig ändernden regulatorischen Rahmenbedingungen mit Maßnahmen in den Bereichen Datenschutz, Antikorruption, Corporate Responsibility, Spielerschutz oder Geldwäscheprävention auseinandersetzen. Die Anerkennungen unterliegen einem strengen

ADMIRAL

Celebrity Host Stephen Mangan, the CEO of the NOVOMATIC subsidiary ADMIRAL Casinos & Entertainment AG Dr. Monika Racek and UK Product & Compliance Manager at BetConstruct David Webb.

Beurteilungsprozess, über den eine unabhängige Jury mit anerkannten Branchenexperten wacht.

Die Auszeichnung in der Kategorie 'CEO of the Year' ging an Dr. Monika Racek, Vorstandsvorsitzende der NOVOMATIC-Tochtergesellschaft ADMIRAL Casinos & Entertainment AG. „Es ehrt uns sehr, dass mit Monika Racek eine Top-Managerin aus dem NOVOMATIC-Konzern diese prestigeträchtige Auszeichnung gewonnen hat. Dieser Preis ist eine tolle Anerkennung für Ihre Einsatzbereitschaft und die daraus resultierenden Ergebnisse. Dazu gratuliere ich sehr herzlich“, sagte Harald Neumann, Vorstandsvorsitzender der NOVOMATIC AG.



First NOVOMATIC subsidiaries successfully certified according to G4 player protection standard

In 2019, significant subsidiaries of NOVOMATIC AG were certified for the first time according to the G4 Player Protection Standard. Major Group units like ADMIRAL Casinos & Entertainment AG and ADMIRAL Sportwetten GmbH received the coveted certificate after rigorous assessment.

NOVOMATIC

A major focus of the NOVOMATIC corporate responsibility commitment is the prevention of gambling addiction. The term 'Responsible Entertainment' encompasses a large number of measures that help to identify and avoid problem gambling, to provide support services and game control tools, and to train employees. The measures also include cooperation with player addiction counseling and research institutions. The



is considered by experts to be the world's most recognized standard in this field. For successful certification, a large number of specific criteria are assessed by an independent auditor.

These include corporate policies and codes of conduct, quality checks of staff training, age verification measures, availability of information for customers about gambling risks, self-limitation and self-exclusion options. The audit process encompasses the analysis of the documentation, interviews with executives, experts and staff, as well as auditor visits on site in the shops. If documents are missing or if the measures do not meet the requirements, no certification will be issued. Once certified, companies have to undergo a re-audit every two years.

NOVOMATIC is proud to announce that the Austrian subsidiaries ADMIRAL Casinos & Entertainment AG and ADMIRAL Sportwetten GmbH, as well as NOVOMATIC Netherlands and NOVOMATIC UK, have already obtained the coveted G4 certification. The certification of further subsidiaries in Austria, Germany, Italy and Spain is currently being implemented in the areas of land-based gaming, sports betting and online gaming. 

G4 Standard:
www.gx4.com

NOVOMATIC Corporate Responsibility:
www.novomatic.com/cr



CERTIFICATION CRITERIA:

- **Responsible Gaming Code of Practice**
- **Responsible Gaming Mission Statement**
- **Corporate Standards** (Licensing, GDPR, money laundering prevention,...)
- **Operational Code of Practice** (Age verification, customer registration, Responsible Gaming information,...)
- **Player Protection Tools** (Reality Checks, information, self-limitation,...)
- **Staff and Problem Gambling**
- **Player Protection Framework**

NOVOMATIC player protection engagement not only applies to gaming in arcades but also to sports betting, lotteries and online gaming.

In order to guarantee the highest standards, irrespective of the different local regulatory requirements, the Global Gambling Guidance Group's G4 player protection standard will be implemented in the NOVOMATIC Group starting with 2019. The 15 largest subsidiaries will be certified, which is a unique expanse in the industry. The G4 standard goes beyond legal requirements and

Erste NOVOMATIC-Töchter erfolgreich nach Spielerschutzstandard G4 zertifiziert

Im Jahr 2019 wurden wesentliche Tochtergesellschaften der NOVOMATIC AG erstmals nach dem G4-Spielerschutzstandard zertifiziert. Unter anderem erhielten die ADMIRAL Casinos & Entertainment AG und ADMIRAL Sportwetten GmbH nach strenger Prüfung das begehrte Zertifikat.

Eines der zentralen Handlungsfelder der unternehmerischen Verantwortung von NOVOMATIC ist die Spielsuchtprävention. Unter dem Begriff ‚Responsible Entertainment‘ sind zahlreiche Maßnahmen zusammengefasst, die dabei helfen, problematisches Spielverhalten zu erkennen, entsprechende Hilfsangebote und Tools zur Spielkontrolle bereitzustellen und Mitarbeiter zu schulen, damit unkontrolliertes Spielen vermieden wird. Die Maßnahmen umfassen darüber hinaus die Kooperation mit Spielsuchtberatungs- und Forschungseinrichtungen. Das Spielerschutz-Engagement von NOVOMATIC betrifft nicht nur Glücksspiel in den Automatenhallen, sondern auch Sportwetten, Lotterien und Online Gaming.

Um unabhängig von den lokal unterschiedlichen gesetzlichen Anforderungen, einen hohen Standard sicherzustellen, wird ab 2019 der Spielerschutzstandard G4 der Global Gambling Guidance Group im Konzern umgesetzt. Dabei werden die 15 umsatzstärksten Tochtergesellschaften zertifiziert, was im diesem Umfang einzigartig in der Branche ist.

Der G4-Standard geht über die gesetzlichen Anforderungen hinaus und gilt unter Experten als der weltweit anerkannteste Standard in diesem Bereich. Für eine erfolgreiche Zertifizierung wird eine Vielzahl von konkreten Kriterien durch einen unabhängigen Auditor geprüft. Diese umfassen unternehmensinterne Richtlinien und Verhaltensregeln, Qualitätsprüfungen der Schulungen für das Personal, Altersidentifikation, Information für Kunden zu Risiken des Glücksspiels bis hin zu Möglichkeiten der Selbstlimitierung und

-sperre. Die Prüfung erfolgt durch Analyse der Dokumentation, durch Interviews mit Führungskräften, Experten und Personal, sowie auch vor Ort durch Besuche in Filialen durch den Auditor. Fehlen Unterlagen oder entsprechen die Maßnahmen nicht den Anforderungen, wird keine Zertifizierung ausgestellt. Einmal zertifizierte Unternehmen müssen sich alle zwei Jahre einem Re-Audit stellen.

NOVOMATIC ist stolz darauf, dass die österreichischen Tochterunternehmen ADMIRAL Casinos & Entertainment AG und ADMIRAL Sportwetten GmbH sowie NOVOMATIC Netherlands und NOVOMATIC UK bereits die begehrte G4-Zertifizierung erlangt haben. Derzeit ist die Zertifizierung weiterer Tochtergesellschaften in Österreich, Deutschland, Italien und Spanien in den Bereichen terrestrisches Glücksspiel, Sportwetten und Online Gaming in Umsetzung.



G4 Player Protection Standard certificate for ADMIRAL Casinos & Entertainment AG.



NOVOMATIC receives Business Superbrands Austria Award 2019

The ‘Superbrands Austria Brand Council’ has once again granted NOVOMATIC the title ‘Business Superbrand 2019’, an award that provides excellent proof of the successful brand management of the Austrian-based global gaming group.

Superbrands is an international organization and considered a respected authority in objective brand valuation. Since its founding in 1984 in the UK, the Superbrands organization has gained international recognition and carries out its recognized brand assessment in nearly 90 countries according to the same rules – since 2013 in Austria. Adding to the evaluation by an independent panel of experts, the Brand Council Austria, the award is based on consumer surveys. Companies are nominated by the council and cannot apply themselves.

NOVOMATIC

Top: Superbrands Regional Director András Wiskidenszky and NOVOMATIC CEO Harald Neumann.

For 2019, the Brand Council Austria once again awarded NOVOMATIC the title ‘Austrian Business Superbrand’. NOVOMATIC CEO Harald Neumann received the award from Superbrands Regional Director András Wiskidenszky. “This award confirms the high esteem and recognition of the NOVOMATIC brand and is excellent proof of our successful and consistent brand management and positioning,” said Neumann.



NOVOMATIC erhält erneut Business Superbrands Austria Award 2019

Das ‚Superbrands Austria Brand Council‘ hat NOVOMATIC
als ‚Business Superbrand 2019‘ ausgezeichnet und bestätigt damit erneut
die erfolgreiche Markenführung des österreichischen Weltkonzerns.



Superbrands ist eine international agierende Organisation und gilt als angesehene Autorität in der Markenbewertung. Die weltweit größte Organisation für Markenbewertung und Markenauszeichnung evaluiert seit 1984 die besten Marken der einzelnen Länder – seit 2013 auch in Österreich. Neben der Bewertung durch ein unabhängiges Expertengremium beruht diese Auszeichnung auf der Auswertung von Konsumentenbefragungen. Für Unternehmen besteht keine Möglichkeit, sich selbst zu bewerben oder anzumelden.

Für 2019 zeichnete das Brand Council Austria erneut NOVOMATIC als österreichisches Business Superbrand aus. Harald Neumann, Vorstandsvorsitzender NOVOMATIC AG, nahm den Preis von Superbrands-Geschäftsführer András Wiskidenszky im NOVOMATIC-Headquarter in Gumpoldskirchen entgegen. „Das Superbrandsiegel bestätigt die hohe Wertschätzung und Bekanntheit der Marke NOVOMATIC, die in mehr als 70 Ländern tätig ist. Diese Auszeichnung ist ein schöner Beleg für die erfolgreiche und konsistente Markenführung und -positionierung“, so Harald Neumann. 



**CROWN®****SPIELEN IN DER KÖNIGSKLASSE.**

MATT, SCHWARZ – EIN GLANZSTÜCK.

Der neue Crown Master PRO in der Black Edition fasziniert in jeder Hinsicht und Ansicht. Das neue Lichtkonzept unterstreicht das Design, das ergonomische Tastenfeld verbessert das Handling und die neue Software-Generation Volume 2 steigert die Performance. Weiterhin beste Voraussetzungen, um schwarze Zahlen zu schreiben.



NOVOMATIC
Winning Technology



Wir unterstützen



www.crown-multigamer.de

Interview with NOVOMATIC CEO Harald Neumann

NOVOMATIC is one of few Austrian companies that also play in the top league of the international market. In an interview, NOVOMATIC CEO Harald Neumann talks about the company's key figures, growth and future prospects.

NOVOMATIC



THE WORLD OF GAMING: Mr Neumann, NOVOMATIC has recently published the key figures for the financial year 2018. What is your summary?

Harald Neumann: I am very satisfied with the development of our operational business. Despite a very competitive situation, we were able to increase sales by more than ten percent to over EUR 2.6 billion in 2018 and to further expand our market leadership in Europe. Our most important business segment is 'gaming operations', where the company is internationally active as an operator of gaming machines. In this area, we generated 63 percent of the sales revenues. In total, the NOVOMATIC AG Group now employs almost 23,500 people worldwide. In Austria alone, the company provides secure jobs for around 3,200 people from 70 nations. This is one of our most important figures in our key facts. We think and plan for the long term and, therefore, motivated and highly qualified employees play an important role. Without them, growth would not be possible.

TWOG: Growth has been an important strategic element for NOVOMATIC in the past. Were there any further acquisitions in the 2018 financial year?

HN: Yes, we did selectively invest in acquisitions. We made acquisitions in 2018 in Germany, Italy, Spain, Eastern Europe and in the Netherlands – primarily in the arcade, sports betting and bar segments. These acquisitions are intended to further expand the Group's position in the core European markets.

With corporate acquisitions, our goal is to achieve market leadership in existing markets or to further consolidate them. In addition, NOVOMATIC is pursuing a strategy of developing new markets and technologies in order to further diversify the Group. This will create a healthy basis for sustainable growth in the future.

TWOG: Experts also continue to see a general increase in the gaming segment. Do you know how gaming sales have developed worldwide in 2018?

HN: According to the Global Gambling Report, global gaming revenues grew by 3.9 percent year-on-year to US\$ 453 billion in 2018 – and NOVOMATIC's revenues increased almost threefold. Accordingly, we can be satisfied with the operational business in the reporting period. After all, we have fully consolidated 226 subsidiaries on the 2018 balance sheet.

TWOG: What is the primary goal of NOVOMATIC for 2019? Further growth?

HN: After the rapid growth of recent years, we will continue to optimize our internal processes and structures across countries. In 2019 we will continue to focus more on consolidating growth and increasing synergies. With around 300 participations, it is important to question market positioning, business areas and processes: In this respect, we have a lot of work to do. The primary goal is, therefore, to further increase efficiency in order to remain fit for the future.

TWOG: NOVOMATIC is already the market leader in Europe. Which opportunities will be opening up in the future US market after the acquisition of Ainsworth?

HN: Our stake in the listed Australian gaming group Ainsworth Game Technology remains to be of utmost strategic importance for us. After all, we are planning to increase our market share in the US to ten percent in the medium to long term. NOVOMATIC could thus become the world leader in gaming technologies.

I am delighted that Lawrence Levy, currently our VP of Global Sales, will become CEO of Ainsworth Game Technology on July 1, 2019 – of course, subject to all necessary regulatory approvals.

TWOG: What significance does the opening of the US sports betting market have for NOVOMATIC? Do you see much potential there?

HN: In general, we follow an international expansion strategy in the sports betting segment and, in addition to our existing strong position in the sports betting market in Europe, we also plan to set up activities in the US. In other words, we will intensify our involvement in the US in both the sports betting and gaming segments. 



The primary goal is, therefore, to further increase efficiency in order to remain fit for the future.

Harald Neumann,
NOVOMATIC CEO



NOVOMATIC AG zieht Bilanz

NOVOMATIC ist eines der wenigen österreichischen Unternehmen, die auch am Weltmarkt in der obersten Liga mitspielen. Harald Neumann, Vorstandsvorsitzender NOVOMATIC AG, über Kennzahlen, Wachstum und Zukunftsperspektiven des Unternehmens.

THE WORLD OF GAMING: Herr Neumann, Sie haben kürzlich die Kennzahlen zur Bilanz 2018 veröffentlicht. Wie lautet Ihr Resümee?

Harald Neumann: Mit der Entwicklung unseres operativen Geschäfts bin ich sehr zufrieden. Trotz einer sehr kompetitiven Situation konnten wir im Jahr 2018 den Umsatz um mehr als zehn Prozent auf über EUR 2,6 Milliarden steigern und zudem die Marktführerschaft in Europa weiter ausbauen. Wichtigstes Segment dabei sind die ‚Gaming Operations‘, wo das Unternehmen als

Betreiber von Glücksspielgeräten international agiert. In diesem Bereich haben wir 63 Prozent der Umsatzerlöse erwirtschaftet. Insgesamt beschäftigt der NOVOMATIC AG-Konzern mittlerweile nahezu 23.500 Mitarbeiter weltweit, allein in Österreich bietet das Unternehmen rund 3.200 Menschen aus 70 Nationen einen sicheren Arbeitsplatz. Bei allen Kennzahlen ist das einer unserer wichtigsten Werte. Denn wir denken langfristig und dabei spielen motivierte und gut ausgebildete Mitarbeiter eine bedeutende Rolle. Ohne sie ist Wachstum nicht möglich.

NOVOMATIC



**Primäres Ziel
sind also weitere
Effizienzsteigerungen,
um zukunftsfit
zu bleiben.**

Harald Neumann,
NOVOMATIC CEO

TWOG: *Wachstum war in der Vergangenheit für NOVOMATIC ein wichtiges strategisches Element. Gab es im Geschäftsjahr 2018 weitere Akquisitionen?*

HN: Ja, punktuell haben wir in Akquisitionen investiert. Wir haben im Berichtsjahr 2018 Zukäufe in Deutschland, Italien, Spanien, Osteuropa und den Niederlanden durchgeführt, vornehmlich beim Spielhallenbetrieb, im Wettbereich und in der Baraufstellung. Mit diesen Akquisitionen soll die Position des Konzerns in den europäischen Kernmärkten weiter ausgebaut werden.

Unser Ziel bei Unternehmenszukaufen ist es, die Marktführerschaft in bestehenden Märkten zu erlangen oder diese weiter zu festigen. Zudem verfolgt NOVOMATIC die Strategie, neue Märkte und Technologien zu erschließen, um eine weitere Diversifikation des Konzerns zu erreichen. Damit schaffen wir eine gesunde Basis für nachhaltiges Wachstum in der Zukunft.

TWOG: *Experten sehen auch weiter einen generellen Anstieg im Geschäftsfeld Glücksspiel. Wissen Sie, wie sich 2018 die Glücksspielumsätze weltweit entwickelt haben?*

HN: Während die weltweiten Glücksspielumsätze laut Global Gambling Report im Jahr 2018 gegenüber dem Vorjahr um 3,9 Prozent auf US\$ 453 Mrd. wuchsen, stieg der Umsatz bei NOVOMATIC um nahezu das dreifache. Dementsprechend können wir mit dem operativen Geschäft in der vergangenen Berichtsperiode zufrieden sein. Immerhin haben wir in der Bilanz 2018 insgesamt 226 Tochterunternehmen voll konsolidiert.

TWOG: *Was ist nun das Ziel von NOVOMATIC für 2019? Weiteres Wachstum?*

HN: Nach dem raschen Wachstum der vergangenen Jahre werden wir die internen Abläufe und

Strukturen länderübergreifend weiter optimieren. Wir werden somit auch im Jahr 2019 den Fokus verstärkt auf eine Konsolidierung des Wachstums und die Steigerung der Synergien legen. Mit rund 300 Beteiligungen gilt es, Marktpositionierungen, Geschäftsfelder oder Abläufe zu hinterfragen: Hier haben wir noch viel vor. Primäres Ziel sind also weitere Effizienzsteigerungen, um zukunftsfit zu bleiben.

TWOG: *Bereits jetzt ist NOVOMATIC in Europa Marktführer. Welche Möglichkeiten beziehungsweise Chancen ergeben sich nach der Akquisition von Ainsworth im Zukunftsmarkt USA?*

HN: Die Beteiligung am börsennotierten australischen Glücksspielkonzern Ainsworth Game Technology ist für uns nach wie vor von höchster strategischer Bedeutung. Immerhin wollen wir dadurch mittel- bis langfristig den Marktanteil in den USA auf zehn Prozent steigern.

NOVOMATIC könnte somit weltweiter Marktführer im Bereich Glücksspieltechnologie werden. Es freut mich, dass Lawrence Levy, derzeit noch unser Vice President of Global Sales, mit 1. Juli 2019 CEO bei Ainsworth Game Technology wird. Natürlich vorbehaltlich aller erforderlichen behördlichen Genehmigungen.

TWOG: *Welche Bedeutung hat die Öffnung des Sportwettenmarktes in den USA für NOVOMATIC? Sehen Sie dort viel Potential?*

HN: Jedenfalls. Generell folgen wir bei den Sportwetten einer internationalen Expansionsstrategie und planen – neben unserer schon bestehenden starken Position im Bereich Sportwetten in Europa – auch Aktivitäten in den USA zu setzen. Wir werden also unser Engagement in den USA sowohl im Geschäftsfeld Sportwetten, als auch im Segment Glücksspiel intensivieren.



WINNING

TOGETHER

With worldwide more than 30,000 employees, we get performance to the point and create in 29 technology centers innovative gaming technologies for an unforgettable experience. **THIS IS THE WORLD OF NOVOMATIC.**



Interview with the new NOVOMATIC VPs of Sales: Jens Einhaus & Sonya Nikolova

With the appointment of Lawrence Levy as the CEO of Ainsworth Game Technology Ltd., subject to all pending regulatory approvals, the international NOVOMATIC Sales assignments have been restructured according to regional responsibilities. As of June 1, Jens Einhaus as the new VP International Sales Europe/Americas and Sonya Nikolova as the new VP International Sales Asia/Africa, will join forces to focus their attention on the customers' needs and wishes in their respective regions. With respect and appreciation of their predecessor's success and achievements, Sonya and Jens will continue to maintain and improve a sustained dialogue with all relevant stakeholders.



THE WORLD OF GAMING: *The international NOVOMATIC sales and distribution responsibilities have been split according to market regions. Can you please explain these new regional responsibilities in detail?*

Jens Einhaus: It is planned that Sonya will be looking after market expansion in Asia and Africa whereas I will do so for Europe and The Americas. Nevertheless, due to Sonya still maintaining her responsibilities for the sales of our *myACP* casino management system and of course, sales of the Ainsworth products in Europe, there will be some overlap between our responsibilities. But we have

NOVOMATIC

an excellent relationship and I certainly look forward to working together as a team.

Sonya Nikolova: In the past decade, the global gaming markets have been driven by technological progress, business creativity and an increasing diversity of products and solutions, dedicated to meeting the expectations of both B2C and B2B sectors. At the same time NOVOMATIC has been constantly investing and developing all verticals of its portfolio. From today's perspective, this diversity has determined the need to split the sales forces into regions in order to establish the 'glocal'

approach to our customers and deliver a full scope of high-quality products and services within the legally constituted market segments. Our responsibilities will predominantly include building the relationships with customers, distributors and agents by strengthening brand awareness, product suitability and competitiveness. We will also define an efficient and visionary sales policy that should result in achieving the corporate goals of delivering Winning Technology and gaining new market share.

TWOG: *Both of you are by no means new kids on the block. NOVOMATIC customers have known you both for years. But since when have you actually been with NOVOMATIC? Jens – that must have been quite a while ago?*

JE: (Laughs) No, actually, I am with NOVOMATIC since January 2018. But obviously, most people already know that before I re-joined the company after an 8-month sabbatical, I was already working here for almost 18 years.

SN: I have more than 20 years of experience in the gaming industry, growing up alongside multiple challenges within the international markets, witnessing rapid jurisdictional changes, the birth of revolutionary games and concepts, smart commercial models and strong market competition. Ultimately, since I joined NOVOMATIC in 2016, I have become a member of a corporation that is a true trend-setter and capable to withstand and evolve within market changes and technological innovations.

TWOG: *How did you actually get into gaming? Was there a life before 'the industry'?*

JE: Yes, there was indeed a life before the industry – albeit short – and I learned a lot in that short period, in terms of business and for my private life, as well.

After my graduation, I worked as a forwarding agent for three years – before my Alternative Civilian Service, which involved working with blind people. A month before that ended, I submitted applications for two job offers. One of them was for an experienced forwarding agent to work in the 'leisure' industry. My application got temporarily lost and was delivered three weeks late – and fortunately, I got the job. It was with Bally Europe...

SN: I joined the gaming industry by chance, during my university studies, when I was supposed to arrange an internship suitable for my major Industrial Management studies. I had always wanted to enter a business sphere, where art and technology co-exist in perfect synergy, delivering excitement and emotions to end-users. Thus, when I started my internship, I realised that the gaming industry was what I was looking for and committed all my efforts, time and strategy to develop myself as an expert... Three years later, I graduated at the Technical University of Sofia with a master thesis on gaming.



Jens Einhaus at the Peru Gaming Show in 2007.



In some ways, our industry is indeed different: We create experiences, fun and entertainment. We don't just provide something that the client sells to his customer. We sell a product and a service that we all – everybody in the distribution chain – enjoy. We sell emotions.

*Jens Einhaus, NOVOMATIC
VP International Sales Europe/
Americas*

TWOG: *In terms of sales contact and customer relationship – what makes the gaming industry so special?*

SN: I believe that with maturity, and at a certain point in your life and professional experience, there comes a moment when you need to be aware of what keeps you motivated. What keeps you enthusiastic to work hard to turn any opportunity into a successful project and to consistently aim for satisfaction of the customers? My personal experience in the gaming business and my professional dedication to being a sales executive has led me to realise that the customer relationship within the gaming industry goes far beyond a standard contractual framework: It creates emotions and sense of belonging, a meaningful bond between the person and the profession.

JE: In some ways, our industry is indeed different: We create experiences, fun and entertainment. We don't just provide something that the client sells to his customer. We sell a product and a service that we all – everybody in the distribution chain – enjoy. We sell emotions.

In terms of the daily work life, I honestly do not believe that it is much different from other industries. I have friends working in other industries who travel as much as I do, enjoy a similar lifestyle – and I don't just refer to our famous parties...

But there is one specific thing in the gaming industry which no other has: Once in, you don't get out!

TWOG: *What will change for NOVOMATIC customers and partners? Are you planning any new focusses or sales strategies? Specific goals?*

JE: Frankly speaking, I do not want anything to change for our customers. I hope that until now, they always felt they were in good hands with us and if you want to name it a goal, my only one is that we will make them feel even better in the future.

SN: The customer-centric vision of excellence in services, products and overall experience with NOVOMATIC is a focal point for me and the team. Meaning that we would enforce the corporate resources, creativity and know how to extend the market outreach and product offerings, to enhance the popularity of new games and shorten the time to market of the most innovative new platforms and solutions. Indeed, the emerging markets in Africa and Asia deserve to enjoy the excitement of the original NOVOMATIC games and benefit from the complete gaming solutions that we are about to introduce there.

But I also believe that customers would expect more flexibility and innovation with the launch of new product lines and an increased commitment to tailoring products and offers in order to enhance the competitiveness of the brand.

TWOG: Sonya, can you please describe what customers can expect from Jens?

SN: In my opinion, Jens has a strong knowledge about the industry and corporate processes and a very rational and wise approach to problem solving. All this is very important if you are managing sales processes in so many different jurisdictions.

TWOG: And Jens, can you please describe Sonya's professional personality?

JE: I only met Sonya about three years ago and all I can tell is that she is a real professional with probably the most profound technological knowledge I have seen so far... *(grins)* except for myself of course. And I will tell you a secret if you promise not to pass it on: She works very hard and all in all, there is a lot that I can learn from her.

TWOG: You have started working in the gaming industry in the 90'ies. How has the industry changed since then?

SN: Wow, that's a good question... True, the gaming world has changed entirely since the millennium. There are so many incredible achievements that have to be mentioned that if they'd be filmed a new blockbuster would be born. Maybe just one example – in the 90s my father used to queue on Sundays in the only betting shop in our neighbourhood to bet for his favourite soccer team. Today, at the age of almost 70, he can bet online or via his mobile while watching a live sports event. He can now participate in the thrills of hundreds of games that are constantly available – anywhere, anytime...

The changes in the gaming industry over the past three decades represent the revolution of mankind's minds in serving one of the basic human habits – to play and to be entertained.

JE: I guess that it is the same like in every other industry: With the introduction of the Internet, e-mail and smart phones, life has become so much faster and is not so relaxed anymore.

When I think back to my first days with Bally, it sometimes feels unreal how my daily work has changed. There used to be only fax and maybe telex. Every morning when I came to the office, there was a pile of paper in the fax machine: inquiries, orders, invoices etc. We had the whole day to answer them – which means we had a lot more time to take care of our customers back then. Before we went home in the evening, the last one in the office put our pile of paper into the fax machine and hit the 'send' button.

And then there is, of course, the rapid development of technologies, not only for gaming machines but also with regards to systems, linked progressives, online gaming, VLTs etc. I could go on for hours...!



The changes in the gaming industry over the past three decades represent the revolution of mankind's minds in serving one of the basic human habits – to play and to be entertained.

Sonya Nikolova,
NOVOMATIC VP International
Sales Asia/Africa

TWOG: ... and where do you think we are heading in terms of customer experience? Picture yourself in a land-based casino in 2040. What does it look like? Do they still exist?

SN: First, I would wish that land-based casinos still existed in 2040 as places to meet and greet, to play and have fun, to socialize and share emotions through various games – because the 'real' casinos preserve a special magic that evolves during the years and becomes a reason to get people together. In 20 years' time, charming robots will probably be tirelessly assisting or playing with the customers, knowing everything about the customers and the games strategies, because their competences and skills would be powered by artificial intelligence and based on system learning and knowledge engineering. The game philosophy could be inspired by the natural aim of mankind to win the games against the robots and the more capable the machines become, the more genius and phenomenal people the world will see... Thus... just imagine the slot machines, the multi-dimensional interpretation of the images, sounds, motion and games immersion...! As I said – a truly magical experience.

JE: Considering the current speed of development in all areas of technologies, I believe that it will be possible by means of Virtual Reality for everyone to be able to create his or her own little casino at home and still enjoy the same offerings of entertainment that casinos currently offer. The only exception might be the serving of food and drinks – but who knows, maybe there will even be a solution for that. But frankly speaking, I'm not sure that this is something I would personally favour as I do like the social components of our land-based casinos very much.

TWOG: You will be travelling quite a lot now – please name one item that you always carry with you when you're abroad.

SN: An interesting book to read. I find it very inspiring and energizing to immerse in my own imagination about the circumstances, heroes, behavioural models, storylines... always looking forward to check if my projection of the epilogue matches with the author's...

TWOG: And what was the last one you read?

SN: That was actually 'The Art of the Deal' by Donald Trump, which was a very interesting read for a variety of reasons...

JE: In my case it is a set of items: My Garmin sports watch, running shoes and wear. Not that I can – rather want to – use them on every trip but I have it with me in case I feel in the mood.

TWOG: And when was the last time you actually used them?

JE: That was a couple of days ago in Panama, on a sales trip.





DO YOUR GAMING MACHINES STREAM REAL-TIME PAYMENT INTELLIGENCE?

Introducing **Easitrax Connect™**

The gaming industry's first CMS-agnostic solution for live payment and operations intelligence.

Easitrax Connect translates machine performance and payment transaction data into real-time insights that empower you to streamline your operations, deliver a frictionless player experience, and maximize the profitability of each and every one of your machines.

This is the smarter, faster and more profitable way of monitoring and managing your payment devices.



Explore more: www.cranepi.com/easitrax-connect

Interview mit den neuen NOVOMATIC VPs of Sales: Jens Einhaus & Sonya Nikolova

Mit der Ernennung von Lawrence Levy zum CEO von Ainsworth Game Technology Ltd. (vorbehaltlich aller ausstehenden behördlichen Genehmigungen) wurden die internationalen NOVOMATIC-Vertriebsaufgaben neu nach regionalen Zuständigkeiten strukturiert. Ab dem 1. Juni werden Jens Einhaus als neuer VP International Sales Europe/Americas und Sonya Nikolova als neuer VP International Sales Asia/Africa als neues Sales-Kernteam ihre volle Aufmerksamkeit auf die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden in den jeweiligen Regionen richten. Mit Respekt und Wertschätzung für den Erfolg und die Leistungen ihres Vorgängers werden Sonya und Jens weiterhin einen nachhaltigen Dialog mit allen relevanten Stakeholdern pflegen und verbessern.

THE WORLD OF GAMING: Die internationale Vertriebsverantwortung für NOVOMATIC ist nun in Marktregionen aufgeteilt. Könnt Ihr uns diese neuen regionalen Zuständigkeiten bitte kurz näher erläutern?

Jens Einhaus: Es ist geplant, dass Sonya sich der Marktexpansion in Asien und Afrika widmet, während ich dies für Europa und die Märkte in Nord- und Südamerika tun werde. Da Sonya allerdings auch weiterhin für den Vertrieb unseres my-ACP Online-Systems und der Ainsworth-Produkte in Europa verantwortlich ist, wird es immer wieder Schnittmengen geben. Wir haben aber eine wirklich gute Beziehung zueinander und ich freue mich sehr darauf, als Team zusammenzuarbeiten.

Sonya Nikolova: In den letzten zehn Jahren standen die weltweiten Glücksspielmärkte stark unter dem Einfluss von technologischem Fortschritt, innovativen Geschäftsideen und einer zunehmenden Vielfalt von Produkten und Lösungen, die den Erwartungen sowohl des B2C- als auch des B2B-Sektors gerecht werden. Gleichzeitig investierte NOVOMATIC kontinuierlich in die Entwicklung aller Bereiche dieses Portfolios. Aus heutiger Sicht basiert auf eben dieser Vielfalt die aktuelle Notwendigkeit, die Vertriebsaktivitäten in Regionen aufzuteilen, um die ‚globale‘ Betreuung unserer Kunden zu verbessern und ein umfassendes Spektrum an qualitativ hochwertigen Produkten und Dienstleistungen in den gesetzlich regulierten Marktsegmenten anzubieten. Zu unseren Aufgaben gehört in erster Linie der Aufbau und die Verbesserung der Kundenbindung sowie der Zusammenarbeit mit unseren Distributoren durch

NOVOMATIC

die Stärkung des Markenbewusstseins, durch marktspezifisch maßgeschneiderte Produkte und verbesserte Wettbewerbsfähigkeit. Wir werden darüber hinaus aber auch eine effiziente und visionäre Vertriebspolitik definieren, die dazu beitragen wird, gemäß den Unternehmenszielen Winning Technology bereitzustellen und neue Marktanteile zu gewinnen.

TWOG: Ihr seid beide keinesfalls Newcomer in der Industry. NOVOMATIC-Kunden kennen Euch seit Jahren. Aber seit wann seid Ihr tatsächlich bei NOVOMATIC? Jens – das muss schon eine Weile her sein?

JE: (lacht) Nö, eigentlich bin ich seit Januar 2018 bei NOVOMATIC. Aber offensichtlich wissen die Meisten, dass ich vor meiner Rückkehr zu NOVOMATIC, nach einem achtmonatigen Sabbatical, fast 18 Jahre lang hier gearbeitet habe.

SN: Ich bin seit mehr als 20 Jahren in der Glücksspielbranche und konnte Erfahrungen mit zahlreichen Herausforderungen auf den internationalen Märkten und raschen Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen sammeln. Ich habe die Geburtsstunde revolutionärer Spiele und Konzepte erlebt, ebenso wie die Einführung intelligenter Geschäftsmodelle und den anhaltend starken Wettbewerb im Markt. Letztendlich wurde ich mit meinem Eintritt bei NOVOMATIC im Jahr 2016 Mitglied eines Unternehmens, das richtungsweisend und in der Lage ist, Marktveränderungen oder technologischen Innovationen erfolgreich zu begegnen und sich mit diesen weiterzuentwickeln.

TWOG: Wie seid Ihr jeweils zur Gaming Industry gekommen? Gab es ein Leben davor?

JE: Ja, es gab tatsächlich ein Leben vor der Industry – wenngleich nicht lange. Aber ich habe in dieser kurzen Zeit viel gelernt, sowohl im Job als auch privat. Nach meinem Abschluss arbeitete ich drei Jahre als Spediteur – vor meinem Zivildienst, bei dem ich mit Blinden und Sehbehinderten arbeiten durfte. Einen Monat vor Ende des Zivildienstes bewarb ich mich für zwei Stellenangebote. Eines davon war für einen erfahrenen Spediteur, der in der ‚Unterhaltungsbranche‘ tätig sein wollte. Meine Bewerbung ging allerdings erst einmal verloren und wurde mit drei Wochen Verspätung zugestellt – aber glücklicherweise bekam ich den Job trotzdem. Der Arbeitgeber war Bally Europe.

SN: Ich bin ganz zufällig während meines Studiums zur Glücksspielbranche gekommen. Ich sollte damals ein geeignetes Praktikum für mein Hauptstudium im Industriemanagement absolvieren. Ich wollte immer schon in einem Geschäftsbereich arbeiten, in dem sich Kunst und Technologie in perfekter Synergie ergänzen und den Endbenutzern Spannung und Emotionen vermitteln. Und sehr bald nach Beginn des Praktikums wurde mir klar, dass es die Glücksspielbranche war, wonach ich suchte. In der Folge habe ich jegliche Anstrengungen, Zeit und Energie dafür aufgewendet, um mich als Experte stets weiterzuentwickeln. Drei Jahre später absolvierte ich die Technische Universität von Sofia mit einer Masterarbeit über Gaming.

TWOG: Was macht die Gaming-Branche im Hinblick auf Vertriebskontakt und Kundenbeziehung so besonders?

SN: Ich glaube, dass man sich zu einem bestimmten Zeitpunkt der Reife im Leben und der beruflichen Erfahrung bewusst sein muss, was einen motiviert. Was begeistert uns täglich aufs Neue, hart zu arbeiten, um jede Option in ein erfolgreiches Projekt zu verwandeln und sich konsequent für die Zufriedenheit der Kunden einzusetzen? Im Rahmen meiner persönlichen Erfahrungen im Gaming Business und durch mein berufliches Engagement als Sales Executive habe ich erkannt, dass die Kundenbeziehung in dieser Branche weit über einen Standardvertrag hinausgeht: Die Gaming Industry schafft Emotionen und ein spezielles Zugehörigkeitsgefühl – eine besondere Beziehung, die uns als Akteure eng mit dem Job verbindet.

JE: In gewisser Hinsicht ist unsere Branche in der Tat anders: Wir schaffen Erlebnisse, Spaß und Unterhaltung. Wir bieten nicht nur etwas, das der Kunde schlichtweg an seinen Kunden verkauft. Wir verkaufen ein Produkt und eine Dienstleistung, die wir alle in der Vertriebskette auch selbst schätzen und genießen. Wir verkaufen Emotionen.

Was allerdings unseren Arbeitsalltag angeht, glaube ich ehrlich gesagt nicht, dass er sich stark



In gewisser Hinsicht ist unsere Branche in der Tat anders: Wir schaffen Erlebnisse, Spaß und Unterhaltung. Wir bieten nicht nur etwas, das der Kunde schlichtweg an seinen Kunden verkauft. Wir verkaufen ein Produkt und eine Dienstleistung, die wir alle in der Vertriebskette auch selbst schätzen und genießen. Wir verkaufen Emotionen.

Jens Einhaus, NOVOMATIC
VP International Sales Europe/
Americas



von anderen Branchen unterscheidet. Ich habe Freunde aus anderen Branchen, die genauso viel reisen wie ich und die einen ähnlichen Lebensstil pflegen – und dabei beziehe mich nicht nur auf die berühmten Partys in der Gaming Industry...

Eine Besonderheit gibt es allerdings in der Industry, die wirklich einmalig ist: Wer einmal drin ist, der verlässt sie nicht mehr!

TWOG: Was ändert sich für NOVOMATIC-Kunden und Partner? Plant Ihr neue Schwerpunkte oder Vertriebsstrategien? Spezielle Ziele?

JE: Ehrlich gesagt möchte ich für unsere Kunden nichts ändern. Ich hoffe, dass sie sich bei uns bis jetzt immer gut aufgehoben gefühlt haben. Und wenn man es ein Ziel nennen möchten, ist mein einziges Ziel, dass wir sie in Zukunft noch besser betreuen.

SN: Für mich und das Team ist einer der Schwerpunkte bestimmt eine kundenzentrierte Vision von exzellenten Dienstleistungen, Produkten und allgemeinen Erfahrungen mit NOVOMATIC. Das bedeutet, dass wir die Ressourcen, die Kreativität und das Know-how des Unternehmens stärken, um die Reichweite im Markt und das Produktangebot zu erweitern, die Popularität neuer Spiele zu steigern und die Zeit bis zur Markteinführung innovativer neuer Plattformen und Lösungen verkürzen. In der Tat verdienen es die aufstrebenden Märkte in Afrika und Asien, die Spannung unserer Original-NOVOMATIC-Spiele zu genießen und von den kompletten Spielelösungen zu profitieren, die wir dort vorstellen werden.

Ich glaube aber auch, dass die Kunden sich bei der Einführung neuer Produktlinien mehr Flexibilität und Innovation sowie ein verstärktes Engagement für maßgeschneiderte Lösungen und Angebote wünschen – und, dass wir so die Wettbewerbsfähigkeit der Marke stetig verbessern können.

TWOG: Sonya, kannst du bitte beschreiben, was unsere Kunden von Jens erwarten können?

SN: Meiner Meinung nach verfügt Jens über sehr fundierte Kenntnis der Gaming Industry und der internen Unternehmensprozesse sowie über einen sehr rationalen und klugen Problemlösungsansatz. All dies ist enorm wichtig, wenn man Sales-Prozesse in so vielen unterschiedlichen Jurisdiktionen verwaltet.

TWOG: Und Jens, kannst Du bitte auch Sonyas berufliche Persönlichkeit beschreiben?

JE: Ich habe Sonya erst vor drei Jahren kennengelernt und alles, was ich sagen kann, ist, dass sie eine echte Fachfrau mit dem wahrscheinlich umfassendsten Technologiefachwissen ist, das ich bisher gesehen habe... (grinst)... abgesehen von mir natürlich. Und ich verrate hier ein Geheimnis: Sie arbeitet sehr hart und insgesamt kann ich auch viel von ihr lernen.

TWOG: *Ihr habt in den 90er Jahren angefangen, in der Gaming Industry zu arbeiten. Wie hat sich die Branche seitdem verändert?*

SN: Wow, das ist eine gute Frage... Es stimmt, die Welt des Glücksspiels hat sich seit dem Millennium komplett verändert. Es gab so viele unglaubliche Neuerungen, die man erwähnen müsste, dass ein neuer Blockbuster entstände, wenn man daraus einen Film macht.

Vielleicht nur ein Beispiel: In den 90ern stand mein Vater am Sonntag im einzigen Wettbüro unserer Nachbarschaft in einer Schlange an, um auf seine Lieblingsfußballmannschaft zu wetten. Heute, im Alter von fast 70 Jahren, kann er online oder über sein Handy wetten, während er sich ein Live-Sportereignis ansieht. Er kann jederzeit an dem Nervenkitzel von Hunderten von Spielen, die ständig verfügbar sind, teilhaben – überall und jederzeit.

Die Veränderungen in der Gaming Industry in den letzten drei Jahrzehnten stellen die Revolution des menschlichen Geistes darin dar, eines der grundlegendsten menschlichen Bedürfnisse zu bedienen – jenem nach Spiel und Unterhaltung.

JE: Ich denke, wir beobachten hier auch dieselbe Entwicklung wie in jeder anderen Branche: Mit der Einführung von Internet, E-Mail und Smartphones ist das Leben ungemein schnell geworden und nicht mehr so entspannt wie früher.

Wenn ich an meine ersten Tage bei Bally zurückdenke, fühlt es sich manchmal unwirklich an, in welchem Maß sich meine tägliche Arbeit verändert hat. Früher gab es nur Fax und vielleicht auch einen Fernschreiber. Jeden Morgen, wenn ich ins Büro kam, lag ein Stapel Papier im Faxgerät: Anfragen, Bestellungen, Rechnungen usw. Wir hatten den ganzen Tag Zeit, um sie zu beantworten – das bedeutet, wir hatten damals sehr viel mehr Zeit, uns um unsere Kunden zu kümmern. Bevor wir abends nach Hause gingen, legte der Letzte im Office unseren Papierstapel in das Faxgerät und drückte auf ‚Senden‘.

Und dann gibt es natürlich die rasante technologische Entwicklung, nicht nur für Glücksspielgeräte, sondern auch in Bezug auf Systeme, Linked Progressives, Online Gaming, VLTs usw. Darüber könnten wir stundenlang reden...!

TWOG: *... und wohin bewegen wir uns Eurer Meinung nach in Bezug auf das Erlebnis für den Gast weiter? Wenn wir uns ein land-based Casino im Jahr 2040 vorstellen: Wie sieht es aus? Gibt es sie noch?*

SN: Erstens würde ich mir wünschen, dass es im Jahr 2040 noch land-based Casinos gibt, in denen man sich treffen, gemeinsam spielen, Spaß haben, und die Emotion des Spiels teilen kann. Denn die ‚echten‘ Casinos haben sich stets eine besondere Magie bewahrt, die sich im

Die Veränderungen in der Gaming Industry in den letzten drei Jahrzehnten stellen die Revolution des menschlichen Geistes darin dar, eines der grundlegendsten menschlichen Bedürfnisse zu bedienen – jenem nach Spiel und Unterhaltung.

Sonya Nikolova,
NOVOMATIC VP International
Sales Asia/Africa



Laufe der Jahre zwar weiterentwickelt hat, aber stets noch die Menschen zusammenbringt.

In 20 Jahren werden wahrscheinlich charmante Roboter unermüdlich die Gäste unterstützen oder mit ihnen spielen. Sie werden alles über die Gäste und die besten Spielstrategien wissen, da ihre Kompetenzen und Fähigkeiten auf künstlicher Intelligenz und selbstlernenden Systemen basieren werden. Die Philosophie der Spiele selbst könnte durch den menschlichen Ehrgeiz inspiriert sein, das Spiel gegen die Roboter zu gewinnen. Und je fähiger die Maschinen werden, desto genialer und phänomenaler werden die Menschen auf der Welt sein... Man stelle sich also diese Glücksspielgeräte vor, die mehrdimensionale Interpretation der Bilder, den Sound, die Animationen und das immersive Eintauchen in das Spiel...! Wie gesagt – eine wirklich magische Erfahrung.

JE: In Anbetracht der gegenwärtigen Geschwindigkeit der Entwicklung in allen Technologiebereichen glaube ich, dass es mit Hilfe z.B. von Virtual Reality jedem möglich sein wird, sein eigenes kleines Casino zu Hause zu schaffen und dennoch das gleiche Unterhaltungsangebot zu genießen, das Casinos derzeit bieten. Die einzige Ausnahme könnte der Speise- und Getränkeservice sein – aber wer weiß, vielleicht gibt es sogar dafür eine Lösung. Aber ehrlich gesagt bin ich mir nicht sicher, ob ich das persönlich bevorzugen würde. Denn ich mag die sozialen Komponenten unserer land-based Casinos schlichtweg sehr.

TWOG: *Ihr werdet künftig relativ viel auf Reisen sein. Welchen Gegenstand habt Ihr dabei auch im Ausland stets bei Euch?*

SN: Ein interessantes Buch. Ich finde es sehr inspirierend und anregend, in meine eigene Vorstellung der Umstände, der Helden, ihrer Motive und der Handlungsstränge einzutauchen. Ich freue mich immer darauf, schließlich zu überprüfen, ob meine Projektion des Epilogs mit der des Autors übereinstimmt.

TWOG: *Und was hast du zuletzt gelesen?*

SN: Das war eigentlich ein Sachbuch, ‚The Art of the Deal‘ von Donald Trump – und es war aus verschiedenen Gründen eine interessante Lektüre...

JE: In meinem Fall sind es meine Laufsachen: Meine Garmin-Sportuhr, Laufschuhe und Sportsachen. Nicht, dass ich sie auf jeder Reise auch tatsächlich nutzen kann. Aber ich habe sie dabei, falls sich eine Möglichkeit ergibt.

TWOG: *Und wann hast Du sie zuletzt tatsächlich auf Reisen benutzt?*

JE: Das war erst vor ein paar Tagen während einer Dienstreise – in Panama.

N



NOVO LINE™ Interactive

Edition X1

New highlights and the best of the classics make up this powerful package of top performers.

30 titles that guarantee every guest will find a game to suit their tastes and preferences!



NOVOMATIC
Winning Technology

NOVOMATIC AG
International Sales
+43 2252 606 220, sales@novomatic.com
www.novomatic.com

NOVOMATIC showcased new product range at G2E Asia

G2E Asia returned to The Venetian Macao on May 21-23 for the major gaming show dedicated to the Asian entertainment industry. NOVOMATIC occupied a new, larger stand #A1304, alongside Ainsworth, to present the latest range of cabinets, dedicated content, links, ETGs and systems for the Asia-Pacific markets.

global gaming expo
G2E ASIA

An extensive range of new Asian-themed content premiered for the region at G2E Asia 2019, including the thrilling Dragon Hits™ where fire-breathing dragons take players to new levels of free games and progressives, the fun-loving Prized Panda™ – part of the PAY DAY™ series that features an exciting 6-level progressive – as well as the highly-animated themes Emperor's China™ and Asian Dragon™ hot.

New content from NOVOMATIC's international game studios debuted for the first time in Asia, including feature-rich single games such as Charming Lady™, Lucky Lady's Wild Spell™ and Princesses of War™. A selection of the latest game mixes was being presented, featuring NOVO LINE™ Interactive Edition X and Edition X1 with classic, new and targeted titles, Concurve Edition 4 with a selection of curved themes, and the brand new Impera Line™ Edition 7 with a variety of popular titles.

The games were displayed across a range of NOVOMATIC cabinets like the PANTHERA™ 2.27 and PANTHERA™ Curve 1.43, the V.I.P. Lounge™ 2.32, V.I.P. Lounge™ Curve 1.43 and NOVOSTAR™ V.I.P.

Royal 2.65 from the widely popular V.I.P. series, the GAMINATOR® Scorpion 2.24 and DOMINATOR® 3.24. The Grand Roulette II was also on show, bringing a mechanical feel to an upright digital terminal.

Links played a major role on the NOVOMATIC stand, with two further premieres for Asia. Also on show were the latest Electronic Table Games solutions based on the NOVO LINE™ Novo Unity II platform and the myACP casino management system, both increasing their presence in properties throughout Asia-Pacific, from small locations to large integrated resorts.

Ainsworth again featured on the stand at G2E Asia with an exciting line-up of products. The latest cabinets – EVO™ and A640™ showcased exclusive and targeted content, as well as standalone and linked progressives. The engaging 4-level progressive Golden Link™ presented the two exciting themes Golden Dollars™ and Golden Ox™. Other Link products included Crazy Jackpots™ and Loaded will Loot™, and SAP products like Quick Spin™ and Triple Challenge™ were previewed alongside new multi-game offerings – Mega Choice Classics™ and Mega Choice Fortunes™.

Sonya Nikolova, NOVOMATIC VP International Sales Asia/Africa, said: "G2E Asia is a great networking event and the ideal setting to exchange ideas and introduce new products to the Asia-Pacific region. During the exhibition, we welcomed guests, distributors, operators and partners, who were enthusiastic about the diverse NOVOMATIC product portfolio on display and our commitment to continued growth in the region. Our ETGs and the PANTHERA™ cabinets with the newest library of games and links were the focus of attention. Also of interest to many operators, especially in emerging markets like Cambodia, Vietnam and Laos, was the myACP Casino Management System. We are exploring a lot of interesting opportunities in the area, working closely with our local partners in Asia."



NOVOMATIC mit neuer Produktpalette auf der G2E Asia

Die wichtigste Gaming-Show für die asiatische Gaming Industry, G2E Asia, kehrte vom 21. bis 23. Mai ins Venetian Macao zurück. NOVOMATIC bezog gemeinsam mit Ainsworth einen neuen, größeren Stand (#A1304), um die innovativsten Gehäuse, marktspezifische Spiele, Links, ETGs und Systeme für die Märkte der Region Asia-Pacific zu präsentieren.

Auf der G2E Asia 2019 wurde eine breite Palette neuer asiatisch-geprägter Inhalte erstmals in der Region gezeigt, darunter das aufregende Dragon Hits™, bei dem feuerspeiende Drachen die Spieler zu neuen Feature-Levels und Progressives führen, das liebevoll gestaltete Prized Panda™, das Teil der PAY DAY™-Serie mit aufregenden 6-Level-Progressives ist, sowie die packenden Titel Emperor's China™ und Asian Dragon™ hot.

Zahlreiche neue Inhalte aus den internationalen NOVOMATIC Game Studios wurden erstmals in Asien gezeigt, darunter Spieletitel wie Charming Lady™, Lucky Lady's Wild Spell™ und Princesses of War™. Auch eine Auswahl der neuesten Spiele-Mixes war zu sehen, etwa die NOVO LINE™ Interactive Editions X und X1 mit klassischen, neuen und marktspezifischen Titeln, die Concurve Edition 4 mit einer Auswahl von Curve-Titeln und die brandneue Impera Line™ Edition 7 mit einer Top-Selektion beliebter Spiele.

Die Spiele waren in unterschiedlichen NOVOMATIC-Gehäusen zu sehen: PANTHERA™ 2.27 und PANTHERA™ Curve 1.43, V.I.P. Lounge™ 2.32, V.I.P. Lounge™ Curve 1.43 und NOVOSTAR® V.I.P. Royal 2.65 aus der V.I.P.-Serie sowie GAMINATOR® Scorpion 2.24 und DOMINATOR® 3.24. Auch das Grand Roulette II war in Macao mit dabei und beeindruckte mit der gekonnten Verschmelzung von mechanischem Look & Feel und digitaler Technologie.

Links spielten auf dem NOVOMATIC-Stand eine zentrale Rolle, mit zwei weiteren Premieren für Asien. Außerdem waren die neuesten Lösungen für ETGs (Electronic Table Games) auf der Basis der NOVO LINE™ Novo Unity II-Plattform sowie das myACP Casino Management System zu sehen – beide Lösungen punkten aktuell mit einer wachsenden Präsenz in diversen Operations im gesamten asiatisch-pazifischen Raum, von kleinen Standorten bis hin zu großen integrierten Resorts.

Auch Ainsworth präsentierte sich erneut auf der G2E Asia mit einer spannenden Produktpalette.

Die neuesten Gehäuse – EVO™ und A640™ – zeigten exklusive und marktspezifische Inhalte sowie Standalone und Linked Progressives. Der packende 4-Level-Progressive Golden Link™ präsentiert zwei aufregende Themen: Golden Dollars™ und Golden Ox™. Zu den weiteren Link-Produkten gehörten Crazy Jackpots™ und Loaded Will Loot™. Standalone Progressive-Produkte wie Quick Spin™ und Triple Challenge™ wurden neben neuen Multi-Game-Kompandiums, etwa Mega Choice Classics™ und Mega Choice Fortunes™, vorgestellt.

Die designierte NOVOMATIC VP International Sales Asia/Africa, Sonya Nikolova, sagte: „Die G2E Asia ist ein großartiger Networking-Event und der ideale Ort, um sich auszutauschen und neue Produkte in der Region Asien-Pazifik vorzustellen. Das Feedback auf der Messe hat gezeigt, dass die Betreiber und Partner in der Region das Engagement der NOVOMATIC Sales- und F&E-Teams, die das vielfältige Portfolio erfolgreicher Produkte nach Asien bringen und sich für ein konsequentes Wachstum unserer Präsenz in der Region einsetzen, sehr zu schätzen wissen. Besonders unsere ETGs und die PANTHERA™-Gehäuse mit den neuesten Spielen und Links standen im Fokus der Aufmerksamkeit. Die Resonanz der Besucher zeigte auch, dass das myACP Casino Management System sich perfekt mit der wachsenden Nachfrage nach leistungsstarken Tools zur Verwaltung von Casino-Prozessen in aufstrebenden Märkten wie Kambodscha, Vietnam und Laos deckt. Wir verfolgen viele interessante Möglichkeiten und Projekte in der Region in enger Zusammenarbeit mit unseren Partnern in Asien, um sie in gute Referenzen für die Zukunft zu verwandeln.“



NOVOMATIC brings expansive product mix to Peru Gaming Show

A wide variety of the latest NOVOMATIC products will be showcased at the forthcoming Peru Gaming Show on June 19-20 in Lima, with a featured line-up of single games and game mixes, standalone and linked progressives, as well as the latest range of cabinets. On Stand #48, the local subsidiary NOVOMATIC Peru will show visitors a new product selection for the market, including game titles being previewed in Latin America for the first time.



Centre stage will be a series of high-impact Links, including the ENCHANTED FORTUNES™ Linked Jackpot, which has been gaining traction in Peru since its introduction earlier this year. Presented on the sleek PANTHERA™ Curve 1.43 cabinet in 4K, leading titles Asian Fortunes™, Voodoo Fortunes™, Goddess Rising™ and Book of Ra™ Mystic Fortunes that feature a variety of base and feature games will each connect to four linked progressive jackpot levels.

The new THUNDER CASH™ Link will be previewed on the twin-screen PANTHERA™ 2.27 cabinet with the Asian theme Emperor's China™, the Roman theme The Great Conqueror™ and the Egyptian theme Empress of the Pyramids™. Each game brings its own engaging features to the reels with bold graphics and dynamic gameplay. In addition, the CASH CONNECTION™ Link makes its premiere in Latin America with the Charming Lady™ theme that introduces the widely recognised Lucky Lady character to the world of linked progressives.

Another first for Latin America is PAY DAY™ – a 6-level standalone progressive game series – featuring three games that will be presented on the highly popular V.I.P. Lounge™ 2.32 cabinet. Players search for the PAY DAY™ symbol with the loveable

panda in Prized Panda™, in Ancient Egypt with Prizes of the Nile™ and in the traditional Pay Day™ theme with classic symbols.

A selection of single games designed for single-screen and curve cabinets, from Winfinity Games and 707 Games studios in Austria and Mount Prospect Studio in the US, will be presented in 4K on the 43" curved screen of the PANTHERA™ Curve 1.43 and V.I.P. Lounge™ Curve 1.43. Two Asian themes bring fire-breathing dragons to the reels with an array of unique bonuses in Dragon Hits™ and Asian Dragon™ hot, and an epic all-American wildlife adventure bursts onto the reels in Great American Wilds™.

New multi-game mixes on display at the Peru Gaming Show will include NOVO LINE™ Interactive Edition X1 that targets Latin America with a selection of classic and new games like Book of Ra™ Temple of Gold, Viking & Dragon™ and Sizzling Hot™ deluxe. In addition, the NOVO LINE™ Interactive Concurve Edition 4 mix will be displayed with leading curve titles such as Riches of Babylon™ and Phoenix™.

Jens Einhaus, VP International Sales for Europe/Americas, said: "I look forward to the Peru Gaming Show which will be the first trade show in my new position as VP of Sales for Europe and The Americas. We have a strong market share and great team in Peru, and our games continue to be very successful throughout the country. I am confident players will quickly take to our new games and links, increasing our presence even further in the market."



PGS LIMA 2019
LATIN AMERICAN GAMING SHOW

19 Y 20 DE JUNIO
STAND NO 48

NOVOMATIC
Winning Technology



CROWN 
GAMING S.A.C. - PERÚ
NOVOMATIC GROUP

CROWN GAMING S.A.C.
Sales: Katty Lopez
+51 1 710 7800, katty_lopez@novomatic.com.pe
www.novomatic.com

NOVOMATIC bringt umfangreichen Produktmix auf die Peru Gaming Show

Eine Vielzahl neuester NOVOMATIC-Produkte wird bei der Peru Gaming Show vom 19. bis 20. Juni in Lima vorgestellt, darunter eine Reihe von Single Games und Multi-Games, Standalone und Linked Progressives sowie die neuesten Gehäuse. Auf Messestand Nummer 48 präsentiert die lokale Tochtergesellschaft NOVOMATIC Peru den Besuchern eine neue Produktauswahl für den Markt, einschließlich der lateinamerikanischen Premiere zahlreicher Spieletitel.



Im Mittelpunkt steht eine Reihe beeindruckender Links, darunter der ENCHANTED FORTUNES™ Linked Jackpot, der seit seiner Einführung Anfang des Jahres in Peru Fahrt aufnimmt. Präsentiert in 4K auf der PANTHERA™ Curve 1.43 sind die Titel Asian Fortunes™, Voodoo Fortunes™, Goddess Rising™ und Book of Ra™ Mystic Fortunes mit ihren abwechslungsreichen Base Games und Features an die vier Levels des Linked Progressive Jackpots angebunden.

Der neue THUNDER CASH™ Link wird auf der Dual-Monitor-Maschine PANTHERA™ 2.27 mit dem asiatischen Titel Emperor's China™, dem römischen Titel The Great Conqueror™ und dem ägyptischen Titel Empress of the Pyramids™ vorgestellt. Jedes der Spiele überzeugt mit einem packenden Feature, dynamischen Grafiken und spannendem Gameplay. Darüber hinaus feiert auch der CASH CONNECTION™ Link seine Premiere in Lateinamerika mit dem Thema Charming Lady™, das die weithin beliebte Lucky Lady erstmals in die Welt der Linked Progressives bringt.

Eine weitere Premiere für Lateinamerika ist PAY DAY™ – eine 6-Level Standalone Progressive-Spielserie mit vorerst drei Spieletiteln. In Prized Panda™ sind Spieler mit dem liebenswerten Panda auf der Suche nach dem PAY DAY™-Symbol, Prize of the Nile™ spielt im Alten Ägypten und im traditionellen Pay Day™-Spiel gesellen sich klassische Symbole hinzu. Gezeigt wird PAY DAY™ in der populären V.I.P. Lounge™ 2.32.

Eine Auswahl von Single Games für Single-Screen- und Curve-Gehäuse von den Game Studios Winfinity Games und 707 Games in Österreich und Mount Prospect in den USA wird in 4K auf dem 43-Zoll-Bildschirm der PANTHERA™ Curve 1.43 und V.I.P. Lounge™ Curve 1.43 gezeigt. Zwei asiatische Themen bringen feuerspeiende Drachen mit einer Reihe einzigartiger Features auf die Walzen – Dragon Hits™ und Asian Dragon™ hot – und in Great American Wilds™ spielt sich ein episches Abenteuer in der amerikanischen Wildnis auf den Walzen ab.

Zu den neuen Multi-Game-Editions, die auf der Peru Gaming Show zu sehen sind, gehört die NOVO LINE™ Interactive Edition X1 für Lateinamerika mit einer Auswahl an klassischen und neuen Spielen wie Book of Ra™ - Temple of Gold, Viking & Dragon™ und Sizzling Hot™ deluxe. Darüber hinaus wird die NOVO LINE™ Interactive Concurve Edition 4 mit führenden Curve-Titeln wie Riches of Babylon™ und Phoenix™ gezeigt.

Jens Einhaus, VP International Sales Europe/The Americas, sagte: „Ich freue mich auf die Peru Gaming Show – es ist die erste Messe in meiner neuen Position als VP of Sales für Europa sowie Nord- und Südamerika. Wir haben einen starken Marktanteil und eine großartige Mannschaft in Peru, und unsere Spiele sind im ganzen Land weiterhin sehr erfolgreich. Ich bin zuversichtlich, dass die Spieler auch von unseren neuen Spielen und Links begeistert sind und wir unsere Präsenz auf dem Markt weiter ausbauen werden.“





11th NOVOMATIC Symposium

Upon invitation by NOVOMATIC COO Ryszard Presch and organized by Group Operations Administration & Support, the 11th NOVOMATIC Symposium took place on April 10-11, 2019, at Schloss Weikersdorf near Vienna.

The NOVOMATIC Symposium was organized by the Group Operations Administration & Support department headed by Andreas Öhner and significantly supported through various products and services from a number of corporate departments such as Graphic Design, 707 Games, Interior Design, Print and Advertising Technologies, NOVOMATIC Media Technologies and Logistics.

A large number of international executives from markets such as Albania, Austria, Bosnia-Herzegovina (Federation and Republika Srpska), Bulgaria, Czech Republic, Croatia, Germany, Great Britain, Italy, Lithuania, Macedonia, Moldova, Montenegro, the Netherlands, Poland, Romania, Serbia, Slovakia, Slovenia, and Spain followed the invitation. The 11th NOVOMATIC Symposium once again provided an ideal platform for the international exchange of experiences and knowledge between the operations managers in selected thematic blocks with presentations and interactive sessions such as group workshops and group discussions.

Following the motto 'Winning Values – Values and Their Influence' the hosts welcomed the audience with a dialogue in James Bond style to announce the opening speech by Andreas Öhner, Head of

NOVOMATIC

Group Operations Administration & Support, who introduced the program of the two Symposium days.

The first presentation 'Gaming Machine Manufacturing Process with a Special Focus on Operative Demand' was made by Dr. Alexander Sekanina, Head of Order Management of NOVOMATIC AG, who presented the results of the satisfaction analysis 2017 and spoke about the material planning process, order processing, equipment tracking and gaming machine identification, as well as the future research focus.

Then, Wolfram Hobiger, Head of Production & Logistics Applications, demonstrated the NOVOMATIC product configurator. Bernd Baumert, Head of Business Development R&D, presented the new Product Management Process which was introduced on January 1, 2019, and explained the responsibilities in this area. Finally, a group workshop took place on Dr. Sekanina's presentation topic, which was met with great interest and involvement on the part of the audience.

Then, Georg Gubo, Managing Director of Greentube, held the presentation 'Online Gaming Update',



depicting the most important products and services of the key NOVOMATIC Interactive unit, Green-tube.

In a session dedicated to 'Biometric Systems', Reinhard E. Prandl of NOVOMATIC Biometric Systems introduced the latest systems such as NBS Face Recognition and NBS Age Verification. Then, the country managers for Croatia (Samed Hadžiaganović) and the Czech Republic (Philipp Nossek) shared with the audience their experiences with the biometric systems being in use in their country markets.

Dr. Hannes Reichmann, Head of Group Operations Marketing, spoke about the 'Efficient Public Relations Work in Operations' and handed over to Stefan Krenn, Head of the General Secretariat NOVOMATIC AG, who informed the audience about 'Proper Behaviour in Crisis Communication', summarizing all factors of influence. Afterwards, Marc Haider, Head of Group Social Media, gave a presentation on 'Practical Benefits of Social Media'.

The following presentation 'Competitor Analysis Related to Gaming Operations & Gaming Technology' started with a presentation by Sotiris Liantas, Casino Manager of Casino Flamingo in North Macedonia, who stressed the importance of competitor analysis for operative success and also reflected on the market situation in North Macedonia. Thereafter, Valentin Adrian Georgescu, Operations Manager Romania, detailed the market situation in Romania and the variety of successful business areas of NOVOMATIC in the country.

Concluding the first day was an external presentation by producer and coach Sigrid Tschiedl with the title 'Stage Free for Valuable Effect – Efficient Communication from Within' wherein she actively involved the audience following the motto 'Winning Values – Values and Their Influence'.

The second day of the Symposium commenced with the presentation 'Creating a Sports Betting Environment Complementary to a Slot Arcade' by Felipe Ludeña, Head of NOVOMATIC Sports Betting Solutions. He gave deep insights into the world of sports betting and explained how sports betting can be successfully implemented. His presentation built the basis for the following group workshop on this topic.

Finally, Nikola Prokić, Operations Manager Serbia, presented the 'Challenges in Operations by the Example of Serbia' by reflecting on the most important factors of influence in the Serbian gaming market.

At the end of the Symposium, Dr. Alma Pupo summarized the key findings from the symposium and concluded that the 11th NOVOMATIC Symposium once again offered many opportunities for an interesting exchange of experiences and information, for further, successful cooperation. 



Top to bottom:
Head of Group Operations
Administration & Support,
Andreas Öhner;

Felipe Ludeña, Head
of NOVOMATIC Sports
Betting Solutions;

Group workshop sessions;

NOVOMATIC COO,
DI Ryszard Presch.



ASTRA GAMES LTD
UK sales
+44 1656 658 658
sales@astra-games.com
www.astra-games.com



11. NOVOMATIC Symposium

Am 10. und 11. April 2019 fand auf Einladung von NOVOMATIC-COO DI Ryszard Presch und in Organisation der Group Operations Administration & Support das bereits 11. NOVOMATIC Symposium im Schloss Weikersdorf in Baden statt.

Das Symposium wurde mit Hilfe verschiedener Fachabteilungen im Konzern wie Graphic Design, 707 Games, Konzern-Interior Design, der Druck- und Werbetechnik, der NOVOMATIC Media Technologies und Logistik realisiert.

Der Einladung folgten wieder zahlreiche operative Top-Manager aus den Märkten Albanien, Bosnien-Herzegowina (Föderation und Republika Srpska), Bulgarien, Deutschland, Großbritannien, Italien, Kroatien, Litauen, Mazedonien, Moldawien, Montenegro, Niederlande, Österreich, Polen, Rumänien, Serbien, Slowakei, Slowenien, Spanien und Tschechien. Das 11. NOVOMATIC Symposium bot abermals eine ideale Plattform für den internationalen Wissensaustausch zwischen den für Operations zuständigen Länderverantwortlichen in ausgewählten Themenbereichen, zu denen es folgende Vorträge und Präsentationen seitens der einzelnen Symposium-Teilnehmer gab:

Im Sinne der Devise ‚Winning Values – Werte und ihre Wirkung‘ begrüßte das Moderationsteam Andreas Öhner und Dr. Alma Pupo das Publikum mit einem Dialog im James Bond-Stil und leitete über zur Eröffnungsrede von Andreas Öhner (Leiter Group Operations Administration & Support), der die Vortragenden der beiden Symposium-Tage dem Publikum vorstellte.

Der erste Fachvortrag zum Thema ‚Ausrichtung der Geräteherstellung unter besonderer Berücksichtigung des operativen Bedarfs‘ wurde von Dr. Alexander Sekanina (Leiter Order Management) gehalten. Seine Präsentation umfasste die Zufriedenheitsanalyse 2017, die Materialvorausplanung, Prozesse der Auftragsabwicklung, Equipment Tracking sowie Gerätekennzeichnungen und aktuelle Forschungsschwerpunkte. Wolfram Hobiger (Leiter Production & Logistics Applications) präsentierte den NOVOMATIC Product Configurator. Bernd Baumert (Leiter Business Development R&D) stellte dem Publikum den mit 1.1.2019 in Kraft getretenen Produktmanagement-Prozess vor

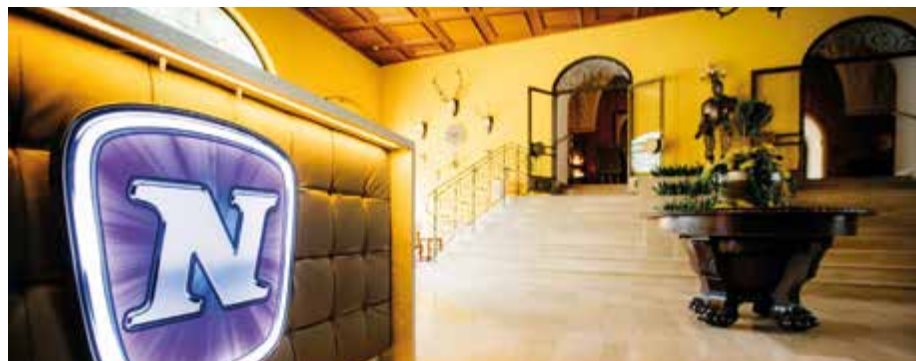
NOVOMATIC

und erklärte die Zuständigkeiten in diesem Bereich. Anschließend fand eine Gruppenarbeit zum Vortragsthema von Dr. Sekanina statt, die bei den Teilnehmern auf großes Interesse gestoßen ist.

Georg Gubo hielt die Präsentation ‚Online Gaming Update‘, bei der er sich auf die Produkte und Dienstleistungen der NOVOMATIC Interactive Division Greentube bezog.

Im Rahmen der nächsten Präsentation mit dem Titel ‚Biometrische Lösungen‘ stellte Reinhard E. Prandl (NOVOMATIC Biometric Systems) die neuesten Systeme, wie z.B. NBS Face Recognition und NBS Age Verification, vor. Anschließend berichteten die Länderverantwortlichen für Kroatien (Samed Hadžiaganović), Serbien (Nikola Prokić) und Tschechien (Philipp Nossek) über ihre Erfahrungen mit biometrischen Systemen in ihren jeweiligen Märkten.

Im Anschluss referierte Dr. Hannes Reichmann (Leiter Group Operations Marketing) über ‚Effiziente Öffentlichkeitsarbeit in Operations‘ und leitete über zu Stefan Krenn (Leiter Generalsekretariat NOVOMATIC AG), der das Publikum ausführlich über das Thema ‚Richtiges Verhalten bei Krisenkommunikation‘ informierte. Dann hielt Marc Haider (Leiter Group Social Media) eine Präsentation zum Thema ‚Praktischer Nutzen von Social Media‘.



Der anschließende Vortrag ‚Konkurrenzanalyse bezogen auf Gaming Operations & Gaming Technology‘ begann mit der Präsentation von Sotiris Liantas (Casinomanager Casino FlaminGO, Nordmazedonien), der die Bedeutung der Konkurrenzanalyse für den operativen Erfolg in einem Auslandsmarkt betonte und die Marktsituation in Nordmazedonien reflektierte. Anschließend präsentierte Valentin Adrian Georgescu (Operations Manager Rumänien) die Situation auf dem rumänischen Markt und fokussierte sich auf die Vielfalt der Geschäftsfelder, die seitens NOVOMATIC erfolgreich betrieben werden.

Den krönenden Abschluss des ersten Symposium-Tages stellte der externe Vortrag von Sigrid Tschiedl zum Thema ‚Bühne frei für wertvolle Wirkung – von innen heraus gewinnend kommunizieren‘ dar, bei dem die renommierte Regisseurin und Coach interaktiv das Publikum in ihren Vortrag einband und somit für einen interaktiven, unterhaltsamen und persönlichkeitsbildenden Auftritt im Sinne der Devise ‚Winning Values – Werte und ihre Wirkung‘ sorgte.

Der zweite Symposium-Tag begann mit dem Vortrag ‚Aufbau einer Sportwetten-Umgebung, komplementär zu Spielhallen‘, welcher von Felipe Ludeña (Head of NOVOMATIC Sports Betting Solutions) gehalten wurde. Er bot einen Einblick in die Welt der Sportwetten und erklärte, wie Sportwetten in einem Markt erfolgreich auf- und ausgebaut werden können. Der Vortrag bildete damit die Grundlage für die anschließende Gruppenarbeit, bei der alle Facetten dieses Geschäftsfeldes detailliert diskutiert wurden.

Zum Abschluss präsentierte Nikola Prokić (Operations Manager Serbien) ‚Herausforderungen im operativen Betrieb am Beispiel Serbien‘ und reflektierte die wesentlichsten Einfluss- und Erfolgsfaktoren auf dem serbischen Markt.

Am Ende des Symposiums fasste Dr. Alma Pupo die wesentlichsten Erkenntnisse aus dem Symposium zusammen und stellte abschließend fest, dass das 11. NOVOMATIC Symposium erneut zahlreiche Möglichkeiten des interessanten Erfahrungs- und Wissensaustausches im Sinne einer weiteren, erfolgreichen Zusammenarbeit, bot.

N



It's For You.



The world is calling. Are you ready?

With GLI you can be ready anytime the customer calls from anywhere in the world. Go with the only private lab whose certifications are accepted in every jurisdiction. GLI tests right the first time and saves you money so you can get to market faster. Beyond quality testing, GLI offers you the most markets for less money, with less risk. Wherever you want to take your product, we have a proven solution to get there. So, the minute you're ready call us.... the world is waiting.

GLI®
■■■■■ Digital

Everywhere iGaming Is Going

Contact us, and let's go there. gaminglabs.com



GLI AUSTRIA GMBH

RIESSTRASSE 146 ■

8010 GRAZ ■

AUSTRIA ■

+43 316 402837

Great success for 1st NOVOMATIC Marketing Summit

The first NOVOMATIC Marketing Summit at the Group headquarters in Gumpoldskirchen saw 60 marketing experts from 22 countries exchange views on current topics and present best practice examples from their respective fields.



On May 9th and 10th, the first international NOVOMATIC Marketing Summit took place in Austria. A total of 60 marketing experts from Group units in 22 countries had followed the invitation to the headquarters in Gumpoldskirchen and the Novomatic Forum in Vienna. Dr. Christian Widhalm, NOVOMATIC CIO and Deputy Chairman of the Board, welcomed the experts with the observation: "It is always easier to pick up the phone and call somebody if you know them. That is only one of the many reasons why I think that events like these are extremely important and useful."

On the first day, the agenda included the analysis of the existing marketing structures as well as the strategic development of national and global marketing activities. In his opening speech, Stefan Krenn, Secretary General and Head of NOVOMATIC Group Marketing, said: "It is of premium importance that we raise the awareness for our international NOVOMATIC and ADMIRAL umbrella brands. Only by doing so can we ensure sustainable brand management and responsible use of marketing budgets. Of course, this event is also about the exchange of experiences, as we have many international best practice examples that the entire NOVOMATIC Group can benefit from."

As an external keynote speaker, Dr. Gerhard Hrebicek, President of the European Brand Institute, focused on brands and their value for companies. "People buy brands, not products. That is why it's so fundamentally important to work together on the brand. After all, brands represent genuine intangible assets for companies and their value sometimes exceeds traditional assets such as plants, buildings and patents by far." A look at a recent brand value study by the European Brand Institute shows just how well NOVOMATIC is positioned. With a brand value of EUR 3.4 billion in 2018, NOVOMATIC ranges among the three most valuable brands in Austria.

In the presentations that followed, everything revolved around the NOVOMATIC brand structure and brand strategy. Dr. Hannes Reichmann, Head of Group Operations Marketing, and Illya Welter, Head of Product Marketing, as well as numerous colleagues from the international marketing departments, presented existing corporate identity guidelines as well as national and international best practice examples.

On the second day of the NOVOMATIC Marketing Summit, which took place at the Novomatic Forum in Vienna, workshops were on the agenda. In six parallel workshop groups, the participants mapped down aspects that already charac-

terize the successful cooperation between the worldwide marketing departments, they collected best practice examples and gathered ideas and measures for further improvement. "The outcome is something to be proud of," summarized Stefan Krenn. "The NOVOMATIC Group marketing experts not only demonstrated their extensive expertise in the workshops but also their great commitment to our company."

The many insights, ideas and concrete suggestions will now be structured and made available to all participants and marketing departments to better implement a uniform and efficient brand presence in the future. However, the initial response of the participants during the NOVOMATIC Marketing Summit was very positive – with feedback such as: "It is fantastic to meet colleagues, whom I have worked with for so long, finally in person" and "I have made so many new contacts during these two days and learned about such a variety of concepts and ideas that are successfully implemented in other Group companies."



NOVOMATIC FORUM



Großer Erfolg für 1. NOVOMATIC Marketing Summit

Beim ersten NOVOMATIC Marketing Summit 2019 im Headquarter in Gumpoldskirchen tauschten sich 60 Marketingexperten aus 22 Nationen über aktuelle Themen aus und präsentierten Best Practice-Beispiele aus ihren Bereichen.



NOVOMATIC MARKETING SUMMIT STRATEGIC CONFERENCE

Am 9. und 10. Mai fand in Österreich der erste internationale NOVOMATIC Marketing Summit statt. Insgesamt 60 Marketing-Experten aus Konzerntöchtern in 22 Ländern folgten der Einladung ins Headquarter in Gumpoldskirchen sowie ins Novomatic Forum in Wien. Dr. Christian Widhalm, NOVOMATIC-CIO und stellvertretender Vorstandsvorsitzender, begrüßte die Expertenrunde mit der Anmerkung: „Es ist immer einfacher, zum

Telefonhörer zu greifen und anzurufen, wenn man einander kennt. Nicht zuletzt auch deshalb halte ich Veranstaltungen wie diese für außerordentlich wichtig und sinnvoll.“

Auf der Tagesordnung des ersten Tages standen die Analyse der bestehenden Marketingstrukturen sowie die strategische Weiterentwicklung der nationalen und globalen Marketingaktivitäten.



Stefan Krenn, Secretary General und Head of NOVOMATIC Group Marketing, betonte bei der Eröffnung: „Es ist von großer Bedeutung, das Bewusstsein für unsere internationalen Dachmarken NOVOMATIC und ADMIRAL zu stärken. Nur so können wir eine nachhaltige Markenführung sowie einen verantwortungsbewussten Umgang mit Marketingbudgets gewährleisten. Selbstverständlich geht es hier aber auch um einen Erfahrungsaustausch, denn es gibt sehr viele internationale Best Practice-Beispiele, von denen die gesamte NOVOMATIC-Gruppe profitieren kann.“

Als externer Keynote Speaker stellte Dr. Gerhard Hrebicek, Präsident des European Brand Institute, Marken und deren Wert für Unternehmen in den Fokus. „Menschen kaufen Marken und nicht Produkte. Darum ist es so grundlegend, gemeinsam an der Marke zu arbeiten. Denn Marken stellen einen echten Unternehmenswert dar, der mitunter die klassischen Vermögenswerte wie Anlagen, Gebäude und Patente bei weitem übersteigt.“ Wie gut sich NOVOMATIC schlägt, zeigt ein Blick auf eine aktuelle Markenwertstudie des European Brand Institute. Mit einem Markenwert von EUR 3,4 Milliarden im Jahr 2018 zählt NOVOMATIC zu den drei wertvollsten Marken Österreichs.



In den darauffolgenden Präsentationen drehte sich alles um die NOVOMATIC-Markenstruktur und -Markenstrategie. Dr. Hannes Reichmann, Leiter Group Operations Marketing, und Illya Welter, Leiter Product Marketing, sowie zahlreiche Kolleginnen und Kollegen der internationalen Marketingabteilungen verwiesen auf bestehende Corporate Identity- und Design-Richtlinien und präsentierten nationale und internationale Best Practice-Beispiele.

Am zweiten Tag standen im Novomatic Forum Workshops auf der Tagesordnung. Dabei wurden in sechs parallelen Arbeitsgruppen Aspekte herausgestrichen, die aktuell die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen den weltweiten Marketingabteilungen auszeichnen, Best Practice-Beispiele gesammelt und erforscht, wo es Verbesserungspotenzial gibt und welche konkreten Maßnahmen sich dafür anbieten. „Das Ergebnis kann sich sehen lassen“, resümiert Krenn. „Denn die Marketingexperten der NOVOMATIC-Gruppe stellten in den Workshops nicht nur ihre umfassende Expertise unter Beweis, sondern auch ihr großes Engagement für unseren Konzern.“

Die vielen Erkenntnisse, Ideen und konkreten Vorschläge werden nun strukturiert aufbereitet und allen Teilnehmern und Marketingabteilungen zur Verfügung gestellt, um den einheitlichen und effizienten Markenauftritt künftig noch besser umzusetzen. Ein erstes Fazit dieser Premiere des NOVOMATIC Marketing Summits stand jedoch sofort fest – denn der Grundtenor der Teilnehmer war durchwegs positiv, mit Feedback wie: „Es ist fantastisch, Kollegen, mit denen wir schon lange zusammenarbeiten, einmal persönlich kennenzulernen.“ Und: „Ich habe hier in diesen zwei Tagen viele neue Ansprechpartner gewonnen und zahlreiche Konzepte & Ideen kennengelernt, die in anderen Konzerngesellschaften bereits erfolgreich umgesetzt werden.“



A new beginning for Casino Carnevale under the ADMIRAL brand

May 10th marked an important milestone for the ADMIRAL Slovenia Group and for Casino Carnevale, a casino resort on the border between Slovenia and Italy, with a celebration that will long stay remembered.



A popular spot on the border with Italy

The Casino Carnevale, founded by a local entrepreneur in 1997 as a small electronic casino, has developed through the years into a modern casino resort that attracts numerous entertainment-lovers from Slovenia and Italy, with 200 player positions, a 4-star superior hotel, a Mediterranean restaurant



and a wellness & Spa centre. Its Venetian-themed interior design lends the location a special and unique ambiance and the strategic location on the Rabuiese/Škofije border makes it easily accessible and a favourable choice both for local enthusiasts and the numerous passing travelers.

New era

The acquisition of the Casino Carnevale by the NOVOMATIC Group in 2016 was an important milestone. It soon became clear that this location needed a serious upgrade to welcome its guests to the true ADMIRAL experience. Therefore, a road-map for staff training, the introduction of new machines and an infrastructural upgrade were carefully crafted. The casino was enlarged with a new open-air section that allows customers to smoke while they are playing, but also a new event venue where Bingo games and entertainment shows are organized. During the past two years, more than 100 outdated slot machines were replaced with the latest NOVOMATIC technology, offering guests upgraded high-quality entertainment. Finally, the whole premises were marked with the ADMIRAL brand, as a seal of quality that guarantees the best service and entertainment.

The celebration

To celebrate the re-opening of the renewed premises, a magnificent party was organized. To honor the Carnival theme, which has always been the theme of the Casino Carnevale, a magical show with dancers, fire performances and music was set-up. Following a short re-opening and ribbon-cutting ceremony, the evening evolved between dancing shows, music, delicious food and of course, high-quality gaming. A very special moment was the donation of a Venetian-inspired painting created by an affectionate long-time guest of the casino, which will be publicly displayed in a special place at the casino.

The magical night concluded the renovation cycle and the beginning of the operation under the ADMIRAL brand. With pride and motivation, the whole Carnevale team now bets on a successful future!



Right, center:
ADMIRAL Slovenija
COO Klemen Caleta
and Casino Manager
Jelena Prodan.



Neue Ära für das Casino Carnevale unter der Marke ADMIRAL

Der 10. Mai 2019 war ein wichtiger Meilenstein für die ADMIRAL Slovenia Group und das Casino ADMIRAL Carnevale. Das Resort-Casino an der Grenze zwischen Slowenien und Italien begeisterte mit einer Feier, an die man sich noch lange erinnern wird.



Beliebte Destination an der Grenze zu Italien

Das Casino ADMIRAL Carnevale wurde im Jahr 1997 von einem lokalen Unternehmer als kleines elektronisches Casino gegründet und hat sich im Laufe der Jahre zu einem modernen Resort-Casino entwickelt. Mit 200 Spielpositionen, einem gehobenen 4-Sterne-Hotel, einem mediterranen Restaurant und einem Wellness & Spa Center zieht es zahlreiche Gäste und Freunde guter Unterhaltung aus Slowenien und Italien an. Die Innenausstattung im venezianischen Stil verleiht dem Ort ein besonderes und einzigartiges Ambiente. Die strategische Lage an der Grenze zwischen Rabuiese und Škofije garantiert beste Verkehrsanbindung und leichte Erreichbarkeit sowohl für die lokalen Gäste als auch für die zahlreichen Touristen.

Neue Ära

Ein wichtiger Meilenstein in der Geschichte des Casino Carnevale war die Übernahme durch die NOVOMATIC-Gruppe im Jahr 2016. Rasch wurde der Modernisierungsbedarf erkannt, um den Gästen das echte ADMIRAL Entertainment-Erlebnis zu bieten. Die Maßnahmen umfassten die Schulung der Mitarbeiter, die Aufrüstung mit state-of-the-art Casino-Equipment und die Modernisierung der Infrastruktur. Beispielsweise wurde ein neuer Open-Air-Bereich geschaffen, der es den Gästen ermöglicht zu rauchen, während sie spielen – und ein Event-Bereich



für Bingo-Spiele und Unterhaltungsshow. In den vergangenen zwei Jahren wurden mehr als 100 veraltete Video Slots durch die neueste NOVOMATIC-Technologie ersetzt, um den Gästen ein hochwertiges Gaming-Angebot zu bieten. Schließlich erhielt das Casino nun mit der Marke ADMIRAL ein Qualitätssiegel, das Top-Service und beste Unterhaltung garantiert.

Die Feier

Die Wiedereröffnung des renovierten Casinos wurde mit einem großen Fest gefeiert. Unter besonderer Berücksichtigung des Karneval-Themas, das seit jeher zentrales Element des Casino Carnevale ist, wurde eine zauberhafte Show mit Tänzern, Feuer-Performances und Live-Musik veranstaltet. Nach einer kurzen offiziellen Wiedereröffnungszeremonie entwickelte sich der Abend zwischen Tanzshows, Musik, lokalen Gaumenfreuden und natürlich hochwertigem Gaming-Entertainment. Ein ganz besonderer Moment war die Schenkung eines venezianisch inspirierten Kunstwerks, das von einem langjährigen Gast des Casinos geschaffen wurde und an einem besonderen Ort im Casino öffentlich ausgestellt wird.

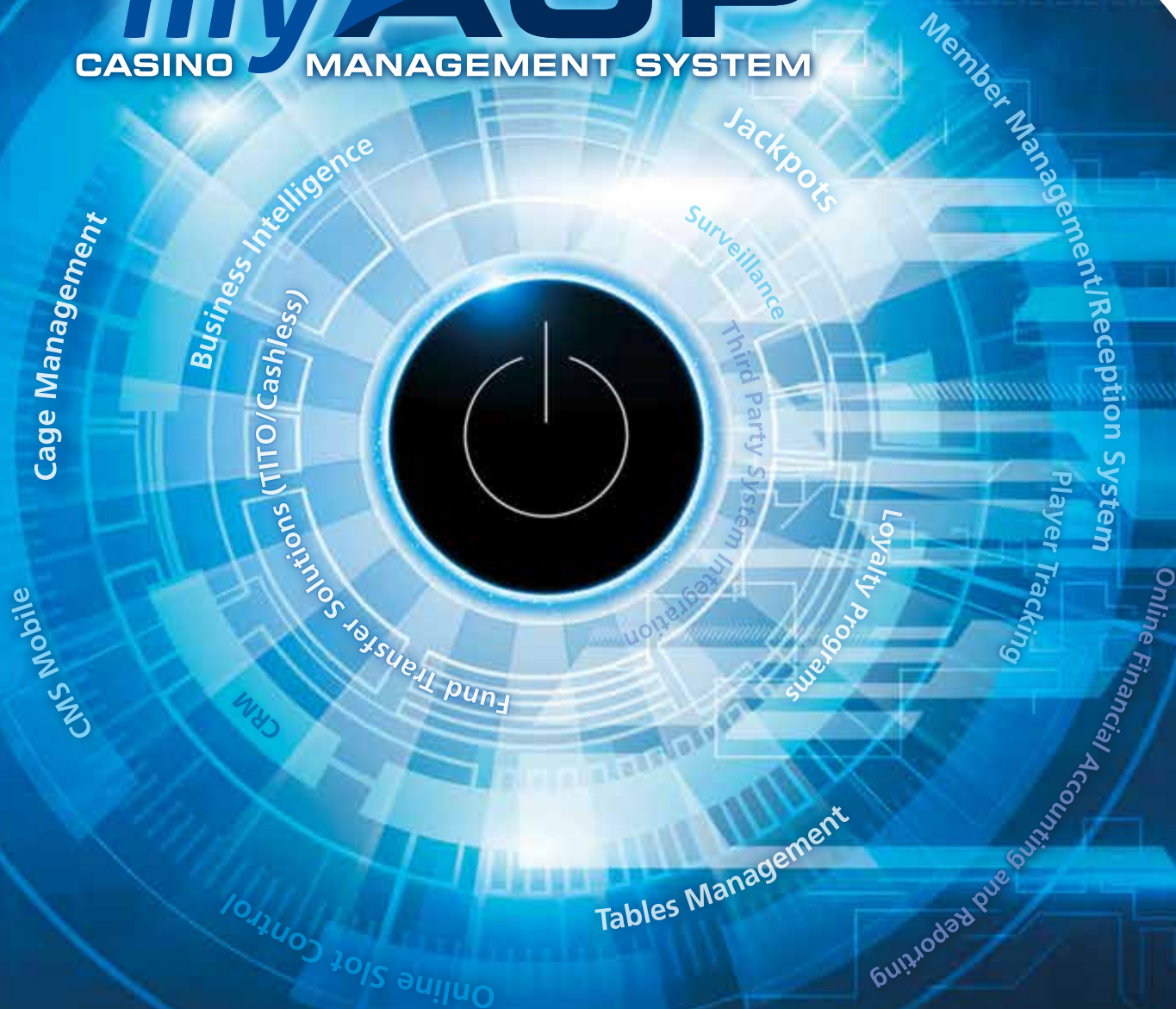
Die magische Nacht beschloss den Renovierungszyklus und die Inbetriebnahme unter der Marke ADMIRAL. Mit Stolz und Motivation setzt das gesamte Carnevale-Team nun auf eine erfolgreiche Zukunft!





myACP

CASINO MANAGEMENT SYSTEM



ONE SYSTEM – UNLIMITED POSSIBILITIES

myACP is a modular casino management system that can be ideally adapted to meet the requirements of discerning casino operators and most international gaming regulations. The flexible system is highly suitable for small arcades as well as large casino operations.

Thanks to its innovative and user-friendly design, almost 1,200 gaming locations in more than 25 countries already trust this powerful tool.



NOVOMATIC
Winning Technology

AMERICAS
OCTAVIAN ARGENTINA S.A.
Fabian Grous +54 11 5283 5950
+54 911 5346 8870
fgrous@octavian.com.ar

INTERNATIONAL SALES
NOVOMATIC AG
Sonya Nikolova +43 2252 606 870941
+43 664 8569 444
snikolova@novomatic.com

RUSSIA
OCTAVIAN.SPb
Alexey Rudoy +7 812 380 2555
+7 921 958 7320
a.rudoy@octavianonline.com

www.octavian.com.ar

1st European Football Tournament

Taking place on May 18-19 in the Serbian capital of Belgrade and with an attendance of almost 1,100 participants from 16 countries all over Europe, the 1st European NOVOMATIC Football Tournament was a more than worthy sequel to the previous NOVOMATIC tournaments.



This year's NOVOMATIC Football Tournament truly was a European event. The participating teams of the previous years – from Poland, Croatia, Serbia, Republika Srpska, Macedonia, Austria, the Czech Republic, Bulgaria, Slovakia, Montenegro, Romania and Slovenia – were joined by new squads from Bosnia and Herzegovina, Germany, Italy and the Netherlands – and by all their fans. 13 national teams, as well as teams for NOVOMATIC and ADMIRAL from Austria, the Macedonian FlaminGO, Astra line-ups, and ADMIRAL and Admiral Bet units from Serbia – in total 19 teams – mustered for the contest.

The 1st European NOVOMATIC Football Tournament was, in fact, the 8th football tournament event organized by the NOVOMATIC Global Division unit. It took place at the Fudbalski Tereni, Ada in Belgrade. Parallel to the tournament, a team-building contest took place over the course of the two days – ten teams competed in a variety of fun team disciplines like blind volleyball, archery, ultimate frisbee, airsoft shooting and many more.

As in previous years, NOVOMATIC COO Ryszard Presch welcomed the participants and passed on greetings and best wishes from NOVOMATIC founder Prof. Johann F. Graf. He also thanked the creator of this tournament, Milos Pejic and his team, and stressed how this tournament event represents the legendary spirit of the NOVOMATIC family.

The winning team of the two day-event was – for the fourth consecutive time – the team from Republika Srpska, second was the ADMIRAL Bet Serbia team and the third place was ADMIRAL Serbia.

The evening event and medal ceremony for the winning teams took place at the Belexpo Centar Belgrade and included live music performances and live DJs.



1. Europäisches NOVOMATIC-Fußball-Turnier

Das erste europäische NOVOMATIC-Fußball-Turnier, das vom 18. bis 19. Mai in der serbischen Hauptstadt Belgrad stattfand und an dem fast 1.100 Mitarbeiter aus 16 Ländern Europas teilnahmen, war eine mehr als würdige Fortsetzung der vorherigen NOVOMATIC-Turniere.

Das diesjährige NOVOMATIC-Fußball-Turnier war tatsächlich ein europäischer Event. Zu den teilnehmenden Mannschaften der vergangenen Jahre – aus Polen, Kroatien, Serbien, der Republika Srpska, Mazedonien, Österreich, der Tschechischen Republik, Bulgarien, der Slowakei, Montenegro, Rumänien und Slowenien – gesellten sich neue Equipen aus Bosnien und Herzegowina, Deutschland, Italien, Polen und den Niederlanden sowie ihre Fans. 13 Nationalmannschaften sowie eigene Teams von NOVOMATIC und ADMIRAL aus Österreich, mazedonische Flamingo- und Astra-Formationen sowie serbische ADMIRAL- und Admiral Bet-Mannschaften nahmen an dem Wettbewerb teil – insgesamt waren es 19 Teams.

Das erste europäische NOVOMATIC-Fußball-Turnier war das 8. Fußballturnier, das von der NOVOMATIC Global Division organisiert wurde und fand im Fudbalski Tereni, Ada in Belgrad statt. Parallel zum Turnier fand an beiden Tagen ein Teambuilding-Wettbewerb statt – zehn Teams traten in verschiedenen unterhaltsamen Teamdisziplinen an,

wie etwa Volleyball mit Sichtschutznetz, Bogenschießen, Ultimate Frisbee, Airsoft-Schießen und viele mehr.

Wie in den Vorjahren begrüßte NOVOMATIC COO Ryszard Presch die Teilnehmer und übermittelte Grüße von NOVOMATIC-Gründer Prof. Johann F. Graf. Er dankte auch dem Erfinder dieses Turniers, Milos Pejic und seinem Team und betonte die besondere Art und Weise, in der dieses Turnier den legendären Geist der NOVOMATIC-Familie repräsentiert.

Das Siegerteam der zweitägigen Veranstaltung war – zum bereits vierten Mal in Folge – das Team der Republika Srpska, zweitplatziert war das Team ADMIRAL Bet Serbia und auf dem dritten Platz das Team von ADMIRAL Serbia.

Die Abendveranstaltung und Siegerehrung für die Gewinner-Teams fand im Belexpo Centar Belgrad statt, wo bis in die frühen Morgenstunden Live-Musik und Live-DJs für eine Disco-Party sorgten. 

NOVOMATIC

NOVOMATIC COO DI Ryszard Presch welcomes participants and guests.



The basis of a corporation's success is the commitment of its people. This applies to micro-enterprises as well as large-scale corporations such as NOVOMATIC.

In addition to expert qualifications, consistent training and education, as well as networked knowledge and experience, essential personal characteristics such as social skills and fundamental enthusiasm are of primary importance. Strong character traits have not only fostered the success of the NOVOMATIC Group and its partners, but they are also cultivated in the employees' private lives and their personal dedications.

This is something that NOVOMATIC is very proud of and we are therefore introducing some of our colleagues with their own personal interests. In this section, you will get to know the people inside the Group – their enthusiasm, special achievements and charitable activities, far from their professional lives.

justdiving.at

**Oliver Gallaun,
Full Cave Diver.**



Oliver Gallaun – Diving deep to discover new territory

Name: Oliver Gallaun

Age: 36

Lives in: Bad Hall, Upper Austria

Company: IMPERA GmbH (exclusive NOVOMATIC partner and supplier)

Position: Head of Technical Support

With IMPERA since: 2007



© Silvia Ebert

Oliver Gallaun has been working for the NOVOMATIC partner company Impera since 2007 and in his position as Head of Technical Support maintains close customer contact to help sort out all kinds of technical issues. He lives in Bad Hall, Upper Austria, not far from some of the most beautiful Austrian lakes. And this is where he also discovered his special love of scuba diving – but Oliver ventures into very complex abysses, because his true passion is cave diving.

After completing countless dives in lakes and in the ocean, Oliver started his three-staged cave diving training in 2016 in Gozo, Malta. In the subsequent year later, he took stage 2 in Gozo and he completed the final stage to become a certified Full Cave Diver in 2018 in Mexico, at the site of the world's largest underwater cave system, which is accessible via so-called cenotes.

“What you experience down there is difficult to put into words, and even pictures can hardly reflect what this underwater world is really like,” he

explains. “What is most fascinating about this sport is that you can enter areas of our planet, which are only accessible to a very small circle. You can discover things or territories that nobody or hardly anyone has seen. That really arouses my discovery spirit.”

Fear, he says, is generally out of place in diving. Respect for the fundamentally hostile environment, excellent training and the strict adherence to rules, however, are vital, because cave diving doesn't forgive any mistakes.

“Especially when you are cave diving you have to be able to absolutely rely on your partners and on a clear communication – of course, there are some parallels to the job,” he says. “But diving in general is a good balance to my hectic and noisy professional life: down there stillness prevails. Initially the renunciation of language in the traditional sense may seem difficult, but it is also very reassuring to learn very quickly that a few underwater signs are all that you need.”



Oliver Gallaun – Abtauchen und Neues entdecken

Name: Oliver Gallaun

Alter: 36

Lebt in: Bad Hall, Oberösterreich

Unternehmen: IMPERA GmbH

(exklusiver Zulieferer der NOVOMATIC-Gruppe)

Position: Head of Technical Support

Bei IMPERA seit: 2007

Oliver Gallaun arbeitet seit 2007 für das enge NOVOMATIC-Partnerunternehmen Impera und steht als Leiter des Technischen Supports in konstantem Kundenkontakt. Er lebt in Bad Hall, Oberösterreich, nicht weit entfernt von einigen der schönsten Seen Österreichs. Und hier entdeckte er auch seine Begeisterung für den Tauchsport – allerdings wagt er sich in ganz besondere Abgründe, denn seine private Leidenschaft gilt dem Höhlentauchen.

Nachdem er bereits unzählige Tauchgänge in Seen und im Meer absolviert hatte, begann Oliver im Jahr 2016 auf Gozo (Malta) seine dreistufige Ausbildung zum Höhlentaucher. Ein Jahr später folgte Teil 2 auch auf Gozo. Den letzten Teil zum Full Cave Diver absolvierte er 2018 in Mexiko, wo sich das weltweit größte Unterwasserhöhlensystem befindet, das über sogenannte Cenoten zugänglich ist.

„Was man da unten erlebt, ist nur schwer in Worte zu fassen und selbst Bilder können kaum widerspiegeln, wie diese Welt unter Wasser wirklich ist“, erklärt er. „Faszinierend für mich ist, dass man sich in diesem Sport in Bereiche unserer Erde begeben kann, die sich einem nur sehr kleinen Kreis erschließen. Man kann Dinge entdecken, die noch keiner bzw. kaum jemand gesehen hat. Das weckt schon meinen Entdeckergeist.“

Angst, meint er, ist beim Tauchen generell fehl am Platz. Respekt vor der prinzipiell lebensfeindlichen Umgebung, eine gute Ausbildung und das strikte Einhalten von Regeln sind hingegen überlebenswichtig, denn gerade Höhlentauchen verzeiht keine Fehler.

„Insbesondere beim Höhlentauchen muss man sich auf seine Partner verlassen können und gut

kommunizieren – das ist genau wie auch im Beruf essentiell“, meint er. „Tauchen allgemein ist für mich ein guter Ausgleich zu meinem hektischen und lauten Berufsalltag, da dort unten die Ruhe vorherrschend ist. Der Verzicht auf Sprache im herkömmlichen Sinn ist zwar schwierig, aber auch ungemein beruhigend, denn man lernt schnell, dass einige wenige Unterwasserzeichen völlig ausreichen.“ 

Die Basis für den Erfolg jedes Unternehmens sind stets die Menschen, die sich für diesen Erfolg einsetzen – die Mitarbeiter. Das gilt für Kleinbetriebe ebenso wie für weltweite Konzerne wie NOVOMATIC.

Neben Top-Qualifikation, konsequenter Weiterbildung, vernetztem Wissen und Erfahrung geht es dabei auch um wesentliche persönliche Eigenschaften wie soziale Kompetenzen und eine ganz grundlegende Begeisterungsfähigkeit.

Diese Charakterzüge prägen nicht nur den Unternehmenserfolg von NOVOMATIC sowie seiner Partner. Sie werden von den Mitarbeitern auch privat gelebt und gepflegt. THE WORLD OF GAMING möchte deshalb einige dieser Kolleginnen und Kollegen mit ihrer ganz persönlichen Begeisterung vorstellen: **Lernen Sie in dieser Rubrik die Menschen im Inneren des Konzerns kennen – ihre ungewöhnlichen Interessen, besonderen Leistungen oder ihr gemeinnütziges Engagement fernab der beruflichen Tätigkeit.**



© Silvia Eberl



© Silvia Eberl

News in brief



NOVOMATIC at the 4GameChangers Festival

The 4GameChangers festival took place over the course of three days at the Marxhalle event hall in Vienna. Companies and start-ups put their best foot forward, and discussion groups, peppered with live performances by various bands, encouraged new ideas. The festival took place for the third time and NOVOMATIC participated for the first time as a sponsor.

Not to be missed was, of course, a NOVOMATIC booth where HR representatives introduced visitors to the versatility, innovative strength and history of NOVOMATIC.

„A game changer is characterized by a constant search for change, which is also the basis of our success. Today, we have over 30,000 employees, we are number one in Europe and we operate more than 2,000 gaming facilities. Innovation is in our blood, and we embody it every single day. Life is a game – play it to win and have fun,” NOVOMATIC CEO Harald Neumann advised the game changers. 

NOVOMATIC beim 4GameChangers Festival

Über drei Tage ging das Festival in der Wiener Marxhalle, bei dem sich Unternehmen und Start-Ups von ihrer besten Seite zeigten und Diskussionsrunden, garniert mit Liveauftritten diverser Bands, für neue Ideen sorgten. Es ist ein Event der Superlative für Menschen, die die Welt verändern wollen und das wollen viele. Das Festival fand in diesem Jahr bereits zum dritten Mal statt. NOVOMATIC war zum ersten Mal als Sponsor mit dabei.

Nicht fehlen durfte natürlich auch ein NOVOMATIC-Messestand. Hier brachten Vertreter der HR-Abteilung dem Publikum die Vielseitigkeit, Innovationskraft und Geschichte von NOVOMATIC näher.

„Die ständige Suche nach Veränderungen zeichnet einen Gamechanger aus. Letztendlich ist das auch der Grundstein für unseren Erfolg gewesen. Heute haben wir weltweit über 30.000 Mitarbeiter, sind die Nummer Eins in Europa und betreiben über 2.000 Spielstätten. Innovation liegt uns im Blut und wir leben das Thema jeden Tag. Life is a game – play it to win and have fun“, rät NOVOMATIC-CEO Harald Neumann den jungen Gamechangern. 



ADMIRAL presents new brand ambassador for Austria: David Hasselhoff

On the occasion of the ICONVIENNA Brand Global Summit at the Novomatic Forum, ADMIRAL presented the new cooperation with David Hasselhoff. With more than 250 branches and an exclusive gaming offer at around 150 locations, ADMIRAL is a leading Austrian provider of sports betting and gaming. Now, ADMIRAL was able to win a world-famous entertainer and cult TV star as a brand ambassador. „The Hoff“ will be the focus of the new ADMIRAL brand campaign. The branding campaign was designed and realized by Kobza and The Hungry Eyes (KTHE). The launch of the Austrian campaign is scheduled for early summer 2019.

Paul Kozelsky, Managing Director of ADMIRAL Sportwetten GmbH, said: „With our sports betting and gaming offer in the branches and sports bars, we offer our customers and guests varied and exciting entertainment. As an entertainment professional, David Hasselhoff perfectly embodies this spirit, which is why I am very proud of this cooperation.“ 

ADMIRAL präsentiert David Hasselhoff als neuen Markenbotschafter für Österreich

ADMIRAL stellte im Rahmen des ICONVIENNA Brand Global Summit im Novomatic Forum die neue Kooperation mit David Hasselhoff vor. Mit mehr als 250 Filialen und einem exklusiven Glücksspielangebot an rund 150 Standorten gehört ADMIRAL zu Österreichs führenden Anbietern bei Sportwetten und Glücksspiel. Nun konnte man den weltbekannten Entertainer und Kult-Serienstar als Markenbotschafter gewinnen. „The Hoff“ steht künftig im Zentrum der neuen ADMIRAL-Markenkampagne. Konzipiert und umgesetzt wird die Branding Kampagne von Kobza and The Hungry Eyes (KTHE). Der Start der österreichischen Kampagne ist für Sommer 2019 geplant.

Paul Kozelsky, Geschäftsführer der ADMIRAL Sportwetten GmbH, erklärt: „Wir bieten den Kunden und Gästen mit unserem Sportwetten- und Glücksspielangebot in den Filialen und Sportbars abwechslungsreiche und spannende Unterhaltung. Als Entertainment-Profi verkörpert David Hasselhoff diesen Spirit perfekt, deshalb bin ich sehr stolz auf diese Kooperation.“ 



FAR, FAR SOUTH...



A FEW HOURS LATER...



MEANWHILE...



LATER...





NOVOMATIC AG
International Sales
+43 2252 606 220, sales@novomatic.com
www.novomatic.com