

# THE WORLD OF GAMING



Issue 63 | August 2017



## The Big Interview:

Zane Mersich,  
CEO NOVOMATIC UK

### Customer Reports:

Casino Atlantic City | Peru  
Hit Casino Perla | Slovenia

### The V.I.P. Effect!

V.I.P Lounge™ rolls out in the US

# ONE CONNECTION CHANGES EVERYTHING

JCM'S **FUZION** TECHNOLOGY – THE LOTTERY,  
SPORTS BETTING AND MORE AT EVERY SLOT ON YOUR FLOOR.



When you connect JCM's new **GEN5™** printer and **iVIZION®** bill validator to your CMS, you unleash the power of **FUZION™**. Every machine on your slot floor could deliver a server-driven suite of player-focused, revenue-driving features.

**FUZION** could turn every slot machine into a multi-line profit center, with slot play, sports book wagers, promotional couponing and lottery ticket vending at your player's fingertips.

**FUZION** is at the core of the future-ready casino floor. In the meantime, from first touch to last touch, the most dependable, versatile BV/Printer combo in the business has your player experience covered.

**CONNECT WITH THE FUTURE AT [JCMGLOBAL.COM](http://JCMGLOBAL.COM)**





## Dear Customers and Business Partners,

In this issue of our magazine THE WORLD OF GAMING, we report on a variety of NOVOMATIC products and solutions that are proving a major success in different international markets and market segments: from video slots in international casinos, Video Gaming Terminals (VGTs) in the US, to new redemption products for the UK market. We recount a NOVOMATIC Reel Tournament event in Slovenia as well as the launch of an exciting sidebet for Roulette, which, in cooperation with a renowned partner, has now been implemented for electronic live games. We also report on the go-live of ADMIRAL Romania's modern, market-specific online casino and sports betting offer for the Romanian market and look into the future of lotteries with NLS.

In addition, you will find informative interviews on topics such as the significance of Corporate Responsibility for the NOVOMATIC Group as well as strategies and market opportunities in the face of current economic developments in Great Britain.

Meanwhile, summer has arrived in Austria, offering a short break before the upcoming industry highlights of the second half of the year, especially G2E in Las Vegas in early October. Our provisions for this major US trade show are well under way as we prepare to present a brand new and highly promising blockbuster to the gaming industry. Stay tuned...

I hope you enjoy this edition of our magazine.

Harald Neumann,  
CEO NOVOMATIC AG

## Sehr geehrte Kunden und Geschäftspartner,

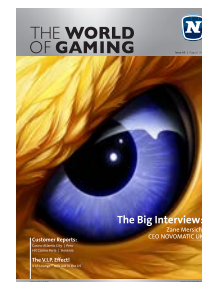
in dieser Ausgabe unseres Magazins THE WORLD OF GAMING berichten wir über eine Vielzahl von NOVOMATIC-Produkten und -Lösungen, die in den unterschiedlichen internationalen Märkten und Marktsegmenten erfolgreich sind: von Video Slots in internationalen Casinos, Video Gaming Terminals (VGTs) in den USA und einem neuen neuen Redemption-Produkt für den UK-Markt. Weiters informieren wir Sie über das NOVOMATIC Reel Tournament sowie eine spannende Zusatzwette für Roulette, die gemeinsam mit einem renommierten Partner nun für elektronische Live Games umgesetzt wurde. Wir berichten außerdem vom aktuellen Start des modernen, markt-spezifischen Online-Sportwettenangebots von ADMIRAL Romania auf dem rumänischen Markt und blicken mit NLS in die Zukunft der Lotterien.

Darüber hinaus erwarten Sie informative Interviews zu Themen wie dem Stellenwert von Corporate Responsibility im NOVOMATIC-Konzern sowie Strategien und Markt-Chancen angesichts aktueller wirtschaftspolitischer Entwicklungen in Großbritannien.

In Österreich hat inzwischen der Hochsommer Einzug gehalten und bietet eine kurze Pause vor den Messe-Highlights der zweiten Jahreshälfte, allen voran die G2E Anfang Oktober in Las Vegas. Unsere Vorbereitungen für diese US-Leitmesse laufen auf Hochtouren, um der Gaming Industry am ersten Messttag einen brandneuen, vielversprechenden Blockbuster vorzustellen. Unseren ausführlichen Messebericht lesen Sie in der nächsten Ausgabe...

Ich wünsche Ihnen gute Unterhaltung bei der Lektüre dieses Magazins.

Mag. Harald Neumann,  
Vorstandsvorsitzender NOVOMATIC AG



### Cover

*Once the eye of the Phoenix™ holds you in its gaze you are in for great marvels and mythical riches. Fly high and prepare to win big with this brightly burning new legend of a game on 50 lines and 5 reels!*

### Titelbild

*Das Auge des Phönix. Wer seinem Blick standhält, dem erschließen sich besondere Mysterien. Schwingen Sie sich hoch in die Lüfte und treten sie an, um mit diesem lodernen Wagnis auf 50 Linien und 5 Walzen ganz groß zu gewinnen!*



8



25

## Technology

- 6 **HIT Casino Perla runs 'NOVOMATIC Reel Tournament' event**
- 7 ,NOVOMATIC Reel Tournament': HIT Casino Perla veranstaltet spannendes Slot-Turnier
- ▶ 8 **Casino Atlantic City in Peru: NOVOMATIC machines take pride of place**
- 11 Casino Atlantic City in Peru: NOVOMATIC-Maschinen im Zentrum des Gaming Floors
- 14 **NLS: Preventing 'Death by a Thousand Cuts'**
- 16 NLS: Wie man dem ,Tod der tausend Stiche' entgeht
- 20 **NOVOMATIC UK partners Cammegh to launch Spread-Bet Roulette**
- 22 NOVOMATIC UK launcht Spread-Bet Roulette gemeinsam mit Partner Cammegh
- ▶ 25 **The V.I.P. Effect! NOVOMATIC Americas rolls out the V.I.P. Lounge™**
- 26 Der V.I.P.-Effekt! NOVOMATIC Americas bringt die V.I.P. Lounge™ auf den US-Markt.
- 28 **ADMIRAL Romania launches Online Casino and Sportsbook**
- 30 ADMIRAL Romania launcht Online Casino und Sportsbook
- 31 **Batman Begins™ Redemption hits the UK market**
- 32 Batman Begins™ Redemption-Version schlägt im UK-Markt ein

## Interview

- ▶ 34 **Zane Mersich, NOVOMATIC UK**
- 40 Zane Mersich, NOVOMATIC UK
- 46 **Barbara Feldmann/Martina Kurz: "NOVOMATIC lives its Responsibility"**
- 48 Mag. Barbara Feldmann/Mag. Martina Kurz: „NOVOMATIC lebt die Verantwortung“

## Group

- 50 **Wiener Börse Preis: NOVOMATIC successful in the category 'Corporate Bonds'**
- 51 Wiener Börse Preis: NOVOMATIC erstmals in der Kategorie ,Corporate Bonds' ausgezeichnet

## Event

- 54 **NOVOMATIC lines up products for Entertainment Arena Expo**
- 55 NOVOMATIC stellt Produkte für die Entertainment Arena Expo vor
- 56 **NOVOMATIC: Darts against cardiac death**
- 57 NOVOMATIC: Mit Darts gegen den Herztod
- ▶ 60 **6th NOVOMATIC Soccer Tournament in Serbia**
- 61 6. NOVOMATIC-Fußballturnier in Serbien

### IMPRINT AND DISCLOSURE

Owner, publisher, service provider: NOVOMATIC Gaming Industries GmbH, Wiener Strasse 158, 2352 Gumpoldskirchen, Austria, Company Registration Number: 109445z, Landesgericht Wiener Neustadt, VAT Registration Number: ATU 19142201, 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, Managing 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, Shareholder: 100%: NOVOMATIC AG, Wiener Strasse 158, 2352 Gumpoldskirchen, Austria, Professional law: Trade Regulations: ris.bka.gv.at/Geltendefassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen & Gesetzesnummer=10007517, Trade authority: Bezirkshauptmannschaft (District Commission) Mödling, Member of the WKÖ, WKNO, Contacts: Andrea Lehner, Product Management and Marketing, alehner@novomatic.com, magazine@novomatic.com, Phone: +43 2252 606 626, Fax: +43 2252 607 001, Editorial team: Andrea Lehner, Mike Robinson, Dr Hannes Reichmann, Art and layout: Christina Eberan, 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. Diensteanbieterin: NOVOMATIC Gaming Industries GmbH, Wiener Strasse 158, 2352 Gumpoldskirchen, Austria, FN: 109445z, Landesgericht Wiener Neustadt, UID Nummer: ATU 19142201, 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, Geschäftsführer: 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, Gesellschafterin 100%: NOVOMATIC AG, Wiener Strasse 158, 2352 Gumpoldskirchen, Austria, Berufsrecht: Gewerbeordnung: ris.bka.gv.at/Geltende Fassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10007517, Gewerbebehörde: Bezirkshauptmannschaft Mödling, Mitglied der WKÖ, WKNO, Kontaktdaten: Andrea Lehner, Product Management and Marketing, alehner@novomatic.com, magazine@novomatic.com, Tel.: +43 2252 606 626, Fax: +43 2252 607 001, Redaktion: Andrea Lehner, Mike Robinson, Dr Hannes Reichmann, Layout und Satz: Christina Eberan, Druck: Druckerei Piacek GmbH, Favoritner Gewerberg 19, 1100 Wien, Austria, ISSN 1993-4289 (print), ISSN 1994-2478 (online)



## Partners

- 62 Innovative Technology celebrates 25 years in business
- 63 Innovative Technology feiert 25-jähriges Jubiläum

## People Inside

- 64 Melissa Clay – See how far you can push yourself!
- 65 Melissa Clay – Wie weit man sich selbst pushen kann!

## News

- 66 News in brief

NOVOMATIC brand ambassador Niki Lauda welcomes you to visit us at the upcoming gaming shows.

NOVOMATIC-Markenbotschafter Niki Lauda lädt Sie zu den kommenden Messen ein.



▶ **UPCOMING  
gaming shows**

**Entertainment  
Arena** EXPO

Entertainment Arena Expo  
September 4-6  
Bucharest, Romania

global **G2E**  
gaming  
expo

Global Gaming Expo  
October 3-5  
Las Vegas, US

**SAGSE**  
7, 8 & 9 NOVIEMBRE 2017

SAGSE  
November 7-9  
Buenos Aires, Argentina

### ADVERTISING INDEX

IFC JCM Global \_\_\_\_\_ [jcmglobal.com](http://jcmglobal.com)  
 13 NOVOMATIC Lottery Solutions \_\_\_\_\_ [novomaticls.com](http://novomaticls.com)  
 19 GLI \_\_\_\_\_ [gaminglabs.com](http://gaminglabs.com)  
 29 Greentube \_\_\_\_\_ [greentube.com](http://greentube.com)  
 33 Patir Design \_\_\_\_\_ [patir.de](http://patir.de)

38 LÖWEN Entertainment \_\_\_\_\_ [loewen.de](http://loewen.de)  
 52 Crown \_\_\_\_\_ [crown-multigamer.de](http://crown-multigamer.de)  
 59 CPI \_\_\_\_\_ [cranepi.com](http://cranepi.com)  
 BC NOVOMATIC UK \_\_\_\_\_ [astra-games.com](http://astra-games.com)

# HIT Casino Perla runs 'Reel Tournament' event

**On June 30, a grand slot tournament powered by the 'NOVOMATIC Reel Tournament' took place at HIT Casino Perla in Nova Gorica, Slovenia, near the Italian border. According to the motto 'Play & Win', guests could register and with some luck, get hold of one of the coveted tickets to actively participate in the event.**

Perla Casinò & Hotel in Nova Gorica belongs to the HIT Group, one of the largest European providers of upscale casino entertainment. With more than 900 state-of-the-art gaming machines, the facility is one of the most modern and beautiful casinos in Slovenia. In addition to video slots, the casino offers not only classic table games, but also an 'Open Air Area' and a Privé where higher stakes are played. The offer is rounded off by a poker arena, a variety of dining areas, a live entertainment stage and more than 200 comfortable rooms in the connected 4-star hotel. In June, HIT Casino Perla was the venue of a major video slot tournament under the motto 'Play & Win' powered by the 'NOVOMATIC Reel Tournament'.



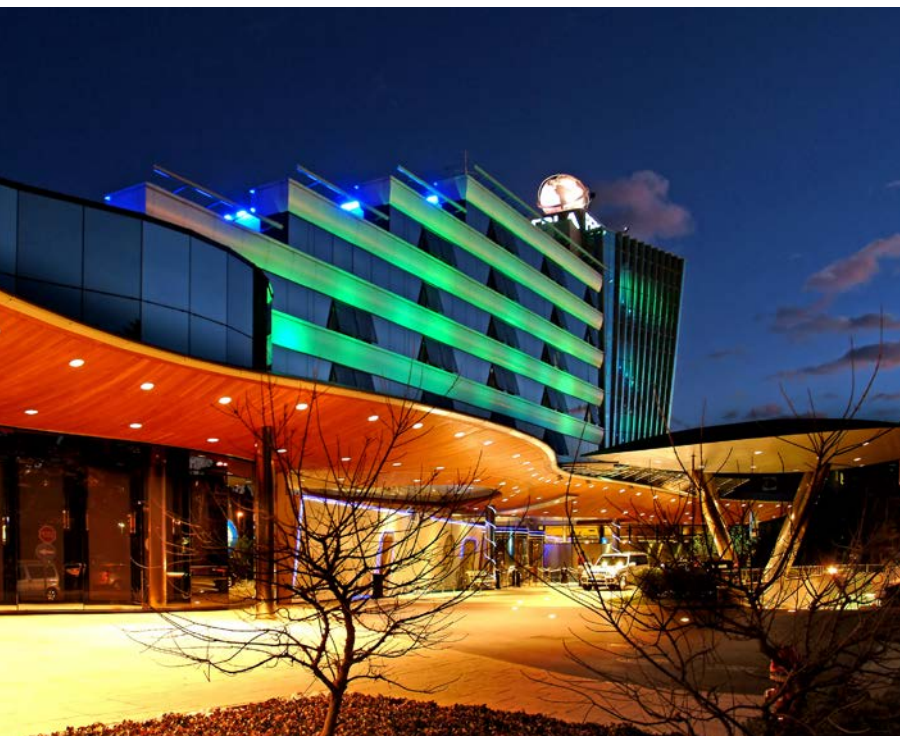
**HIT Group's Perla Casinò & Hotel in Nova Gorica, Slovenia.**

Creating a compelling tournament atmosphere with extra thrills, the Reel Tournament adds another level of excitement to any gaming floor. Using Reel Tournament, operators have the possibility to stage real-time live slot tournaments, regardless of the number of NOVOMATIC machines. Whether in Win Mode or Credit Mode, the Reel Tournament is the ultimate marketing tool that brings a special casino promotion to players.

June 30 was the big day: numerous guests had tried to get one of the coveted start tickets for the Reel Tournament at the casino. For the first time, NOVOMATIC was not only the system supplier but also co-sponsor of the event. For the first prize, a brand-new scooter was awaiting its new owner and prizes for the 2nd to 6th placed winners were sponsored by NOVOMATIC.

At 9.00 pm the starting signal was given for the preliminary rounds, and more than 120 guests competed for the chance to enter the next round. The tournament was played in Credit Mode, with the two leaders of the respective preliminaries qualifying for the next round via knockout. After exciting hours of drama, the finalists were confirmed. In the decisive final, a lady from Italy won the first prize: 90 seconds prior to time-out, she hit three books in the game Book of Ra™ that propelled her into the free games where she scored very successfully. Luck and the right strategy helped her win a new scooter.

All the winners were happy about the outcome of the tournament and visibly enjoyed this kind of entertainment. It won't be long until the next 'Play & Win' tournament powered by the NOVOMATIC Reel Tournament at HIT Casino Perla will take place!



# „Reel Tournament“ powered by NOVOMATIC: HIT Casino Perla veranstaltet spannendes Slot-Turnier

**Am 30. Juni fand im Hit Casino Perla im slowenischen Nova Gorica, nahe der Grenze zu Italien, ein weiteres Slot-Turnier mit dem „NOVOMATIC Reel Tournament“ statt. Unter dem Motto „Play & Win“ konnten sich Gäste registrieren und mit etwas Glück einen der begehrten Startplätze für den Event ergattern.**

Das Perla Casinò & Hotel in Nova Gorica gehört zur HIT Gruppe, einem der größten europäischen Anbieter für gehobene Casino-Unterhaltung und ist mit über 900 Spielautomaten der neuesten Generation eines der modernsten und schönsten Casinos in Slowenien. Neben Video Slots bietet das Casino nicht nur klassisches Tischspiel, sondern auch einen „Open Air-Bereich“ sowie ein Privé, in dem der Gast mit höheren Einsätzen spielen kann. Abgerundet wird das Angebot durch eine Poker-Arena, zahlreiche gastronomische Bereiche, eine Bühne für Live-Unterhaltung und die Möglichkeit zur Übernachtung in den mehr als 200 gemütlichen Zimmern des angeschlossenen 4-Sterne-Hotels. Im Juni war das Casino zum zweiten Mal Austragungsort eines Video Slot-Turniers unter dem Motto „Play & Win“ powered by the „NOVOMATIC Reel Tournament“.

Das NOVOMATIC Reel Tournament gibt jedem Gaming Floor das gewisse „Etwas“, um aufregende Turnieratmosphäre und Nervenkitzel zu kreieren. Mit dem Reel Tournament haben Betreiber die Möglichkeit, Live Slot-Turniere in Echtzeit auszutragen, unabhängig von der Anzahl der



NOVOMATIC-Geräte. Das Reel Tournament ist das ultimative Marketing-Tool, egal ob im Win Mode oder im Credit Mode, das jeder Casino-Promotion zum großen Erfolg verhilft.

Am 30. Juni war es wieder soweit: zahlreiche Gäste haben versucht, einen der begehrten Startplätze für das Reel Tournament im Perla Casino Nova Gorica zu erhalten. Zum ersten Mal war NOVOMATIC nicht nur Systemlieferant, sondern auch Teilsponsor der Veranstaltung. Der erste Preis, ein nagelneuer Scooter, wartete ebenso auf den neuen Besitzer, wie die Preise für die Plätze 2 bis 6, die von NOVOMATIC gesponsert wurden.

Um Punkt 21.00 Uhr fiel der Startschuss für die Vorrunde und mehr als 120 Gäste warteten mit leuchtenden Augen auf ihre Chance. Gespielt wurde im Credit Mode, wobei die beiden Besten der jeweiligen Vorrunden sich innerhalb eines K.o.-Modus für die nächste Runde qualifizierten. Nach aufregenden Stunden voller Spannung & Dramatik standen die Finalisten fest. In der entscheidenden Finalrunde sicherte sich eine Dame aus Italien den ersten Preis, da sie im Spiel Book of Ra™ 90 Sekunden vor Ablauf der Zeit durch drei Bücher in den Freispielmodus gelangte und dort sehr erfolgreich ihr Punktekonto aufstocken konnte. Glück und die richtige Strategie verhalfen ihr zu einem nagelneuen Scooter.

Alle Gewinner waren glücklich über den Ausgang des Turniers und hatten sichtbar Freude an dieser Art der Unterhaltung. Das nächste „Play & Win“-Turnier mit dem NOVOMATIC Reel Tournament wird nicht lange auf sich warten lassen – darüber waren sich Ausrichter Hit Casino Perla sowie alle Teilnehmer einig.



**The lucky winner of the 1st prize of the 'Play & Win' tournament.**

# Casino Atlantic City in Peru: NOVOMATIC machines take pride of place

**Casino Atlantic City in Peru has an excellent reputation as one of Lima's premium casinos and enjoys a long-lasting relationship with local NOVOMATIC subsidiary Crown Gaming Peru. The casino that recently celebrated its 21st anniversary has seen a consistent rise in NOVOMATIC floor share over the years – based on the excellent performance and popularity of the products with guests but also due to excellent customer support provided by the local sales team.**



Casino Atlantic City is operated by the Corporación Turística Peruana SAC in the most famous district of Lima. It was founded in 1996 by Mr. Elias Musiris who chose a strategic location in the corner of Av. Larco and Av. Benavides at the heart of the Miraflores district. Miraflores is an ideal setting for a casino and entertainment complex, being the most thriving, safe and touristic area in Lima, as well as being only a 45-minute drive from Jorge Chavez International Airport.

Since the beginning, General Manager Eddy Thornberry and Operations Manager Esteban Ripamonti adopted a sophisticated casino concept: Luxurious interior design meets state-of-the-art gaming equipment and first-class customer service, to create a remarkable entertainment experience for guests. Casino Atlantic City has ever since gained an excellent reputation as one of the most exclusive casinos in Lima, not only due to the service it offers but also the impressive design and infrastructure of its premises.

In 2007, the casino expanded its premises to more than 26,000 sqm. The floors were tiled with marble, elevators with a panoramic view were installed and a live stage with beautiful, natural stone walls was added for all sorts of live events. A small waterfall creates a special ambiance in the main hall and crystal chandeliers add extra chic. The culinary offer in the 5-star restaurant Eliazar provides international cuisine and three private rooms are available for special dinner and entertainment arrangements.

The complex houses one of Lima's biggest sports betting offers, 46 live gaming tables as well as an



**Confidence in our  
brand is most  
important to us.**

*Katty Lopez, Sales Director  
Crown Gaming SAC*

exclusive VIP gaming room for special guests. Casino Atlantic City operates more than 1,000 gaming machines, offering a great mix of the major brands – among which is a broad range of NOVOMATIC gaming equipment. All of this creates a uniquely stylish atmosphere that is highly appreciated by guests. To honor their guests' loyalty and celebrate the 21st anniversary, Casino Atlantic City recently held a big party with numerous promotional activities and extra entertainment, which proved a great success.

The business relationship between Casino Atlantic City and NOVOMATIC as a supplier dates back to 2008 when the casino acquired some of the first NOVOMATIC machines to launch in the Peruvian







# EXTRA BET

A WHOLE NEW DIMENSION!

Activate the Extra Bet and discover a whole new dimension of additional possibilities! The Extra Bet adds an extra reel in a number of NOVOMATIC slot favourites – for extra hot gaming thrills and massive wins.



Games featured in the new NOVO LINE™ Interactive Premium Edition 2.

**NOVOMATIC**  
Winning Technology

**NOVOMATIC GAMING INDUSTRIES GMBH**  
International Sales: Lawrence Levy  
+43 2252 606 870 756, sales@novomatic.com  
[www.novomatic.com](http://www.novomatic.com)

market. Today, NOVOMATIC equipment is firmly established, both in the heart of the gaming floor and as a favorite with guests, and has a floor share of about 20 percent. The casino management ensures all the latest and top-performing gaming highlights hit the floor. Recent product additions comprise the DOMINATOR® with a selection of NOVO LINE™ Interactive blockbusters, the IMPERATOR™ with the latest Impera-Line™ HD games, the ever popular Magic Joker Jackpot™ as well as the highly popular NOVOSTAR® SL2 slant top with the latest Coolfire™ II games that are special favorites on the gaming floor.

Casino Atlantic City Operations Manager Esteban Ripamonti commented: “Since the beginning, NOVOMATIC has always been one of the strongest brands in our casino. The preference of our customers for these machines is remarkable. And also the support and post-sales service we experience from NOVOMATIC is a key factor in our decision for the brand whenever we evaluate a new project.”

Katty Lopez, Sales Director of local NOVOMATIC subsidiary Crown Gaming SAC, added: “Confidence in our brand is most important to us. For this reason, we are always looking to provide not only products that are profitable for the operator and attractive to the end customer but also the necessary support and service to our customers at all times.”



**Bottom: The team of Casino Atlantic City on the occasion of the casino's 21st celebration.**

**Top: IMPERATOR® and NOVOSTAR® SL2 machines on the gaming floor.**





# Casino Atlantic City in Peru: NOVOMATIC-Maschinen im Zentrum des Gaming Floors

Casino Atlantic City genießt einen ausgezeichneten Ruf als eines von Limas Premium-Casinos und unterhält langjährige und gute Geschäftsbeziehungen mit der lokalen NOVOMATIC-Tochtergesellschaft Crown Gaming Peru. Das Casino, das vor kurzem sein 21-jähriges Jubiläum feierte, hat im Laufe der Jahre einen konsequenten Anstieg der Anzahl der NOVOMATIC-Geräte am Gaming Floor verzeichnet – basierend auf der hervorragenden Performance, der Beliebtheit der Produkte bei den Gästen sowie dem ausgezeichneten Sales und After Sales Service des lokalen Vertriebsteams.

Das Casino Atlantic City wurde 1996 von Elias Musiris an einem strategisch günstigen Standort im Herzen des Distrikts Miraflores in Lima gegründet und wird von der Corporacion Turistica Peruana SAC betrieben. Miraflores ist ein florierender, sicherer und bei Touristen beliebter Bezirk, nur 45-Minuten vom Jorge Chavez International



**Image: Casino Atlantic City General Manager Eddy Thornberry.**

Flughafen entfernt, und damit die ideale Location für einen Casino- und Unterhaltungskomplex.

Von Beginn an verfolgten General Manager Eddy Thornberry und Operations Manager Esteban Ripamonti ein anspruchsvolles Casino-Konzept: Luxuriöse Innenausstattung trifft auf modernste

Glücksspielgeräte und erstklassigen Kundenservice, um ein außergewöhnliches Unterhaltungserlebnis für den Gast zu schaffen. Casino Atlantic City genießt seit jeher einen hervorragenden Ruf als eines der exklusivsten Casinos in Lima. Dies nicht nur wegen dem gehobenen Service, sondern auch aufgrund des beeindruckenden Designs und der räumlichen Infrastruktur des gesamten Casino-Komplexes.

Im Jahr 2007 erfolgten umfangreiche Ausbau- und Modernisierungsarbeiten, in deren Folge die Gesamtfläche des Casinos auf über 26.000 qm erweitert wurde. Marmorfußböden wurden verlegt, Panorama-Aufzüge installiert und eine Live-Bühne mit eleganten Natursteinmauern für jegliche Art von Live-Events errichtet. Ein kleiner Wasserfall sowie luxuriöse Kristall-Kronleuchter schaffen ein ganz besonderes Ambiente im großen Saal. Das Restaurant Eliazar bietet ein hervorragendes kulinarisches Angebot internationaler Gerichte und verfügt über drei zusätzliche Räume, die für Banketts oder kleinere private Veranstaltungen zur Verfügung stehen.

Der Gebäudekomplex beherbergt eines der größten Sportwetten-Angebote in Lima, 46 Live-Spieltische sowie einen exklusiven VIP Gaming Room. Das Casino betreibt mehr als 1.000 Glücksspielgeräte führender Marken und Anbieter – darunter eine breite Palette an NOVOMATIC-Produkten. All diese Faktoren schaffen eine einmalige und stilvolle Atmosphäre, die von den Gästen sehr geschätzt wird. Zur Feier des diesjährigen 21. Jubiläums und, um den Gästen für ihre Loyalität und Treue zu danken, veranstaltete das Casino Atlantic City ein großes Fest mit zahlreichen Promotion-Aktivitäten und zusätzlicher Unterhaltung. Und es war ein großer Erfolg.



## Das Vertrauen der Kunden in unsere Marke hat für uns oberste Priorität.

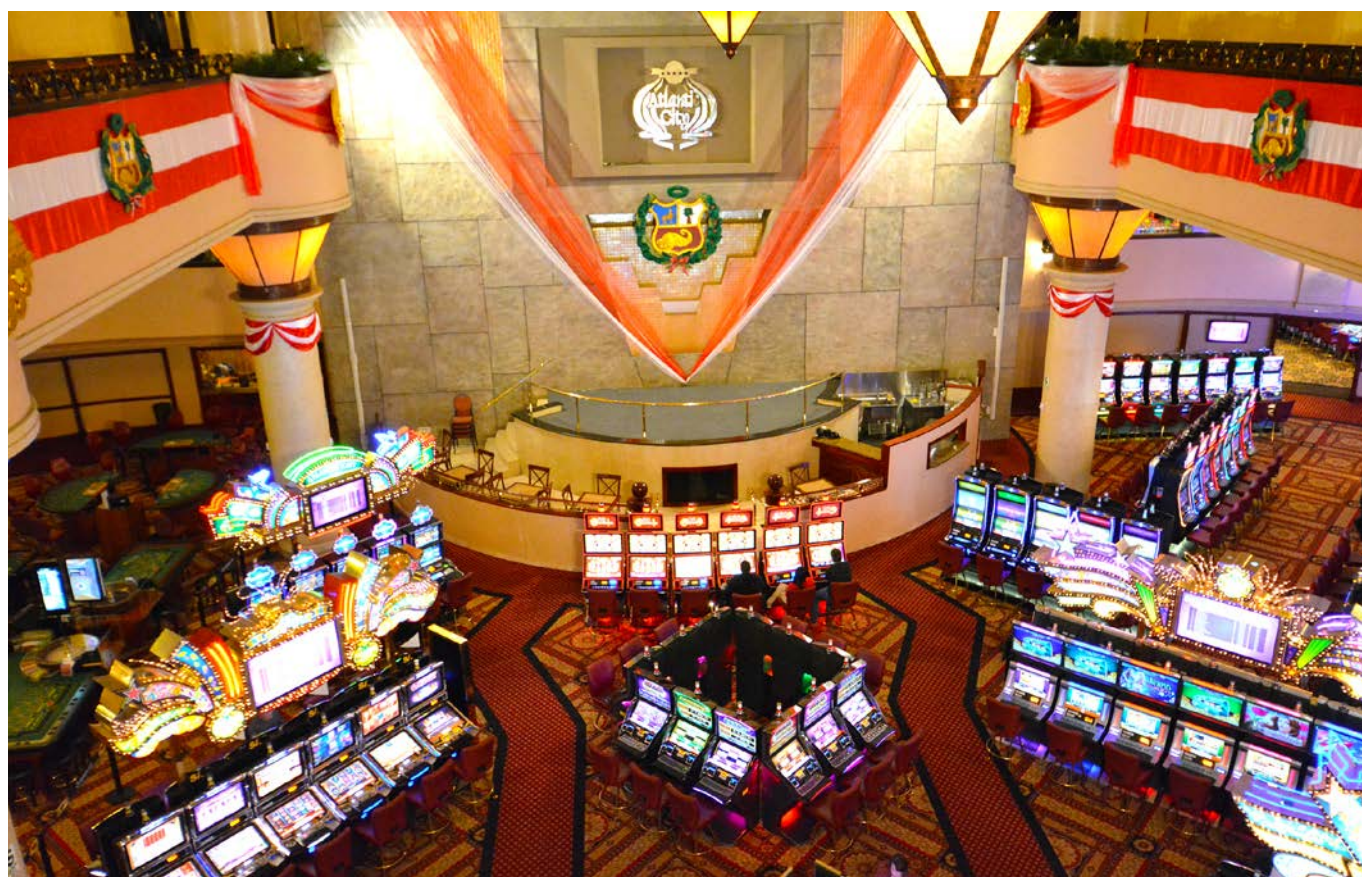
*Katty Lopez, Sales Director  
Crown Gaming SAC*



Die Geschäftsbeziehungen zwischen dem Casino Atlantic City und NOVOMATIC nahmen ihren Anfang im Jahr 2008, als das Casino einige der ersten NOVOMATIC-Geräte erwarb, die damals auf dem peruanischen Markt eingeführt wurden. Inzwischen ist NOVOMATIC Gaming Equipment mit einem Anteil von 20 Prozent fest am Casino-Floor etabliert und die Spiele zählen zu den Favoriten der Gäste. Das Casino-Management sorgt stets dafür, dass die aktuellsten Geräte-Highlights und Spiele-Bestseller im Casino verfügbar sind. Zu den jüngsten Produktergänzungen zählen der DOMINATOR® mit einer Auswahl an NOVO LINE™ Interactive-Blockbustern, der IMPERATOR™ mit den neuesten Impera-Line™ HD-Spielen und der stets beliebte Magic Joker Jackpot™, sowie die äußerst beliebten NOVOSTAR® SL2 Slant Tops mit den neuesten Coolfire™ II-Spielen, die einen besonderen Stellenwert bei den Gästen haben.

Operations Manager Esteban Ripamonti kommentiert: „NOVOMATIC war von Beginn an stets eine der stärksten Marken auf dem Gaming Floor. Die Vorliebe unserer Gäste für diese Maschinen ist bemerkenswert. Ein ebenso wichtiger Entscheidungsfaktor bei neuen Projekten sind unsere langjährigen Erfahrungen mit dem ausgezeichneten NOVOMATIC Sales und After Sales Service.“

Katty Lopez, Sales Director der lokalen NOVOMATIC-Tochtergesellschaft Crown Gaming SAC, fügt hinzu: „Das Vertrauen der Kunden in unsere Marke hat für uns oberste Priorität. Aus diesem Grund konzentrieren wir uns nicht nur darauf, Produkte anzubieten, die für den Betreiber rentabel und für den Endkunden attraktiv sind, sondern stellen auch jederzeit Unterstützung und den notwendigen technischen Support für unsere Kunden bereit.“





NOVOMATIC LOTTERY SOLUTIONS

# GROWTH COMES FROM INNOVATION

Companies that do not change or who do not innovate do not survive – ask a formally famous maker of mobile phones. Innovation does not only mean survival, it helps us to thrive. Innovation always brings value; innovation delivers an improvement on an existing condition. That value is a key component of sustainable growth. Perpetuating invigorated, sustained growth is the purpose of NOVOMATIC Lottery Solutions (NLS). Let us show you.

**NOVOMATICLS.COM**



**NOVOMATIC**  
LOTTERY SOLUTIONS

# Preventing ‘Death by a Thousand Cuts’

After two days of insightful panel discussions and direct input from top lottery leaders provided during the 2017 SMART-TECH Conference in March, one thing is quite clear: internal industry experts have ‘eyes wide open’ when it comes to the sustainability of lottery.



**If we don't take advantage of these [new technologies], it becomes like death by a thousand cuts. Every time a new technology comes along, we are missing out on something and we start to bleed. Eventually, [as an industry] we'll bleed out and... die.**

*Tom Delacenserie, Secretary,  
Florida Lottery  
at SMART-TECH 2017*



*BAMM!* stops the bleeding. Since bringing the first state lottery in the world online in 1996, NOVOMATIC Lottery Solutions (NLS) has put all energies toward anticipating consumer demand, embracing and incorporating innovative technologies, and questioning how to surpass the expected to ultimately deliver long-term industry resilience and success, or *BAMM!*. This NLS mantra is now clearly known throughout the lottery world, and the proof has been demonstrated in NLS products and service deliveries including:

- Ticket by ticket activation of instant tickets in Catalonia, resolving the long-standing business challenge that existed in retail instant ticket account settlement. This functionality has been in operation for over a year.
- In 2017 alone, NLS's high quality, flexible software solution was most recently selected by the Greek National Lottery (OPAP), the Norwegian National Lottery (Norsk Tipping) and the Estonian National Lottery (Eesti Loto).
- NLS's retailer management system has demonstrated its flexibility by supporting both traditional post billing of retailers in Catalonia and pre-paid retailers in Lagos, Nigeria. These methods could be combined to allow a lottery to operate a traditional retail network and to support risk free low volume retailer based expansion of the retail network.
- NLS thin terminal client approach has been demonstrated with three retail deployments with two different hardware providers. An additional three retail network deployments are now in progress with three different hardware providers. By the end of 2018, the NLS thin terminal client will be running in the field on hardware made by five different hardware providers.



The NLS operating model, branded *BAMM!*, asks “Why not?” at every opportunity to leverage change. The service-oriented architecture decouples services to make the system flexible and quickly adaptable to new services and products. This approach departs from traditional central system models and allows seamless integration with any 3rd party service, network or game provider. NLS's well defined Application Program Interfaces (APIs) balance the indisputable need for integrity and security with responsiveness and flexibility. This type of responsive adaptability is exactly what lottery leaders called for during the SMART-TECH conference.

The Florida Lottery's recent partnership with Wal-Mart provides an excellent example of the progress that can be made when Lottery strives to be the best business partner for the retailer. After six years of discussion, Wal-Mart finally opened its doors to lottery in Florida not merely because its customers are lottery players, but because the lottery organization was finally able to bring the giant retailer something of value to their business model --- data! Specifically, consumer behavior data from lottery purchases. Data that Wal-Mart routinely uses to drive sales. Having the flexibility to align with any retail business model rather than require tactical accommodations that best suit the lottery only is exactly what every NLS solution enables.

Simultaneously, as is always the case, player satisfaction must remain a top priority. Virginia Lottery Executive Director Paula Otto also spoke at the SMART-TECH conference and shared the insights received through that Lottery's player research. Input from players included areas which have room for improvement. Executive Director Otto was quick to make the correlation between addressing player concerns and leveraging the consumer-friendly technologies in, or coming to, the world of retail. For example:



### Players said:

They would prefer a shortened or simplified purchase experience.

The unavailability of games frustrated some players.

Games are often confusing.

Cashing prizes is taking too long.

### Emerging or current retail technology provides:

Cashless purchasing like Amazon GO would most certainly simplify and quicken player purchasing.

Digital games and new, innovative game delivery methods bring total game access.

YouTube videos, for one, could easily provide game instructions, accessible on mobile phones or instore tablets.

Omni-channel player access may provide new methods for prize processing.



The present formula for success in lottery is rather straight forward. Operators want to “... sell more product to more people in new and exciting venues, and to existing retailers. That is the common lottery perspective,” stated Terry Presta, Executive Director, Kansas Lottery and Chair of Retailer Relations, North American Association of State and Provincial Lotteries (NASPL), at the recent SMART-TECH conference. “But now is the time to come to better understand the retailer’s perspective and tweak our business model... to [better] fit that perspective for mutual success,” Executive Director Presta explained.

In other words, to stay relevant as an industry, it is necessary to embrace the retail perspective, incorporate technology standards that facilitate new lottery/retail partnerships, create a frictionless player experience, and remain vigilant in understanding

each emerging technology to fortify player loyalty and retail acceptance.

In as much as lottery operators are diligently working to forge new retail partnerships and increase player satisfaction, it is incumbent upon lottery vendors to assess and appraise every emerging technology with an eye toward industry sustainability. The greater the collective understanding and knowledge, the greater the chance for growth and future relevance. Providing such understanding was the intent of the SMART-TECH presentation made by Pall Palsson, Senior Director of Corporate Innovation and Strategy NLS and Agnieszka Rylska, Marketing Manager NLS. In their presentation, ‘15 Modern Technologies Demystified’, Agnieszka and Pall profiled 15 powerful technologies that have relevance to the growth and security of lottery solutions:

Technology	Brief Definition	Lottery Application
1 Virtualization	Separation of server hardware and software	Blade servers allowing different software with far less hardware. Virtualization is what any modern data center would use to host the lottery system.
2 Private Cloud	Your own private server habitat	Private, customized server capacity.
3 Public Cloud	You rent the server habitat you need	Unlimited resources, Rent the habitat you need depending on how many servers you need. Scale up when you have a huge lotto-mania.
4 5G	An even ‘awesomer’ version of 4G	Everything that 4G currently supports but processed even faster! Faster player service, faster retail reporting, etc.
5 Li-Fi	Wi-Fi with lights	Light waves replace radio waves bringing even faster, more secure communication.
6 Blockchain	Computerized secure ledger	Transactions recorded and confirmed and nothing can be altered after entry.
7 Cryptocurrency	Think Bit Coin	Digital currencies operated independently of any central bank.
8 Smart Contracts	Contract terms in computer code	Allows for instructions for actions to be taken relative to funds transfer and other contractual conditions.
9 Counterparty	Smart contracts in the Bit Coin Block chain	Danger to lottery here in that use of counterparty could lead to unregulated betting service.
10 Internet of Things	Things connected to the internet	When regulation allows, lottery play can be available on your refrigerator or home smart speaker device.
11 AI Artificial Intelligence	Mimics human intelligence, exhibited by machines, but not yet C-3PO	Greater, more personal interaction with players at the point-of-purchase.
12 Machine Learning	AI achieved through analysis and learning from data	Enhanced use of player activity data to offer personalized future play suggestions i.e. Netflix profiling.
13 Neural Networks	A computer system modeled on the human brain and nervous system	Can be used to find insights into player behavior and preferences.
14 Ambient Intelligence	AI that responds to human presence	Another chance to connect people to lottery, right in their homes.
15 Speech Recognition	Hello Siri!	Potential to facilitate personal connection to lottery play, anytime, anywhere.

There is power in numbers! NLS brought the 'Demystify' presentation to SMART-TECH attendees to help establish a unified baseline of understanding among all lottery stakeholders in order to collectively move forward toward the solutions that will most significantly empower lottery. As Secretary Delacenserie said, "the key is to figure out what the commonality is" among lotteries and between lottery and retail "and focus on that commonality."

The current work of the NASPL Retailer Relations committee provides an excellent example of the type of collaboration and application of available technologies that will further move the lottery industry forward. Iowa Lottery Chief Executive Officer Terry Rich echoed the call for leveraging growth opportunities through standardization by his endorsement of the Retailer Relations Committee's work to offer a common API for Powerball and

Mega Million games. "This is something every lottery can do now, with no extra legislation needed," Mr. Rich said. "We have the power to proceed with this kind of innovation."

Toward the end of the SMART-TECH panel discussion, 'Overcoming Obstacles to Modernization,' CEO Rich referred to the multistate game API effort and welcomed input from both his counterparts in Europe and other stakeholders to "help us keep this momentum up and make it happen!" To all of the lottery operators looking for innovation, flexibility, vendor responsiveness, change-agent technologies, experienced Agile project management, increased player and retailer participation, and optimum time to market, NLS is passionate about keeping the momentum, and the enlightenment UP!

Visit NLS at the  
NASPL 2017 Annual Conference  
September 13-16, 2017  
Portland, Oregon

## Wie man dem ,Tod der tausend Stiche' entgeht

Nach Abschluss der spannenden Podiumsdiskussionen, die im März im Rahmen der SMART-TECH Conference 2017 zahlreiche neue Einblicke und Erkenntnisse sowie direkten Input führender Lotterieberbieter brachten, ist eines klar: Brancheninsider sind überaus wachsam darauf bedacht, die Nachhaltigkeit ihrer Lotterien zu sichern.

Visit NLS at:

NASPL 2017  
PORTLAND, OR  
SEPT. 13-16, 2017



*"Wenn wir diese [neuen Technologien] nicht nutzen, wird es uns wie beim Tod der tausend Stiche ergehen. Jedes Mal, wenn eine neue Technologie erscheint, verpassen wir Chancen und beginnen jeweils ein wenig mehr zu bluten. Schließlich werden wir (als Industrie) ausgeblutet sein und... sterben."*

*Tom Delacenserie, Secretary,  
Florida Lottery bei der SMART-TECH 2017*

BAMM! stoppt die Blutung. Seitdem das Unternehmen die erste staatliche Lotterie der Welt im Jahr



1996 online gebracht hat, bündelt NOVOMATIC Lottery Solutions (NLS) alle Energien darauf, Konsumentenbedürfnisse zu antizipieren, innovative Technologien zu integrieren und zu hinterfragen, wie man etablierte Erwartungen übertreffen und mit langfristiger Resilienz Lotterien zum einschlagenden Erfolg führen (BAMM!) kann. Dieses NLS-Mantra ist inzwischen in der Welt der Lotterien ein Begriff geworden, nachdem der Nachweis mit zahlreichen NLS-Produkten und Dienstleistungen unter Beweis gestellt wurde:



- Einzel-Ticket-Aktivierung für Instant Tickets in Katalonien. Hier wurde die langjährige Herausforderung der Einzelhandel-Ticket-Abrechnung gelöst. Die entsprechende Funktionalität ist seit über einem Jahr in Betrieb.
- Allein im Jahr 2017 wurde die hochqualitative, flexible Softwarelösung von NLS zuletzt von der Griechischen Staatslotterie (OPAP), der Norwegischen Staatslotterie (Norsk Tipping) und der Estnischen Staatslotterie (Eesti Loto) gewählt.
- Das NLS-Einzelhandels-Managementsystem hat seine Flexibilität unter Beweis gestellt: es unterstützt sowohl die traditionelle Postabrechnung für den Einzelhandel in Katalonien als auch Prepaid-Einzelhändler in Lagos, Nigeria. Die Methoden könnten kombiniert werden und ermöglichen es der Lotterie, einerseits ein traditionelles Einzelhandelsnetzwerk zu betreiben und andererseits den risikofreien, graduellen Ausbau eines Netzwerks von Kleinsthändlern.
- Der Thin Terminal Client-Ansatz von NLS wurde in drei Retail-Implementierungen mit zwei verschiedenen Hardware-Anbietern demonstriert. Drei weitere Einzelhandelsnetzwerk-Implementierungen mit drei verschiedenen Hardware-Anbietern sind aktuell in Arbeit. Bis Ende 2018 wird der NLS Thin Terminal Client im Feld bereits auf Hardware laufen, die von fünf verschiedenen Hardwareanbietern hergestellt wird.

Wenn es darum geht, Veränderung herbeizuführen, fragt das Betriebsmodell von NLS stets ‚Warum nicht?‘. Die serviceorientierte Architektur entkoppelt Dienstleistungen, um das System flexibel und schnell an neue Services und Produkte anzupassen. Dieser Ansatz unterscheidet sich von traditionellen zentralen Systemmodellen und ermöglicht eine nahtlose Integration von Services, Netzwerken oder Spielen von Drittanbietern. Die exakt definierte Application Program Interfaces (APIs) von NLS vereinen wesentliche Anforderungen an Integrität und Sicherheit mit Responsiveness und Flexibilität. Diese Art von responsiver Anpassungsfähigkeit ist genau das, was führende Lotterien auf der SMART-TECH-Konferenz eingefordert haben.

Die jüngste Partnerschaft der Florida Lottery mit Wal-Mart bietet ein hervorragendes Beispiel für den Fortschritt, der möglich wird, wenn eine Lotterie danach strebt, der beste Geschäftspartner für den Einzelhändler zu sein. Nach einer sechs Jahre andauernden Diskussion öffnete Wal-Mart schließlich in Florida seine Pforten für die Lotterie. Und dies nicht nur, weil die Kunden der Kette Lotteriespieler sind, sondern weil die Lotterie in der Lage war, dem riesigen Einzelhändler gegenüber etwas von Wert für sein Geschäftsmodell einzubringen: nämlich Daten.

Im speziellen: Verbraucherverhaltensdaten von Lotteriekäufen. Daten, die Wal-Mart routinemäßig verwendet, um den Umsatz zu steigern. NLS bietet exakt jene Flexibilität, sich an unterschiedlichste Retail-Business-Modelle anzupassen, statt taktische Anforderungen zu stellen, die lediglich der Lotterie dienen.

Gleichzeitig muss stets auch die Spielerzufriedenheit oberste Priorität haben. Paula Otto, Executive Director der Virginia Lottery, gewährte ebenfalls auf der SMART-TECH-Konferenz zahlreiche Einblicke, die durch die Erforschung des Spielerverhaltens gewonnen wurden. Die Aussagen der Spieler zeigten teilweise deutliche Verbesserungspotentiale auf. Paula Otto verwies gleichzeitig auf die Korrelation zwischen der Adressierung der Spielernliegen und der Nutzung bzw. Einführung verbraucherfreundlicher Technologien im Einzelhandel. Zum Beispiel:



#### Spielernliegen:

Spieler würden eine verkürzte oder vereinfachte Käuferfahrung bevorzugen.

Die Nichtverfügbarkeit von Spielen frustrierte einige Spieler.

Spiele sind häufig verwirrend.

Das Einlösen von Gewinnen dauert zu lange.

#### Möglichkeiten durch neue oder bestehende Retail-Technologien:

Bargeldlose Kaufabwicklung wie Amazon GO würde die Einkäufe für die Spieler deutlich vereinfachen und beschleunigen.

Digitale Spiele und neue innovative Delivery-Methoden sorgen für totale Verfügbarkeit der Spielinhalte.

YouTube-Videos könnten Spielanleitungen bereitstellen, die über Mobiltelefon oder Instore-Tablets zugänglich sind

Omni-Channel-Spielerzugriff kann neue Methoden für die Gewinnauszahlung bieten.

Die aktuelle Erfolgsformel in der Lotterie ist ziemlich einfach. Betreiber wollen „...mehr Produkte an mehr Menschen, an neuen und aufregenden Orten sowie an bestehende Einzelhändler verkaufen. Das ist die übliche Perspektive der Lotterien“, erklärte Terry Presta, Executive Director der Kansas Lottery und Chair of Retailer Relations der North American Association of State and Provincial Lotteries (NASPL), auf der SMART-TECH Conference. „Es ist jedoch an der Zeit, die Perspektive des Einzelhändlers besser zu verstehen und unser Geschäftsmodell zu optimieren ..., um diese Perspektive für den gegenseitigen Erfolg zu unterstützen“, erklärte Terry Presta.

Mit anderen Worten: um als Industriezweig erfolgreich zu agieren, ist es notwendig, die Perspektive des Einzelhandels zu berücksichtigen und neue Technologie-Standards zu integrieren, die neue Lotterie-/Einzelhandelspartnerschaften ermöglichen. Darüber hinaus muss die Lotterie eine reibungslose Player Experience schaffen und wachsam darauf achten, jede neu aufkommende Technologie zu verstehen und gegebenenfalls zur Steigerung von Spielerloyalität und Einzelhandelsakzeptanz zu nutzen.



Im selben Maße, in dem Lotteriebetreiber sich bemühen, neue Retail-Partnerschaften zu knüpfen und die Zufriedenheit der Spieler zu steigern, ist es auch Aufgabe der Lotterieanbieter, jede aufkommende Technologie im Hinblick auf die Nachhaltigkeit der Branche zu betrachten und zu beurteilen. Je größer das kollektive Verständnis und Wissen, desto größer ist die Chance auf Wachstum und zukünftige Relevanz. Dieses Verständnis zu

fördern, lag der SMART-TECH-Präsentation von Pall Palsson, Senior Director für Corporate Innovation und Strategie NLS und Agnieszka Rylska, Marketing Manager NLS, zugrunde. In ihrer Präsentation ‚15 moderne Technologien entmystifiziert‘ stellten sie 15 leistungsstarke Technologien vor, die für das Wachstum und die Sicherheit von Lotterielösungen relevant sind:

Technologie	Kurze Definition	Lotterieranwendung
1 Virtualisierung	Trennung von Server Hardware und Software	Blade Server für unterschiedlichste Software bei reduzierter Hardware. Virtualisierung ist, was jedes moderne Rechenzentrum nutzen würde, um ein Lotteriesystem zu hosten
2 Private Cloud	Eine eigene private Server-Umgebung	Private, maßgeschneiderte Server-Kapazität
3 Public Cloud	Die benötigte Server-Umgebung wird angemietet	Unlimitierte Ressourcen. Die jeweils benötigte Umgebung wird angemietet, je nachdem, wie viele Server benötigt werden. Bei gewaltiger Lotto-Mania wird aufgestockt.
4 5G	Die Steigerungsform von 4G	Alles, was 4G derzeit unterstützt, nur noch schneller! Schnellerer Service für den Spieler, schnelleres Reporting aus dem Einzelhandel etc.
5 LI-FI	Wi-Fi mit Licht	Lichtwellen ersetzen Funkwellen für noch schnellere, sicherere Kommunikation
6 Blockchain	Computerisierte, sichere Buchführung	Transaktionen werden aufgezeichnet und bestätigt und nichts kann nach erfolgtem Eintrag geändert werden
7 Cryptocurrency	Think Bit Coin	Digitale Währungen, die völlig unabhängig von jeder Zentralbank bestehen
8 Smart Contracts	Vertragsbedingungen in Computer Code	Ermöglicht Instruktionen für Prozesse im Zusammenhang mit Geldtransfers und anderen Vertragsbedingungen
9 Counterparty	Smart Contracts in der Bit Coin Block Chain	Hier lauert eine Gefahr für die Lotterie, wenn Counterparty zu unregulierten Wetten führt
10 Internet of Things (IOT)	Reale Gegenstände, die mit dem Internet verbunden sind	Wenn die Gesetzgebung es zulässt, können Lotterie-Spiele am heimischen Kühlschrank oder anderen Geräten verfügbar sein
11 AI Artificial intelligence	Eine Maschine, die menschliche Intelligenz imitiert, noch nicht ganz C-3PO	Größere persönlichere Interaktion mit den Spielern am Point-of-Purchase
12 Machine Learning	AI durch Lernen aus Datenanalyse	Verbesserte Nutzung von Spieleraktivitätsdaten, um zukünftig personalisierte Spielvorschläge anzubieten, z.B. Netflix Profiling
13 Neuronale Netzwerke	Ein Computer-System nach dem Modell des menschlichen Gehirns und neuronaler Netzwerke	Kann verwendet werden, um Einblick in Spielerverhalten und Präferenzen zu gewinnen
14 Ambient Intelligence	AI, die intelligent auf menschliche Präsenz reagiert	Eine weitere Möglichkeit, Menschen direkt zuhause mit der Lotterie zu verbinden
15 Spracherkennung	Hi Siri!	Potenzial für den vereinfachten persönlichen Zugang zum Lotterie-Spiel, jederzeit und überall

Zahlen liefern mitunter ein mächtiges Tool! Die ‚Demystify‘-Präsentation von NLS sollte den Teilnehmern der SMART-TECH Conference die Ausgangsbasis für ein Grundverständnis zwischen allen Lotterie-Stakeholdern bieten, um gemeinsam mächtige Lösungen zu finden, die ein signifikantes Wachstum für die Lotterien bringen. In Tom Delacenserie’s Worten ist „der Schlüssel, die Gemeinsamkeiten unter den Lotterien und zwischen den Lotterien und dem Einzelhandel aufzuzeigen und sich auf diese Gemeinsamkeiten zu konzentrieren.“

Die aktuelle Arbeit des NASPL Retailer Relations Committee ist ein hervorragendes Beispiel für die Art der Zusammenarbeit und Anwendung verfügbarer Technologien, die die Lotterieindustrie weiter vorantreiben werden. Iowa Lottery Chief Executive Officer Terry Rich wiederholte den Aufruf zur Nutzung von Wachstumschancen durch Standardisierung in seiner Anerkennung der Arbeit des Retailer

Relations Committee für eine gemeinsame API für die Powerball- und Mega Million-Spiele. „Das ist etwas, was jede Lotterie bereits jetzt tun kann, ohne dass zusätzliche Gesetze erforderlich sind“, sagte Terry Rich. „Wir haben die Macht, mit dieser Art von Innovation Fortschritt zu erzielen.“

Zum Abschluss der SMART-TECH-Podiumsdiskussion zum Thema ‚Überwindung von Modernisierungshindernissen‘ verwies Terry Rich auf die Anstrengungen, Spiele-APIs Bundesstaaten-übergreifend zu implementieren und begrüßte Beiträge seiner Kollegen in Europa sowie anderer Stakeholder, „die uns helfen, diesen Weg weiterzuverfolgen und zum Erfolg zu führen!“ Für all jene Lotteriebetreiber, die auf der Suche nach Innovation, Flexibilität, Vendor-Responsiveness, Change Agent-Technologien, erfahrenem agilen Projektmanagement, erhöhter Spieler- und Einzelhändlerbeteiligung sowie optimaler Time to Market sind – steht NLS mit Leidenschaft bereit!





# It's Your Big Moment.



## When It Comes to Reputation, There's No Dress Rehearsal.

You're ready for the big debut, and you can trust **Gaming Laboratories International (GLI®)** to support you behind the scenes every step of the way. We bring with us years of experience in the industry and access to every jurisdiction in the world for your big moment.

**GLI®**  
gaminglabs.com





# NOVOMATIC UK partners Cammegh to launch Spread-Bet Roulette

**The launch of a new gaming product in the UK is always an exciting event, but one that brings together gaming giant NOVOMATIC and roulette specialists Cammegh, as well as the operating expertise of Aspers Casino, is a moment of special celebration.**

*Re-printed with kind permission of G3 Magazine*

On July 12, Aspers Westfield Stratford Casino in London, the largest casino in the UK by footprint, machines and tables, went live with Cammegh's Spread-Bet Roulette sidebet on 122 NOVO LINE Novo Unity™ II electronic gaming terminals (ETGs). Players can now enjoy Cammegh's innovative roulette sidebet alongside two existing roulette games and a fourth punto banco option.

Marek Kujawinski, Multiplayer Systems Manager of NOVOMATIC UK, explains: "Deploying Spread-Bet Roulette on the Novo Unity™ II platform enables Aspers players to enjoy a new gaming

**CAMMEGH**  
The World's Finest Roulette Wheel

experience running alongside the traditional and well established game of Roulette. The addition of the Spread-Bet sidebets has no impact on consistent game delivery and runs seamlessly as an addition to the traditional game."

Aspers are operating their live Novo Unity™ II games taking feeds from a podium where a dealer deals three roulette games and an additional card game. The main focus for the players is an area surrounded by plasma screens displaying game results, one of which is now Cammegh's Spread-Bet Roulette. Spread-Bet Roulette works by using

a bonus number to bring mini-jackpots to the traditional game. Cammegh's simple patented concept ramps up the excitement levels without distracting from the traditional game. Two concentric roulette number rings appear on the plasma display, spinning in opposing directions. At 'No More Bets', the rings stop dead, randomly aligning the two sets of numbers. The game then continues as usual until the ball drops and a winning number is determined, which is then paired with its aligning number on the plasma display. Any bets covering the range in which the Spread-Bet number falls are then paid out at the specified odds.

The live table version of Spread-Bet Roulette has been adopted by casinos both in the UK and internationally since its launch in 2015, but this is the first time that the innovative sidebet has been delivered as a digital game and played via ETG. Andrew Cammegh comments: "Spread-Bet Roulette is the first sidebet to truly punch through the glass ceiling of 35-1 on roulette. It's a game that's successful because it meets a number of key criteria. The first is that Spread-Bet Roulette provides a winning outcome every game; the second is that the game result is transparent to all players; and third, the game result is directly linked to the natural, traditional game. What gives Spread-Bet Roulette the 'X' factor, is that it enables operators, depending on pay tables, to payout up to 1,200-1 with a flat bet."

Spread-Bet Roulette can be installed in two distinct configurations, a local installation, whereby the system can be fed from an automatic wheel/live podium or live table combination within a single site. The second is via a wide area network installation, whereby the results are fed from games dealt live in an alternative location.

We are certainly at the right venue to discuss the inception of this product, with Aspers' Group Head of Electronic Gaming, Mark Beattie and NOVOMATIC's Marek Kujawinski the driving forces behind the transfer of Spread-Bet Roulette to the Novo Unity™ II platform. "NOVOMATIC is always looking at opportunities to add value and improve the player experience," states Mr. Kujawinski. "One way of doing that is to add sidebets to the game. We looked at the sidebets available both within and outside the UK, and the one that stood out was Spread-Bet Roulette, so it was a natural progression to partner with Cammegh and integrate the Spread-Bet Roulette with the Novo Unity™ II Multi-Table Roulette games."

Aspers' Mark Beattie adds: "Spread-Bet Roulette has transferred brill-

iantly to the terminal and is a perfect product for electronic gaming. One of the distinct advantages on a terminal is that we can offer sidebets at really low stakes to drive customer engagement. If you're seeking to establish a new game you want players to experience it with the least amount of investment possible and you can do that on terminals because you can stake at very low levels."

Beyond the launch with Aspers, the partnership between Cammegh and NOVOMATIC continues with the roll-out of Spread-Bet Roulette on the Novo Unity™ II platform soon to follow with other casino groups in the UK – and watch out for the splash NOVOMATIC is set to make at the forthcoming G2E show in Las Vegas. Spread-Bet Roulette opens the door for sidebets to transition not only across from live tables to electronic terminals, but for the greater experimentation of sidebets within the ETG environment, one that according to Mark Beattie is willing to test, trial and develop new experiences to broaden the player base.

Mark Beattie concludes: "We need to cater for a wider audience; offer games to suit both new customers and established players. The world is a bigger place – players are playing online, in betting shops, they have all these options and we have to offer different things to different players. Spread-Bet Roulette on the Novo Unity™ II platform is a perfect partnership between NOVOMATIC, the technology experts, and the authority in live table roulette, Cammegh. The combination of the two is the best of breeds and we're excited as to what this development and future applications will deliver."

**Left to right:**  
**Mark Watson, Sales Executive**  
**Cammegh; Andrew Cammegh;**  
**Mark Beattie, Group Head of**  
**Gaming Aspers; Marek Kujawinski,**  
**Multiplayer Systems Manager**  
**NOVOMATIC UK; Mike Robinson,**  
**International Communications**  
**Manager, NGI.**



# NOVOMATIC UK launcht Spread-Bet Roulette gemeinsam mit Partner Cammegg

Die Einführung eines neuen Gaming-Produkts auf dem britischen Markt ist stets ein spannendes Ereignis. Aber eine Innovation, die den Glücksspielriesen NOVOMATIC, den Roulette-Spezialisten Cammegg und die operative Expertise von Aspers Casinos vereint, gibt Anlass zur besonderen Freude.

*Re-printed with kind permission of G3 Magazine*

Am 12. Juli ging auf der NOVO LINE Novo Unity™ II-Anlage in Großbritanniens größtem Casino, Aspers Westfield Stratford in London, auf 122 elektronischen Multiplayer-Terminals Cammeghs Zusatzwette Spread-Bet Roulette in Echtbetrieb. Die Gäste können nun neben zwei bestehenden Roulette-Spielen auch Cammeghs innovative Roulette-Zusatzwette sowie eine vierte Punto-Banco-Option genießen.

NOVOMATIC UK Multiplayer Systems Manager Marek Kujawinski erklärt: "Die Bereitstellung von Spread-Bet Roulette auf der Novo Unity™ II-Plattform bietet den Gästen von Aspers ein völlig neues Spielerlebnis, das zusätzlich zum traditionellen und gut etablierten Roulette-Spiel besteht. Die Zusatzwette Spread-Bet Roulette hat keinerlei Einfluss auf den Spielfluss, sondern läuft nebenbei als Ergänzung zum traditionellen Spiel."

Aspers beliefert die Novo Unity™ II Live Games über ein Podium, auf dem ein Croupier drei Roulette-Spiele und ein zusätzliches Kartenspiel bedient. Die Aufmerksamkeit der Gäste richtet sich auf drei Plasma-Displays für die Anzeige der Spielresultate – einer hiervon bildet nun Cammeghs neue Zusatzwette ab. Spread-Bet Roulette fügt dem traditionellen Spiel über eine Bonus-Zahl Mini-Jackpots hinzu. Cammeghs patentiertes Konzept steigert auf einfachem Wege die Spielspannung, ohne vom traditionellen Spiel abzulenken: Zwei konzentrische Roulette-Zahlenkränze auf dem Plasma-Display drehen sich in entgegengesetzte Richtungen. Bei dem Signal 'Keine weiteren Einsätze, bitte' halten die Ringe an und positionieren die beiden Zahlensätze nach dem Zufallsprinzip zueinander. Das Spiel fährt wie gewohnt fort, bis





# DOMINATOR<sup>®</sup> CURVE

YOUR STRAIGHT LINE  
TO SUCCESS!

The impressive DOMINATOR<sup>®</sup> Curve takes the gaming experience to another level. Its vertical 40" full HD curve touchscreen provides for a seamless gaming flow and entirely new game concepts.



Game Type: ALLPAY<sup>®</sup> video game with free games  
& Progressive Jackpot  
Top Prize: 600 times total bet  
Volatility: ●●●●●

The PANDA BEAR is your very own special good luck charm and trusted companion in this ALLPAY<sup>®</sup> quest that will overwhelm you with Asian Fortunes™.



**NOVOMATIC**  
Winning Technology

**NOVOMATIC GAMING INDUSTRIES GMBH**  
International Sales: Lawrence Levy  
+43 2252 606 870 756, sales@novomatic.com  
[www.novomatic.com](http://www.novomatic.com)



**Andrew Cammegh at  
Aspers Westfield Stratford Casino.**

die Kugel gefallen ist und die Gewinnzahl feststeht. Diese wird dann mit der entsprechend gegenüberliegenden Zahl auf dem Plasma-Display addiert. Alle Wetten, die den Bereich abdecken, in den die Spread-Bet-Zahl fällt, werden in der Folge zu den angegebenen Quoten ausbezahlt.

Die Live Table-Version des Spread-Bet Roulette wird seit ihrer Einführung im Jahr 2015 von Casinos sowohl in Großbritannien als auch auf internationalen Märkten eingesetzt. Die neue Premieren-Installation setzt die innovative Side-Bet nun erstmals als digitales Spiel auf elektronischen Live Gaming Terminals um. Andrew Cammegh erklärt: "Spread-Bet Roulette ist die erste Zusatzwette, die die magische Grenze von 35:1 im Roulette durchbricht. Es ist ein Spiel, das erfolgreich ist, weil es eine Reihe von Schlüsselkriterien erfüllt: Erstens liefert Spread-Bet Roulette für jedes Spiel ein Gewinn-Ergebnis; zweitens erfolgt die Gewinnermittlung für den Spieler transparent; und drittens ist das Gewinnergebnis eng mit dem ursprünglichen, traditionellen Spiel verknüpft. Was Spread-Bet Roulette das gewisse Etwas verleiht, ist – je nach Gewinnplan – eine Quote von bis zu 1.200:1 mit einer Wiederholungswette."

Spread-Bet Roulette kann in zwei verschiedenen Konfigurationen installiert werden: eine lokale Installation, wobei das System mit einem automatischen Kessel, Live-Podium oder Live-Tisch vor Ort verbunden ist oder über ein Wide Area Network (WAN), das die Gewinnergebnisse der Live-Spiele von einem entfernten Standort einspeist.

Aspers Westfield Stratford Casino ist mit Sicherheit der richtige Ort, um mit den kreativen Köpfen hinter dem Projekt, Aspers Group Head of Electronic Gaming, Mark Beattie, und NOVOMATIC UKs Marek Kujawinski, die Übertragung von Spread-Bet Roulette auf die Novo Unity™ II-Plattform zu diskutieren. "NOVOMATIC sucht stets nach Möglichkeiten, Mehrwert zu schaffen und die Spielerfahrung zu verbessern", sagt Herr Kujawinski. „Eine dieser Möglichkeiten, sind Zusatzwetten. Wir haben die international und in UK verfügbaren Sidebets analysiert und Spread-Bet Roulette war tatsächlich herausragend. Es war daher nur ein logischer Schritt, das Spread-Bet Roulette in enger Zusammenarbeit mit Cammegh für die Novo Unity™ II Multi-Table Roulette-Spiele verfügbar zu machen.“

Aspers' Mark Beattie fügt hinzu: "Spread-Bet Roulette wurde in brillanter Weise auf das Terminal übertragen und ist tatsächlich ein perfektes Produkt für elektronisches Spiel. Einer der deutlichen Vorteile an einem Terminal ist, dass wir Sidebets mit wirklich niedrigen Einsätzen anbieten können, um die Gäste dafür zu begeistern. Wenn man ein neues Spiel einführt, sollte man es dem Spieler zum geringsten Investitionsaufwand anbieten, damit er es bei geringem Risiko probieren und erleben kann. Dazu eignen sich speziell Terminals sehr gut, weil man hier auf sehr niedrigem Einsatzniveau bleiben kann."

Auch abseits der Markteinführung mit Aspers setzt sich die Partnerschaft zwischen Cammegh und NOVOMATIC mit dem Roll-out von Spread-Bet Roulette auf der Novo Unity™ II-Plattform fort. Bald folgen weitere Casino-Betreiber in Großbritannien – und auch auf der kommenden Glücksspielmesse G2E in Las Vegas wird NOVOMATIC für Aufmerksamkeit sorgen. Spread-Bet Roulette öffnet nicht nur die Türen für die Übertragung von Sidebets von Live-Tischen auf elektronische Terminals. Es setzt auch ein Signal für eine größere Experimentierfreude mit Zusatzwetten im Bereich der elektronischen Table Games (ETGs), die nach Mark Beatties Ansicht am Markt gefragt ist, um neue Spielerlebnisse zu entwickeln, im Echtbetrieb zu testen und so die Spielerbasis zu erweitern.

Mark Beattie: "Wir müssen ein breiteres Publikum ansprechen und Spiele anbieten, die sowohl neue Kunden als auch Stammkunden ansprechen. Die Welt ist ein größerer Ort geworden – die Spieler spielen inzwischen online und in Wett-Shops. Sie haben all diese Möglichkeiten und es ist an uns, ein diversifiziertes Angebot für unterschiedliche Spieler anzubieten. Spread-Bet Roulette auf der Novo Unity™ II-Plattform ist eine perfekte Partnerschaft zwischen dem Technologieexperten NOVOMATIC und einer Autorität im Live Table Roulette, Cammegh. Die Kombination dieser beiden vereint führendes Know-How und wir sind schon gespannt auf das, was diese Entwicklung und zukünftige Anwendungen noch bringen werden."







# The V.I.P. Effect! NOVOMATIC Americas rolls out the V.I.P. Lounge™

The buzz surrounding the V.I.P. Lounge™ cabinet has been electric for NOVOMATIC Americas, and it has yet to make its North American casino debut!

NOVOMATIC Americas President and CEO, Rick Meitzler, said the company's diverse and luxurious cabinet designs are well known, and the V.I.P. Lounge™ has gone to the top of the demand list for a simple reason: Casinos are asking for more.

"Our strategy has always been, 'listen to our customers, and listen to the market,'" said Meitzler. "As the Illinois VGT market becomes more competitive, cabinet diversity will help us to differentiate and continue to find new players."

The V.I.P. Lounge™ creates a new, hot product category. "That's why we're excited about G2E – it's going to be the official North American launch and we already

have customers that have expressed a significant demand. Our customers know the V.I.P. Lounge™ typically goes to the number one or two revenue producer for that VGT location."

"It is clear that players like the platform," said Meitzler. "But it all comes down to the performance of the game."

The VGT Magic Games HD game set on the V.I.P. Lounge™ cabinet performs. The success is due to several critical factors of the V.I.P. Lounge™ design: The first is the monitor setup. Two 32-inch HD LED screens placed at an optimal viewing angle. Second is the 12" tablet style dynamic TouchDeck™ player interface as well as numerous button panels with customizable layouts available. Third is the luxurious V.I.P. seating with the integrated sound system. The fourth element is that the games fit into a space conscious 30.12" wide space with a maximum depth of 65.24" including the chair.

This year, NOVOMATIC Americas has been overwhelmed with demand for the V.I.P. Lounge™ cabinet. The platform innovation that maximizes floor space, developed in collaboration between the VGT team in Mount Prospect and the experienced development teams in Austria, has Illinois VGT customers asking for more, and casino operators asking: "When and how fast can we get them?"

The release of the DOMINATOR® product into the Illinois VGT market has been moving at a steady pace. However, with the release of the V.I.P. Lounge™, that pace has surpassed anyone's expectation. The cabinet returns to G2E this year with a variety of new games. It has already created a demand driven by the wave of customer reaction – customers visit the Mount Prospect office, see the V.I.P. Lounge™ product and ask: "Where and when can I get that cabinet? It is beautiful. The DOMINATOR® is a solid box, but I want that cabinet."

**NOVOMATIC**  
AMERICAS





The V.I.P. Lounge's TouchDeck™ player interface.

These four elements allow for a player to sit back, relax, and play at their maximum comfort level. "We've taken great care to ensure that players have the maximum entertainment experience on our V.I.P. Lounge," stated Meitzler.

The V.I.P. Lounge™ comes with a full library of Magic Games™ HD titles including the popular Hold your Horses™. It will also be shown at G2E with a new suite of games including Asian Fortunes™, which has been a top performer on the DOMINATOR® Curve.

Players seek ergonomically friendly configurations. The sleek monitor design, intuitive Touch-Deck™, and compact, comfortable footprint take full advantage of that thinking.

The all new games in the V.I.P. Lounge™ cabinet joins an already-rich collection of cabinets, core video, progressive and tournament products that are exploding across North America. NOVOMATIC floor share has been steadily on the rise year-on-year and the future is bright. Customers are saying: "You must bring the V.I.P. Lounge™ out faster with

this new product experience because that is what our players want to play."

"NOVOMATIC has made strategic investments in the North American market to support existing business and to fuel continued growth," added Meitzler. "At G2E this year, the market will experience the results of those investments as we unveil our most diverse lineup of high-quality games and systems products ever." 



# Der V.I.P.-Effekt! NOVOMATIC Americas bringt die V.I.P. Lounge™ auf den US-Markt.

Die Begeisterung rund um die V.I.P. Lounge™ ist bereits groß – dabei steht das Casino-Debüt in den USA noch bevor!



In diesem Jahr hatte NOVOMATIC Americas mit dem V.I.P. Lounge™-Gehäuse definitiv noch ein Ass im Ärmel. Die Plattforminnovation mit verbesserter Nutzung des Platzangebots am Gaming Floor erhielt ihr Fein-Tuning für den US-Markt in enger Zusammenarbeit zwischen dem VGT-Team in Mount Prospect und dem erfahrenen Entwicklungsteam in Österreich. Und die Nachfrage der Illinois VGT-Kunden war so groß, dass schließlich auch Class III-Betreiber fragten: „Wie schnell und wann kann ich das bekommen?“

Der Launch des DOMINATOR®-Gehäuses für den Illinois VGT-Markt erfolgte in gemächlichem Tempo. Der Release der V.I.P. Lounge™ hingegen nahm deutlich an Fahrt auf und übertraf alle Erwartungen. Offiziell feiert das Gehäuse auf der diesjährigen G2E mit einer Reihe neuer Spiele seine US-Premiere. Inoffiziell ist die Nachfrage aufgrund zahlreicher Kundenanfragen bereits enorm. Kunden sahen die V.I.P. Lounge™-Geräte beim Besuch der Niederlassung in Mount Prospect und wollten sofort wissen: „Wo und wann kann ich das Produkt

kaufen? Es ist perfekt. Der DOMINATOR ist ein solider Performer, aber ich will das hier!“

Rick Meitzler, CEO von NOVOMATIC Americas erklärt, dass die unterschiedlichen luxuriösen V.I.P.-Gehäuse-Designs von NOVOMATIC bereits einen hohen Bekanntheitsgrad im US-Markt haben. Seiner Ansicht nach hat sich jedoch die V.I.P. Lounge™ aus einem ganz einfachen Grund an die Spitze der Nachfrageskala gesetzt: die Casinos wollen mehr.

Meitzler schildert: „Unsere Herangehensweise war schon immer, auf die Kunden zu hören und den Markt zu beobachten. Durch den wachsenden Wettbewerb im Illinois VGT-Markt und die steigende Gehäusevielfalt können wir uns nun besser differenzieren und laufend neue Spieler begeistern.“

Die V.I.P. Lounge™ schafft eine neue, spannende Produktkategorie. „Deshalb sehen wir der G2E mit großen Erwartungen entgegen – dort erfolgt die offizielle Markteinführung für den nordamerikanischen Raum. Bereits im Vorfeld besteht eine sehr hohe Nachfrage. Unsere Kunden wissen, dass die V.I.P. Lounge™ in den VGT-Standorten typischerweise Nummer eins oder zwei der stärksten Umsatzbringer ist.“

Meitzler fügt hinzu: „Es ist offensichtlich, dass die Spieler die Plattform mögen.“ Unterm Strich zählt allerdings die Performance. Die VGT-Plattform Magic Games™ HD ist auf der V.I.P. Lounge™ sehr erfolgreich. Dieser Erfolg beruht auf mehreren entscheidenden Faktoren des V.I.P. Lounge™-Designs: Erstens: das Monitor-Setup. Zwei 32-Zoll HD LED-Bildschirme sind im optimalen Winkel zueinander geneigt. Zweitens: das dynamische TouchDeck™. Ein 12-Zoll-Spieler-Interface im Tablet-Stil ist ebenso verfügbar wie zahlreiche alternative Tastenfelder mit Tasten-Layout nach Kundenwunsch. Drittens: der luxuriöse V.I.P.-Sessel mit integriertem Sound-System. Viertens: Maschine und Sessel zusammen nehmen lediglich eine Fläche von 30.12“ x 65.24“ (76,5 x 193,6 cm) auf dem Gaming Floor ein. Diese vier Aspekte schaffen für den Gast ein Erlebnis, bei dem er sich zurücklehnen, entspannen und das Spiel bestmöglich genießen kann. „Wir haben sorgfältig darauf geachtet, dem Gast auf der V.I.P. Lounge ein maximales Unterhaltungserlebnis zu bieten“, erklärt Meitzler.

Die V.I.P. Lounge™ bietet bereits die umfassende Magic Games™ HD Spiele-Sammlung – einschließlich dem populären Hit-Game Hold your



Horses™. Auf der G2E wird darüber hinaus eine ganze Reihe neuer Spiele auf der Maschine präsentiert, darunter Asian Fortunes™, das bereits ein Top-Performer auf dem DOMINATOR® Curve ist.

Für den Gast ist unter anderem auch die Ergonomie entscheidend. Das schlanke Monitor-Design, das intuitive TouchDeck™ und der kompakte, komfortable Footprint überzeugen diesbezüglich auf ganzer Linie.

Die brandneuen Spiele in der V.I.P. Lounge™ erweitern ein bestehendes Angebot von Gehäusen, Video Slots, Progressive Jackpot- und Tournament-Produkten, die bereits auf den nordamerikanischen Märkten erfolgreich implementiert worden sind. NOVOMATICs Marktanteil und Präsenz auf den Gaming Floors zeigt stetiges Wachstum und hervorragende Perspektiven. Die Kunden erklären: „Ihr müsst die neue V.I.P.-Maschine schneller auf den Markt bringen, denn sie bietet genau das Spielerlebnis, das unsere Gäste wollen.“ Gesagt, getan – sobald die Maschinen im Warenlager sind, werden sie auch schon ausgeliefert.

„NOVOMATIC hat strategische Investitionen im nordamerikanischen Raum getätigt, um das bestehende Geschäft zu fördern und an das bereits vorhandene Wachstum anzuknüpfen“, erklärt Meitzler. „Auf der diesjährigen G2E wird der Markt die Ergebnisse dieser Investitionen erleben. Denn wir werden unser bisher breitestes Angebot hochwertiger Spiele und Systemprodukte vorstellen.“



# ADMIRAL Romania launches Online Casino and Sportsbook

**NOVOMATIC Group companies ADMIRAL and Greentube have teamed up to launch a fully-fledged online casino and sportsbook into the Romanian market. Featuring a broad range of NOVOMATIC Interactive slots from the Greentube library, some of the most exciting table games and sports betting options, *Admiral.ro* went live on July 5 and has become an instant hit amongst players.**

Following the successes of online casinos in Italy, the UK and Spain, as well as extensive operational experience with upwards of 1,800 physical locations worldwide – including over 100 sites in Romania – ADMIRAL has developed an industry-leading online experience for the Romanian market. Built in HTML5 for seamless play across desktop and mobile, the ADMIRAL Romania online casino and sportsbook brings NOVOMATIC games online for the first time in the Eastern European country.

The new online casino features all NOVOMATIC game content developed for interactive channels by Greentube including blue-chip NOVOMATIC titles such as Book of Ra™ deluxe, Lucky Lady's Charm™ deluxe und Sizzling Hot™ deluxe. A total of over 100 titles went live on launch, including a range of classic and new Group titles, top 3rd party content, as well as a variety of leading table games. The Tip & Cash sports book provided by Kambi adds ADMIRAL Romania to one of the largest sports book networks worldwide, offering a vast range of pre-match and in-play betting services.

Highly popular amongst players and operators alike in Romania, NOVOMATIC machines capture around 60% market share in land-based operations, and there has been a huge demand for NOVOMATIC content online. With the new

The screenshot displays the ADMIRAL Romania website interface. At the top, there are navigation links for 'Sloturi', 'Cazinou', 'Sport', 'Sporturi Live', and 'Promoții', along with 'Autentificare' and 'Inregistrare' buttons. The main content area features a search bar for 'Căutare Sporturi, Ligi sau Echipe'. Below this, there are sections for 'Premier League' matches, including Southampton vs Swansea City and Watford vs Liverpool. A 'CALIFICĂRI CUPA MONDIALIA...' section shows a group of teams with their respective odds. On the right, there are sections for 'Tenis / Mare Șlem / Wimbledon' matches, including Rosol, Lukas vs Muller, Gilles and Vesnina, Elena vs Azarenka, Victoria.

[www.admiral.ro](http://www.admiral.ro)

interactive offering, ADMIRAL Romania now offers players their favourite NOVOMATIC titles in a secure and regulated online environment, replicating the experience at physical locations.

The established popularity and high-quality associated with NOVOMATIC brands in Romania creates a wide range of cross-channel marketing, loyalty and bonus opportunities, with the aim to boost player experience and at the same time, take users away from unregulated, offshore or illegal sites. Developing the multi-channel approach further, players can register on pop-up terminals as well as deposit and withdraw online funds from any ADMIRAL site throughout Romania, at the cash desk.



# GREENTUBE

NOVOMATIC'S CENTRE OF  
INTERACTIVE ENTERTAINMENT



# ADMIRAL Romania launcht Online Casino und Sportsbook

In enger Kooperation der NOVOMATIC-Konzerngesellschaften ADMIRAL und Greentube wurde nun ein umfassendes Online-Casino- und Sportwettenangebot für den rumänischen Markt gelauncht. Am 5. Juli ging die Website *Admiral.ro* mit einer breiten Palette von NOVOMATIC Interactive Slots aus der Greentube-Spielebibliothek sowie zahlreichen spannenden Casino Games und einem breiten Portfolio an Sportwetten in Echtbetrieb und wurde von den Spielern sofort hervorragend angenommen.

Nach dem großen Erfolg der Online-Casinos in Italien, Großbritannien und Spanien und auf Basis umfangreicher Erfahrung aus dem Betrieb von über 1.800 terrestrischen Standorten weltweit – darunter über 100 Standorte in Rumänien – hat ADMIRAL nun ein führendes Online-Erlebnis für den rumänischen Markt entwickelt. Errichtet in HTML5 für ein nahtloses Spiel über Desktop und Mobilgeräte, bietet das Online-Casino- und Sportwettenangebot von ADMIRAL Romania erstmals NOVOMATIC-Spiele online in Rumänien an.

Das neue Online-Casino bietet sämtlichen NOVOMATIC Game Content, der von Greentube für interaktive Kanäle entwickelt wurde, darunter NOVOMATIC Blue-Chip-Titel wie *Book of Ra™ deluxe*, *Lucky Lady's Charm™ deluxe* und *Sizzling Hot™ deluxe*. Insgesamt gingen über 100 Spielertitel online, darunter eine Reihe klassischer und neuer Spiele, Top-Inhalte von Drittanbietern und eine Vielzahl klassischer Casino Games. Das „Tip & Cash Sportsbook provided by Kambi“ schließt ADMIRAL Romania an eines der weltweit größten Sportwetten-Netzwerke an und bietet eine breite Palette an Pre-Match- und In-Play-Wettendiensten.

NOVOMATIC-Glücksspielgeräte sind mit einem Marktanteil von rund 60 Prozent in den terrestrischen Spielstätten bei den rumänischen Betreibern und ihren Gästen überaus populär. Entsprechend groß war bereits im Vorfeld die Nachfrage nach einem Online-Angebot mit NOVOMATIC Content. Mit dem neuen interaktiven Angebot bietet ADMIRAL Romania den Spielern ihre Lieblings-NOVOMATIC-Titel nun auch online und reproduziert so das bekannte Spielerlebnis unter sicheren, fairen und regulierten Bedingungen.

Die etablierte Popularität und die Qualität, die auf dem rumänischen Markt mit der Marke

[www.admiral.ro](http://www.admiral.ro)

NOVOMATIC assoziiert wird, schaffen eine breite Palette an Cross-Channel-Marketing-, Customer Loyalty- und Bonus-Prämienmöglichkeiten, die dazu beitragen, einerseits das Spielerlebnis zu maximieren und andererseits die Nutzer von unregulierten, offshore- oder illegalen Angeboten fern zu halten. Gemäß dem bewährten Omni-Channel-Ansatz können sich die Spieler an Pop-up-Terminals registrieren und Spielguthaben an jedem ADMIRAL-Standort in ganz Rumänien an der Kasse ein- oder auszahlen lassen.



# Batman Begins™ Redemption hits the UK market

Astra Games, part of NOVOMATIC UK, has launched the ticket payout game **Batman Begins™ Redemption** in the UK market and is receiving outstanding feedback from operators. The new model was officially unveiled in a three-player guise at the recent Northern Showcase in Lancashire, north-west England, and initial reactions indicate this will become a big hit with players.


Based on the highly appealing movie, the **Batman Begins™ Redemption** product boasts significant presence and walk-up appeal, especially in the multi-player WOW cabinet that has been themed to bring the Dark Knight character to life in an arcade setting. A combination of vivid graphics, rich sound and simple gameplay is, according to Astra Games' Sales and Marketing Director, Alan Rogers, winning over a growing number of redemption fans who are looking for a larger than life experience.

"**Batman Begins™** is Astra Games' first foray into what is a highly competitive sector of the market," said Rogers. "We identified early on that there was a requirement from operators for an alternative

**NOVOMATIC**  
UK

**Top: Astra Games Sales and Marketing Director Alan Rogers and the Batman Begins™ Redemption product in the multi-player WOW cabinet.**

provider of innovative, redemption style products. Hence we had to make something of a statement and offer a redemption experience unlike anything else that's out there."

"With its instantly recognisable theme and commanding presence, **Batman Begins™ Redemption** certainly fulfils that ambitious brief. Everyone across all age groups recognizes the Batman character and for all the right reasons – it has everything – fun, excitement, drama and entertainment in equal measure. The message we're getting back from operators is that they like it a lot. Not bad considering this is our first redemption game to go into production," Rogers added. 

# Batman Begins™ Redemption-Version schlägt im UK-Markt ein

Die britische NOVOMATIC-Tochter Astra Games hat Batman Begins™ Redemption auf dem britischen Ticket-Payout-Markt gelauncht und erhält von den Betreibern fantastisches Feedback. Das neue Modell wurde erstmals offiziell beim Northern Showcase in Lancashire, Nord-West-England, in einer Variante für drei Spieler vorgestellt. Erste Reaktionen deuten darauf hin, dass es ein großer Erfolg wird.

Basierend auf dem gleichnamigen Film, bietet das Batman Begins™ Redemption-Modell hervorragende Präsenz und ein attraktives Design. Besonders im Multiplayer-„WOW“-Gehäuse, das speziell entwickelt wurde, um den Dark Knight-Charakter im Arcade-Setting zum Leben zu erwecken. Die Kombination von lebendigen Grafiken, reichhaltigem Sound und einfachem Gameplay begeistert laut Astra Games Sales und Marketing Director Alan Rogers eine wachsende Zahl von Redemption-Fans.

„Batman Begins™ ist Astra Games' erster Ausflug in dieses hart umkämpfte Marktsegment“, sagte Rogers. „Wir haben früh erkannt, dass seitens der Betreiber eine Nachfrage nach einem alternativen Angebot innovativer Redemption-Produkte besteht. Daher war für uns klar, dass wir mit einer völlig neuen Art von Redemption Experience ein klares Statement abgeben mussten.“

Mit seiner thematischen Präsenz und dem starken Auftritt erfüllt Batman Begins™ Redemption diese ehrgeizige Vorgabe.

„Jeder Gast, über alle Altersgruppen hinweg, kennt den Batman-Charakter. Das Spiel hat einfach alles: Spaß, Spannung, Dramatik und Unterhaltung. Die Rückmeldungen, die wir von den Betreibern bekommen, bestätigen das auch – die Gäste lieben das Spiel einfach. Nicht schlecht, wenn man bedenkt, dass dies unser erstes Redemption-Spiel ist, das in Produktion ging“, fügt Rogers hinzu.





# PATIR<sup>®</sup>

CASINO SEATING

---

PASSION  
EXCELLENCE  
COMFORT  
PERFORMANCE  
ENDURANCE

---



# The Big Interview: Zane Mersich, NOVOMATIC UK

Casino International sat down with NOVOMATIC UK CEO Zane Mersich to ask about the company's growth as the UK sector looks toward an uncertain post-Brexit landscape. NOVOMATIC UK's growth has been dramatic, and not just in casinos. With a series of acquisitions, the company is now an entirely different animal. Underpinned by its business as a UK AGC/FEC operator, NOVOMATIC UK is now working toward organic growth after an acquisitive phase. Zane Mersich, NOVOMATIC UK CEO, spoke to Casino International about how he arrived at the company, what they have been up to and where they might be heading.

*Re-printed with kind permission  
of Casino International*



**Casino International:** *What's your background, Zane?*

**Zane Mersich:** I've been in the industry for a decade, almost. I previously worked in several different industries, including packaging. I worked for a Dutch company, a Finnish company, and then joined the board of a large ex-UK firm based in South Africa before joining NOVOMATIC.

**CI:** *You're from South Africa, and 44 years old... You must have been leaving college or wherever when Apartheid was ending, and witnessed unique cultural changes in the country. Did that have any kind of influence on you?*

**ZM:** Yes, possibly. It's hard to say because you don't know what to compare it to. We were brought up to be generalists in South Africa as opposed to specialists; my family were entrepreneurs, my father worked as a nuclear research engineer, but ultimately became an entrepreneur himself. You made things happen, that was the culture.

**CI:** *You were appointed CEO of NOVOMATIC UK in early 2016...*

**ZM:** I was working in Austria in 2007/08 for NOVOMATIC, learning about the industry – I had no prior experience of gaming, so needed some time to understand it. Subsequently, I have been leading all our UK business through the growth phases from my arrival in mid-2008. Before my appointment as CEO of NOVOMATIC UK, I was CEO of the Astra Gaming Group, which was the holding company for all our UK businesses at the time: that would include Astra Games, Bell-Fruit Games, Gamestec, RLMS, Mazooma Interactive Games and Luxury Leisure. Subsequent to that we have added Playnation and Talarius and re-branded under NOVOMATIC UK.

**CI:** *If you didn't know the industry, how did you get hired?*

**ZM:** NOVOMATIC was growing rapidly and has always been a business that recognises you need good people from different backgrounds. I was very fortunate to have met the right person and as long as you have excellent business sense, love the industry and the products you have a good chance of being successful. The thing about gaming is, you will not be successful if you don't love the product and the industry, you need to love the games and people. And who wouldn't? So I found a role and started to work with the company. When the opportunity arose here in the UK, they needed someone to drive the UK business forward. At that point, we were quite small and had less than 100 people at Astra Games. My mission was to grow a solid UK footprint. The UK has always been a good, stable, innovative gaming environment; the

industry is established and mature, and it is arguably the most regulated, though is reasonably sensible. But more than that, it is stable and there are unlikely to be any major shifts and changes. It's also a big industry, and as a European company, it was important for us to establish a meaningful business here in the UK. Astra Games was the base from which we grew, and at the time it was quite difficult because in 2008 the Lehmann Brothers bankruptcy devastated the financial markets, which was a game changer for many different sectors and companies. Nobody saw it coming, it just arrived.

From there I realised it would be more difficult to achieve the more organic growth I had hoped for because there was less investment in product, customers were risk averse and simply not investing, there was great uncertainty, and it's hard to grow in that kind of environment. However, change equals opportunity, so we took a different approach and decided to look at acquisitions. Companies with private equity or hedge fund ownership started thinking they needed cash, not assets. We started acquiring at competitive prices – Bell-Fruit Games, Gamestec and others – and this was the start of our growth. We knew that we could grow further from there. NOVOMATIC is also a major operator in Europe, and that's something we lacked in the UK, so we got involved in that sector as it is a core competency for us globally. We looked around and found an opportunity to buy the Nobles Group, a superbly-run family business that gave us the skills we needed and a sound base with which to grow our AGC business. There is no doubt that Nobles was the leading AGC operator in the UK and as a result, we also secured the best people. A couple of years later we bought the Talarius business, which we could bolt on very nicely to the Luxury Leisure business – they continue to operate as Talarius and Luxury Leisure but under the NOVOMATIC UK operating umbrella, with one Managing Director responsible for both companies. We will continue to make smaller acquisitions if the time and the deal are right, there is always a move to expand.

**ADMIRAL Casino Slots Experience, Harrow.**





**... being an operator and a manufacturer means we have a great way to get the product absolutely right before making it available to customers.**

*Zane Mersich,  
CEO NOVOMATIC UK*

**CI:** *Some of your acquisitions put your products into British pubs, a very tough market to compete in.*

**ZM:** Yes, we were in the pub sector and launched a digital product for that market, iPub, which is still going strong, and we are now operating iPub2 which has set the bar even higher. It's an area that is now about 20% digital and is a tough market to compete in, pubs are closing but that is perhaps a natural attrition in so far as there are so many other entertainment offerings and ways to spend your money. There are still around 50,000 pubs, however, so there is still opportunity. You need to have a specific strategy for your business now; some chains were wet-led groups and have added food, for example, with a focused strategy and they're seeing growth. You've got to realise where you are and target your customers accordingly. You have to meet their needs. The large Pubco businesses are quoted on the LSE and are serious corporate animals and need to be dealt with professionally, they are sophisticated buyers.

I think digital gaming in the pub sector may provide the opportunity for pubs who might be looking at a wet-led offer, maybe more high-end, more inner-city and trendy, you can see a digital machine or two having more impact rather than a traditional analogue machine. But we are also innovating in analogue with LED lighting, hybrid products and reels. We have some good franchises such as Batman and Sherlock Holmes, and are developing some innovative products in both digital and analogue versions.

**CI:** *With your domestic acquisitions you have almost Brexit-proofed the company as you have such a strong domestic underpinning. You're not reliant on Austria, you have almost created a miniature NOVOMATIC that can survive on its own. And post-Brexit, we will likely be seeing growth again in the 'staycation', which will benefit your model.*

**ZM:** For us, we are massively proud to be part of NOVOMATIC, and their support has made everything possible in the UK. There is a tremendous amount of investment into the UK to create all of this, and they have always been supportive and had an affinity for the UK. We want to be a successful, value-adding addition to the UK gaming space, whether it's pubs, casinos, AGC's...

We have also bought Playnation, a massive operator of pay-to-play equipment in motorway services, holiday parks and other leisure offerings like bowling alleys. That's another example that, should Brexit prove more of a challenge than many expect and we do start to see people staying in the UK, we will indeed benefit because we are in holiday parks, motorway services... We operate around 20,000 coin and note-operated devices in Playnation alone, of which around 6-7,000 are gaming machines, and the rest are non-gaming like cranes,

pushers, video products. It's not just about gaming, it's family and leisure, and that's a nice mix for us to have. When we provide product to these customers we are not just about gaming, we have a wide spread of product, and we can address all their needs.

Of course, being an operator and a manufacturer means we have a great way to get the product absolutely right before making it available to customers. You don't do the brand any damage by testing significant numbers of machines which may not make the grade – you try those products in your own locations and then have a much greater chance of those machines being successful all the way down the line. We have a great end-to-end business in the UK. And as an AGC operator, we have almost 250 locations in total, with over 14,000 machines and over 1,500 staff.

**CI:** *Does being in so many markets not dilute what we formerly thought of as 'core' NOVOMATIC product?*

**ZM:** When we started out in 2008 we had a very small share of the casino slots market here, at the time probably under 10%. We now have a much higher share, probably in excess of 50%. We have a significant quantity of B1 slot machines in the market and have also taken back the distribution of the NOVO LINE Novo Unity™ II electronic live gaming product from the previous distributor; we have actually put many of those out since we took back distribution. In terms of casino market share, with ELGs and B1 slots, we have in excess of 50% market share and continue to innovate heavily in terms of games, cabinets and we like to think that we will be very well positioned should there be an uplift in slots allocation for UK casinos.

**CI:** *What has been the driver behind the recent growth in slots?*

**ZM:** We came into the market with the Cool-fire™ II-powered GAMINATOR® machine with a new suite of games – we put it out on test and it performed very well. It was a quantum leap in terms of product, and we had some loyal players. We built the player base over a few years, and then the Super-V+ GAMINATOR® very quickly grew a solid player base. As a result, we sold many more machines, then launched the slightly larger versions of the cabinet and moved to the NOVO LINE™ platform. The old games stayed on board but were upgraded to HD, as well as some new games, plus we launched the downloadable network solution aServe™ that includes a superb reporting module with an entire estate performance shown in real-time. We now have over 1,000 machines networked to aServe™ in casinos, which is one-third of all B1 machines in the UK.

**CI:** *Historically the UK is very open to adopting new technology and it's relatively easy to do a large-scale deployment in a small country, does that help you to innovate?*

**ZM:** The casino space has been a great success for us and we like the UK because customers here, the big casino groups and the smaller operators, are – despite being restricted by the number of slots they are allowed – really keen to find points of differentiation, to try new technology, to make the most of what they have and be innovative. It's forward-thinking customers like Grosvenor and Aspers who encourage us to bring something new to the offer that we have; we do signage, can help with the look of the floors, create zones, different cabinets... Customers like that because rather than just buying a standalone piece of kit, going forward you have access to the evolving library of NOVOMATIC games. It's like future-proofing the piece of hardware, and with aServe™, a new game is added every month so there is a steady stream. We can fix devices remotely with our network, and if we can't, we can diagnose and assist a technician to fix it. It's a collaborative effort and we have a wonderful team, from the technicians and software support right through to head office in Austria.

**CI:** *NOVOMATIC's acquisition of Ainsworth may also be a masterstroke...*

**ZM:** Astra Games is now the distribution arm for Ainsworth gaming machines into Europe. Ainsworth will be a wonderful opportunity for NOVOMATIC as a group and both companies will benefit tremendously from that acquisition; right now, we are going through regulatory checks and balances, and we hope everything should be over the line by the end of the year when we will become majority shareholders.

Ainsworth UK has been absorbed into Astra, along with the exclusive rights to distribute their products into Europe. Further down the track, we will be the majority shareholder so will be able to fully benefit from the synergies between both companies.


**CI:** *So the Ainsworth brand will continue to exist?*

**ZM:** Yes. In terms of expansion into AGCs, it gives more product range, it gives our customers more variety.

The industry's needs develop and evolve, and needs rarely simplify, they become more involved. People want fresh experiences, look at the multi-game sector, look at aServe™ delivering a new game every month. aServe™ has found its way into the Netherlands now, we will see that product succeed wherever the market has a need for it. I don't think you can ever have too much product. Everything

we do is always well thought-out, it's always focused in a specific area. It's not a case of doing a load of product and hoping for the best, there is a tremendous amount of thought that goes into the design and development of everything that we do – especially when you are targeting a space you have not been in before. Even when you are defending your position as market leader, you still have to consistently innovate. It's obvious really, you have to be the person bringing something new to the table, new concepts and designs and not just for the sake of it, but because that's what delights the players who are ultimately our customers.

**CI:** *Everything seems poised for a golden future for NOVOMATIC UK then!*

**ZM:** We are very pleased with our UK business. It's a great business, and we have been able to apply the duality of manufacturing and operating, and done so successfully and a meaningful way in terms of scale. That bodes well for us in the future. Over the past few years we have built a solid UK base, and we can now focus on organic growth. 

**The industry's needs develop and evolve, and needs rarely simplify, they become more involved.**

*Zane Mersich,  
CEO NOVOMATIC UK*

**ADMIRAL Casino Slots Experience,  
Portsmouth.**



# BLOCKBUSTER LIEGEN UNS IM BLUT

BOOK OF RA, LORD OF THE OCEAN, SIZZLING HOT, GOLDEN ARK und LUCKY LADY'S CHARM gehören zu den beliebtesten Spielen der Branche. Sie stehen exemplarisch für die vielen Top-Games, die wir unseren Kunden bieten.

Zusammen mit den NOVO-Multigamern der GENERATION ADVANCED – NOVO SUPERSTAR III, LÖWEN STAR PREMIUM, NOVO LINE HD und LÖWEN STAR II – machen sie jede Aufstellung perfekt.

Zukunft mit Ansage: die GENERATION ADVANCED!





# GENERATION ADVANCED



Wir unterstützen



[www.novo-multigamer.de](http://www.novo-multigamer.de)

# The Big Interview: Zane Mersich, NOVOMATIC UK

Vor dem Post-Brexit-Hintergrund bat Casino International Zane Mersich, den CEO von NOVOMATIC UK, zum Interview, um Themen wie das Wachstum der Gruppe auf dem britischen Markt im Hinblick auf die aktuelle wirtschaftspolitische Entwicklung zu beleuchten. NOVOMATIC UK konnte zuletzt nicht nur im Casino-Segment signifikantes Wachstum verzeichnen. Durch eine Reihe strategischer Akquisitionen hat sich das Unternehmen grundsätzlich gewandelt und strebt nun nach dieser Phase intensiver Zukäufe unter anderem als britischer AGC/FEC-Betreiber ein verstärkt organisches Wachstum an. Zane Mersich sprach mit Casino International über Themen, wie seinen Einstieg bei NOVOMATIC UK, die bisherige Entwicklung und die Richtung, in die der Konzern künftig steuern könnte.

*Nachdruck mit freundlicher Genehmigung  
von Casino International*

**Casino International:** Erzählen Sie uns bitte ein wenig über Ihren beruflichen Werdegang?

**Zane Mersich:** Ich bewege mich nun schon beinahe seit einem Jahrzehnt in der Gaming-Industrie. Zuvor habe ich in unterschiedlichen Branchen gearbeitet, unter anderem in der Verpackungsindustrie. Bevor ich zu NOVOMATIC kam, war ich bei einem niederländischen und einem finnischen Unternehmen tätig und schließlich eine Zeit Mitglied des Vorstands eines großen ehemaligen britischen Unternehmens mit Sitz in Südafrika.

**CI:** Sie kommen aus Südafrika und sind 44 Jahre alt. Somit müssen Sie zur Zeit Ihres Hochschulabschlusses die Abschaffung der Apartheid und die damit einhergehenden massiven kulturellen Veränderungen unmittelbar miterlebt haben. Hat Sie dies denn beeinflusst?

**ZM:** Ja. Möglicherweise. Das ist schwer zu sagen, weil es schlichtweg keine Vergleichswerte gibt. Wir sind in Südafrika als Generalisten erzogen worden, nicht als Spezialisten. Ich bin in einer Familie von Unternehmern aufgewachsen. Mein Vater war eigentlich Nuklearwissenschaftler und ist schlussendlich auch Unternehmer geworden. Man hat die Dinge einfach angepackt und gemacht – das war die Kultur.

**Zane Mersich at ICE 2017  
with the iPub2 cabinet.**





**CI:** Anfang 2016 wurden Sie CEO von NOVOMATIC UK...

**ZM:** 2007/08 arbeitete ich bei NOVOMATIC in Österreich, um die Branche kennenzulernen – ich hatte zuvor keinerlei Branchenerfahrung im Bereich Glücksspiel und benötigte Zeit, um die Materie zu verstehen. Mitte 2008 kam ich nach Großbritannien und habe in der Folge unser UK-Business durch die Wachstumsphasen geführt. Vor meiner Ernennung als CEO von NOVOMATIC UK war ich CEO der Astra Gaming Group, der damaligen Holdinggesellschaft für sämtliche britischen Tochtergesellschaften: dazu gehörten Astra Games, Bell-Fruit Games, Gamestec, RLMS, Mazooma Interactive Games und Luxury Leisure. Im Anschluss wurden auch Playnation und Talarus übernommen und nun firmieren alle zusammen unter der Dachmarke NOVOMATIC UK.

**CI:** Wie kam es, dass Sie ohne jegliche Branchenkenntnis eingestellt wurden?

**ZM:** NOVOMATIC befand sich damals in einer Phase rapiden Wachstums und das Management hatte bereits damals erkannt, dass gute Leute mit unterschiedlichstem Background deutlich zum Erfolg eines Unternehmens beitragen. Ich hatte das Glück, die richtige Person zum richtigen Zeitpunkt kennengelernt zu haben, und solange man über einen ausgezeichneten Geschäftssinn verfügt und die Branche und ihre Produkte liebt, besteht gute Aussicht auf Erfolg. Gaming ist eine besondere Branche: Wenn man die Produkte und die Branche nicht schätzt, wird man keinen Erfolg haben. Man muss das Spiel selbst und die Menschen lieben.

Und wer würde das nicht? Ich fand also meine Rolle und begann, im Unternehmen zu arbeiten. Die Gelegenheit hier in Großbritannien ergab sich für mich, als jemand benötigt wurde, der das britische Geschäft vorantreibt und weiterentwickelt. Zu diesem Zeitpunkt war Astra Games mit weniger als 100 Mitarbeitern noch relativ klein. Meine Aufgabe bestand darin, eine solide Position auf dem UK-Markt zu etablieren. Der britische Markt bot seit jeher gute, stabile und innovationsfreundliche Bedingungen. Entsprechend ist das Glücksspielangebot hier hervorragend etabliert und ausgereift, wengleich es einer der am stärksten regulierten Märkte ist – jedoch im vernünftigen Maße. Der Markt ist darüber hinaus beständig und größere Verschiebungen oder Veränderungen sind eher unwahrscheinlich. UK ist außerdem ein großer Markt. Daher war es für uns als internationale Firma wichtig, hier eine entsprechende Marktposition zu etablieren. Astra Games war das Fundament auf dem wir dieses Wachstum aufgebaut haben – zu einer schwierigen Zeit, denn 2008, als die Lehmann Brothers Bankrott gingen und die Finanzmärkte unter Schock standen, hat das für eine ganze Reihe von Industriesektoren und Unternehmen die Karten völlig neu gemischt. Niemand hatte dies vorhergesehen, es ist einfach passiert.



Ich begriff also, dass es schwierig sein würde, jenes organische Wachstum zu erzielen, das ich erhofft hatte. Es wurde plötzlich weniger in Produkte investiert. Die Kunden waren risikoscheu und generell machte sich eine große Ungewissheit breit. In einem derartigen Umfeld ist es schwierig zu wachsen.

Veränderungen bedeuten jedoch immer auch Chancen und so wählten wir einen neuen Ansatz und beschlossen, uns nach möglichen Akquisitionen umzusehen. Unternehmen mit privatem Eigenkapital oder Hedgefonds begannen plötzlich, Bargeld anstelle von Anlagevermögen anzustreben. Und wir fingen an, zu sehr guten Preisen einzukaufen – Bell-Fruit Games, Gamestec und andere. Damit begann unser Wachstumskurs und es war schnell klar, dass wir weiter wachsen würden.

NOVOMATIC ist in Europa ein bedeutender Operator. Dieses Segment, das weltweit eine Kernkompetenz des Konzerns ist, fehlte in Großbritannien völlig. Also haben wir uns in diesem Sektor engagiert. Schließlich bot sich die Gelegenheit, die Nobles Group, ein hervorragend geführtes Familienunternehmen, zu übernehmen und damit einerseits Know-How einzukaufen und andererseits

**ADMIRAL Casino Slots Experience, Hammersmith.**



**Natürlich haben wir als Hersteller sowie als Betreiber die Möglichkeit, unsere Produkte bestmöglich zu testen und abzustimmen, bevor wir sie unseren Kunden zum Kauf anbieten.**

*Zane Mersich,  
CEO NOVOMATIC UK*

**Right page:**  
ADMIRAL Casino Slots Experience,  
Eastbourne,  
**Below:** Coffee Trader, Chorley.

eine solide Basis zu schaffen, auf der unser AGC-Geschäft (Adult Gaming Centers) wachsen konnte. Nobles war bereits zweifellos der führende britische AGC-Betreiber und somit haben wir uns auch die besten Köpfe gesichert. Ein paar Jahre später erwarben wir die Talarius-Anteile, die wiederum hervorragende Synergien mit unserem Zukauf von Luxury Leisure ergaben. Talarius sowie Luxury Leisure bestehen weiterhin als Marken mit je einem verantwortlichen Geschäftsführer für beide Bereiche. Allerdings operieren sie unter der Dachmarke NOVOMATIC UK. Wir werden auch weiterhin kleinere Akquisitionen tätigen, wenn Zeitpunkt und Preis passen und unsere Wachstums politik fortsetzen.

**CI:** *Einige Ihrer Zukäufe bringen Ihre Produkte in die britischen Pubs, ein sehr wettbewerbsintensives Segment.*

**ZM:** Ja, wir sind im Pub-Segment und haben mit dem iPub ein digitales Produkt für diesen Markt eingeführt, das bis jetzt sehr erfolgreich ist. Momentan arbeiten wir am iPub2, der die Messlatte noch höher legt. Das Pub-Segment ist aktuell zu ca. 20% digitalisiert und generell ein Absatzmarkt, in dem es schwierig ist zu konkurrieren. Die Schließung zahlreicher Pubs ist möglicherweise nicht zuletzt auch angesichts der Tatsache, dass es so viele andere unterhaltsame Angebote und Wege gibt, Geld auszugeben eine natürliche Abnutzungserscheinung. Allerdings gibt es aktuell ca. 50.000 Pubs und somit noch genug Geschäftspotential. Heute benötigt man eine spezifische Strategie für so ein Unternehmen: einige Pub-Ketten haben beispielsweise früher nur Getränke ausgeschenkt und haben nun um ein Speisenangebot erweitert – mit klarer Strategie – und erzielen nun Wachstum. Man muss erkennen, wo man sich befindet und dementsprechend die Kunden ansprechen und auf ihre Bedürfnisse eingehen. Die große Pubco-Kette ist ein an der Londoner Börse notiertes Unternehmen mit professionellem Anspruch und ein überaus anspruchsvoller Käufer.

Ich glaube, dass digitale Geräte auch für das Pub-Segment gute Möglichkeiten bieten, z.B. für etwas gehobene Pubs ohne Speiseangebot, eher innerstädtisch und ein wenig trendy. Hier zeigt sich, dass ein oder zwei digitale Geräte eine größere Wirkung haben als ein traditionelles Analoggerät. Wir entwickeln allerdings auch Analoggeräte mit LED-Beleuchtung, Hybrid-Produkte oder Walzengeräte. Wir haben gute Lizenzprodukte wie Batman oder Sherlock Holmes und entwickeln innovative Produkte sowohl in digitalen Versionen als auch in analogen.

**CI:** *Mit den inländischen Akquisitionen und durch die starke UK-Basis haben Sie das Unternehmen beinahe Brexit-sicher gemacht. Sie haben fast eine kleine autarke Mini-NOVOMATIC geschaffen, die nicht auf Österreich angewiesen ist. Und nach*

*dem Brexit wird sich auch der Trend zum Urlaub in der Heimat wieder verstärken – ein Trend, der Ihrem Geschäftsmodell zu Gute kommt.*

**ZM:** Die Unterstützung von NOVOMATIC hat für uns in UK das alles erst ermöglicht. Wir sind sehr stolz darauf, ein Teil der NOVOMATIC-Gruppe zu sein. Es gab umfangreiche Investitionen in das britische Geschäft, um all dies zu erschaffen und wir konnten dabei stets auf Unterstützung zählen, weil es im Konzern eine ausgeprägte Affinität für den britischen Markt gibt. Wir wollen ein erfolgreicher, wertschöpfender Teil des Konzerns sein, ob das nun UK-Pubs, Casinos oder AGC's sind.

Wir haben außerdem mit Playnation einen großen Betreiber von Pay-to-Play-Angeboten in Autobahnraststätten, Ferienparks und anderen Freizeiteinrichtungen (z.B. Kegelbahnen) erworben. Sollte sich herausstellen, dass Brexit eine größere Herausforderung ist, als wir derzeit annehmen und die Menschen tatsächlich vermehrt zuhause bleiben, statt zu verreisen, würden wir durch die Position in Freizeiparks, Autobahnraststellen und dergleichen tatsächlich vermehrt profitieren. Wir bedienen ca. 20.000 Münz- und Geldscheinbetriebene Geräte bei Playnation. Davon sind 6.000-7.000 Glücksspielgeräte und der Rest sind Kran-Automaten, Pusher oder Videoprodukte. Bei uns geht es nicht nur um das Glücksspiel, sondern auch um Familie und Freizeit und das ist eine ideale Kombination. Das schränkt uns nicht nur auf den Gaming-Bereich ein – im Gegenteil: mit einem breitgefächerten Produktportfolio können wir alle Anforderungen abdecken.

Natürlich haben wir als Hersteller sowie als Betreiber die Möglichkeit, unsere Produkte bestmöglich zu testen und abzustimmen, bevor wir sie unseren Kunden zum Kauf anbieten. Wir laufen nicht Gefahr, die Marke zu beschädigen, wenn wir Maschinen testen, die vermutlich niemals in dieser Form auf den Markt kommen werden – wir testen diese Produkte in den eigenen Standorten und haben schließlich deutlich höhere Chancen, dass diese dann auch auf ganzer Linie erfolgreich sind.

Wir haben hervorragende durchgängige Geschäftsprozesse hier in Großbritannien. Als AGC-Betreiber verfügen wir über knapp 250 Standorte mit über 14.000 Maschinen und 1.500 Mitarbeitern.

**CI:** *Steht die Präsenz in derart vielen unterschiedlichen Märkten denn nicht im Widerspruch zu dem, was früher das NOVOMATIC-Kernprodukt war?*

**ZM:** Als wir im Jahr 2008 begonnen haben, hatten wir einen sehr kleinen Marktanteil im britischen Casino Slots-Segment, jedenfalls unter 10 Prozent. Inzwischen liegt dieser Marktanteil deutlich höher, vermutlich über 50 Prozent. Wir haben nun eine beträchtliche Anzahl an B1-Geräten auf

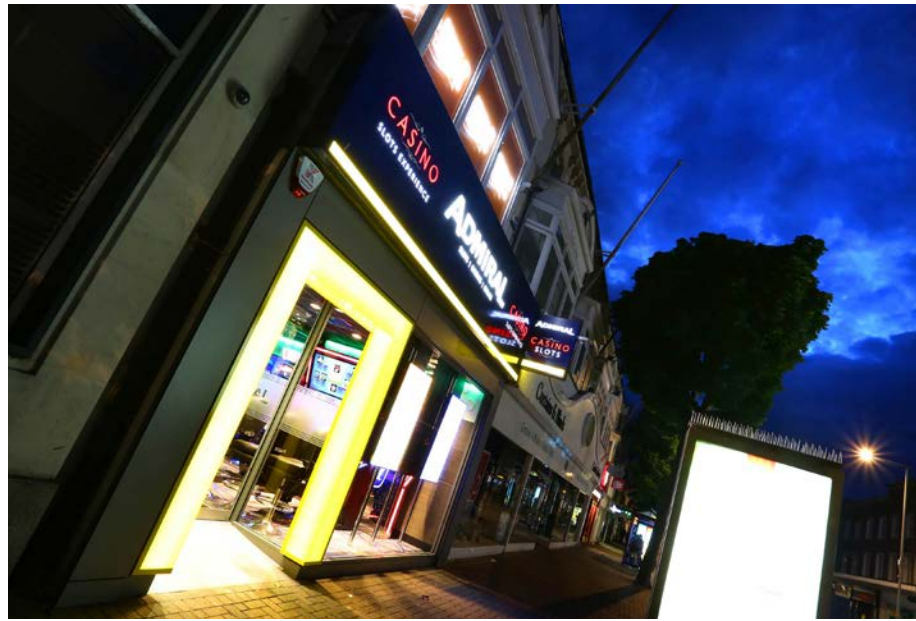
dem Markt und darüber hinaus den Vertrieb der elektronischen Live Gaming-Produkte (NOVO LINE Novo Unity™ II) wieder vom vorherigen Distributionspartner übernommen und konnten auch hier deutliche Zuwächse generieren. Mit elektronischen Live Games und B1-Slots liegt unser Casino-Marktanteil also nun über 50 Prozent. Wir arbeiten kontinuierlich an Innovationen in Bezug auf Spiele und Gehäuse und wir sind überzeugt davon, dass wir im Falle einer Anhebung der zulässigen Gerätezahlen für die britischen Casinos hervorragend aufgestellt sind.

**CI:** Was ist der Grund für das aktuelle Wachstum bei den Slots?

**ZM:** Wir sind damals mit der GAMINATOR®-Maschine auf Basis der Coolfire™ II-Plattform und einer ganzen Reihe neuer Spiele auf den Markt gekommen. Wir haben es einfach ausprobiert und die Performance war hervorragend. Das war ein Quantensprung im Produktangebot und wir hatten viele Stammspieler. Diese Basis haben wir über einige Jahre hinweg aufgebaut. In der Folge etablierte sich der Super-V\* GAMINATOR® sehr schnell mit einer soliden Spielerbasis. Infolgedessen haben wir deutlich mehr Geräte verkauft und dann die etwas größere Gehäusevariante mit der NOVO LINE™-Plattform auf den Markt gebracht. Die alten Spiele sind geblieben und wurden auf HD aufgerüstet. Einige neue Spiele wurden hinzugefügt und dazu kam die Einführung der downloadable Netzwerklösung aServe™. Sie verfügt über ein hervorragendes Reporting-Modul, das die gesamte Performance eines Betriebs in Echtzeit abbilden kann. Inzwischen sind mehr als 1.000 Casino-Geräte in Großbritannien mit aServe™ verbunden – das ist ein Drittel der britischen B1-Geräte.

**CI:** Historisch gesehen war der britische Markt gegenüber neuen Technologien stets aufgeschlossen. Es ist in einem verhältnismäßig kleinen Land auch relativ einfach, eine flächendeckende Streuung zu erzielen. Sind diese Bedingungen bei neuen Entwicklungen auch für Sie von Vorteil?

**ZM:** Wir hatten große Erfolge auf dem Casino-Markt und wir schätzen die UK-Kunden ganz besonders – sowohl die großen Casino-Gruppen, als auch die kleineren Betreiber. Denn trotz der Einschränkungen durch die limitierten Gerätezahlen sind sie wirklich daran interessiert, sich zu differenzieren, neue Technologien auszuprobieren und das Beste aus den verfügbaren Möglichkeiten zu machen – und sie sind extrem innovationsfreudig. Es sind die zukunftsorientierten Kunden wie Grosvenor und Aspers, die uns stets dazu ermutigen, Neues in unser Angebot einzubringen; und so bieten wir neue Signage-Lösungen, helfen, den Look des Gaming-Floors aufzupeppen, eigene Zonen und Bereiche zu schaffen, unterschiedliche Gehäuse. Die Kunden schätzen das, und statt nur ein alleinstehendes Stück Equipment zu kaufen, haben





**Die Bedürfnisse der Branche entwickeln sich laufend. Anforderungen werden selten einfacher, sondern stets komplexer.**

*Zane Mersich,  
CEO NOVOMATIC UK*

sie künftig Zugang zu der laufend wachsenden NOVOMATIC-Spielebibliothek. Damit wird die Hardware zukunftssicher – denn mit aServe™ wird monatlich ein neues Spiel hinzugefügt und das Interesse bleibt stabil. Wir können über das Netzwerk unsere Geräte ferngesteuert warten und wenn es einmal nicht funktionieren sollte, dann können wir den Techniker über Ferndiagnose unterstützen. Wir haben eine enge Zusammenarbeit mit einem großartigen Team aus Technikern, Software-Support-Mitarbeitern bis hin zu den Kollegen im Headquarter in Österreich.

**CI:** Die Übernahme von Ainsworth durch NOVOMATIC könnte ein weiteres Meisterstück werden...

**ZM:** Astra Games ist aktuell der Vertriebsarm für Ainsworth-Geräte in Europa. Ainsworth ist eine wunderbare Gelegenheit für den NOVOMATIC-Konzern. Beide Unternehmen werden enorm von dieser Übernahme profitieren. Zur Zeit warten wir die behördlichen Überprüfungen ab und hoffen, dass diese bis zum Jahresende abgeschlossen sein werden und wir schließlich die Mehrheit der Anteile übernehmen.

Ainsworth UK wurde in Astra integriert, gemeinsam mit den Exklusivrechten zum Vertrieb der Produkte in Europa. Langfristig werden wir als Mehrheits Eigentümer von der Zusammenarbeit beider Unternehmen stark profitieren.

**CI:** Also wird die Marke Ainsworth weiter existieren?

**ZM:** Ja. Im Rahmen der Expansion im AGC-Segment erweitert es unsere Produktpalette und bietet den Kunden mehr Abwechslung. Die Bedürfnisse der Branche entwickeln sich laufend.

Anforderungen werden selten einfacher, sondern stets komplexer. Die Gäste wollen Neues erleben. Betrachten wir den Multigame-Sektor oder aServe™: hier wird monatlich ein neues Spiel gelauncht. aServe™ ist gerade in den Niederlanden angekommen und wir werden sehen, dass das Produkt auch darüber hinaus überall dort erfolgreich sein wird, wo der Markt eine Notwendigkeit dafür hat. Ich bin davon überzeugt, dass man niemals zu viele Produkte anbieten kann.

Alles was wir tun, ist stets fokussiert, durchdacht und gemäß spezifischen Anforderungen maßgeschneidert. Produkte werden nicht einfach produziert, in der Hoffnung, dass sie dann im Markt schon irgendwie funktionieren werden. In die Entwicklung fließen umfassende Überlegungen ein – ganz besonders dann, wenn man in einen Bereich vordringt, in dem man noch über keine oder wenig Erfahrung verfügt. Selbst als Marktführer muss man seine Position konsequent durch Innovationen verteidigen. Wir müssen dem Kunden etwas Neues vorlegen, neue Konzepte und neues Design – aber nicht Neues zum Selbstzweck, sondern weil es die Gäste begeistern wird. Und das zählt letztlich für unsere Endkunden.

**CI:** Dann scheint die Zukunft für NOVOMATIC UK weiteren Erfolg zu versprechen...

**ZM:** Wir sind mit dem Business in UK sehr zufrieden. Wir haben eine ideale Balance zwischen dem produzierenden und dem operativen Geschäftssegment und der jeweilig entsprechend sinnvollen Gewichtung und Beschaffenheit erzielt. Damit sind wir auch für die Zukunft hervorragend aufgestellt. Wir haben uns über die Jahre hinweg eine solide Basis auf dem britischen Markt erarbeitet und können uns nun vermehrt auf organisches Wachstum konzentrieren.



# WINNING TECHNOLOGY



**NOVOMATIC**  
Gaming innovation starts here.

This is what our brand ambassador Niki Lauda stands for. Because above all, we owe our success as one of the leading international gaming technology groups to an innovative strength that is continually developed at our headquarters in Austria, as well as at the 20 technology centers and 12 production sites around the globe.

More information on [www.novomatic.com](http://www.novomatic.com)

# “NOVOMATIC lives its Responsibility”

In their role as Members of the NOVOMATIC Supervisory Board, Barbara Feldmann and Martina Kurz deal intensively with the subject of Corporate Responsibility (CR). In this interview, they explain why NOVOMATIC plays a pioneering role in this area and why responsibility is more than just a slogan for the company.



**CR is a top priority at NOVOMATIC. However, CR must be authentic, and never a half-hearted attempt.**

**We actively live CR, with a corporate philosophy that involves all levels of the hierarchy – because all answers to social questions have to be deeply rooted in the corporate philosophy. We are striving to assume a proactive pioneer role, for example in the area of diversity.**

*Barbara Feldmann,  
Member of the NOVOMATIC  
Supervisory Board*

**The World of Gaming:** *In many jurisdictions, the gaming industry is a strictly regulated and government-controlled area of business. What differentiates NOVOMATIC from other suppliers in this field?*

**Martina Kurz:** We are convinced that the state should play a supervisory role for the gaming industry and provide a fair and transparent regulatory framework for this business. On the one hand, this ensures a market with fair and reliable providers that players can trust, and on the other hand, it increases the chances of problematic gaming behavior being recognized at an early stage by means of an appropriate set of preventive measures. We have a very positive attitude towards regulated markets.

**TWOG:** *Why do you consider state-regulated markets to be positive?*

**Barbara Feldmann:** It is very desirable to meet our competitors within a clearly defined regulatory framework. Of course, this also entails the risk of over-regulation, which might lead some players to move into less controllable or even illegal forms of gaming. But NOVOMATIC is working intensively on the improvement of player protection through effective measures in all markets and product segments. ‘Entertainment with Responsibility’ is a credo that we feel very much committed to. After all, we provide a leisure offering, and our customers are supposed to really get pleasure from it.

**MK:** In particular, our technical know-how is a basic prerequisite that allows us to measure the actual utilization of the gaming offer and eventually enables us to recognize potentially problematic player behavior patterns. Our technical possibilities, decades of experience and close cooperation with player protection experts clearly distinguish us as a provider of responsible and safe gaming.

**TWOG:** *NOVOMATIC has developed guidelines such as the ‘Responsible Gaming Codex’ and the ‘Responsible Betting Codex’. What are these about?*

**BF:** It is simply a matter of living our responsibility. An important issue is the protection of minors. We guarantee fair conditions for gaming and provide a form of entertainment the guest can control at all times. NOVOMATIC is confronted with various regulatory frameworks and requirements, internationally as well as within the Austrian market. We always aim for a proactive approach and strive to apply effective player protection measures wherever they are sensible and legitimate. A good example is the implementation of an access control system in our Austrian gaming operations that clearly exceeds the statutory requirements and which is a paragon model for the protection of minors.

**MK:** The underlying focus of all these measures is the encouragement of the player’s personal responsibility. We do not patronize, but we support the player if necessary to ensure entertaining and safe gaming. Based on our experience in various strictly regulated markets, we know which measures are effective for the protection of players and minors, and we can adapt them individually to the guest.

**TWOG:** *How do you maintain your position as a ‘Responsible Gaming’ pioneer?*

**BF:** For NOVOMATIC, Responsible Gaming means the guest can expect conditions that are fair, transparent and secure. Of course, this also includes player protection measures, but it goes beyond that. Effective systems and measures form the basis. Therefore, we are continuously working on further improvement in this area, through the development of innovative measures, the exchange of best practices within the Group, further development of our guidelines and close cooperation with external experts and stakeholders.



**Recruitment expert Martina Kurz joined NOVOMATIC as a Member of the Supervisory Board in September 2014.**

vities under the tagline 'Active in the community'. Long-term sponsorships, donations that really make a difference and the promotion of projects that encourage the voluntary commitment of our employees are always in focus. Our employees are our most valuable asset. These activities are part of our strategic responsibility and sustainability management.

**TWOG:** *CR is gaining significance, especially for capital-market-oriented businesses. The legislator demands more transparency. How do you deal with that?*

**MK:** We are acting out of conviction in this field and have developed our commitment strongly in recent years. Corporate responsibility and the implementation of CR measures are demanded by legislators, customers, our existing as well as future employees, and by the general public. We are profoundly interested in the further development of this dialogue and exchange with our stakeholders.

**BF:** We are currently striving for a clearer structuring for our numerous corporate responsibility activities worldwide, a stronger communication of Good Practice within the Group, an increase of the transparency with regards to the effectiveness of our measures and the further development of an open and mutually beneficial dialogue with our stakeholders. We are convinced that this path will further strengthen our position as the leading Austrian-based player in the gaming industry. Wherever NOVOMATIC operates, credible and authentic Corporate Responsibility must transpire.

**TWOG:** *Corporate responsibility is more than just player protection. Where else does your focus lie?*

**MK:** That's correct. 'Responsible Entertainment' is only one of five main subjects of our Corporate Responsibility strategy. We also implement measures in the following areas: 'Enjoy working with us' encompasses all activities related to staff education and training, occupational safety and health management, diversity of our employees and work-life balance. 'Corporate Governance' comprises a catalogue of measures in the areas of compliance, data protection and the implementation of our Code of Conduct for employees and suppliers. We meet stringent legal requirements and set equally high expectations for our employees and our suppliers.

**BF:** 'Going green' is a set of measures aimed at the reduction of our ecological footprint, i.e. energy and resource efficiency, waste and sewage avoidance, as well as the refurbishment of our products. As a manufacturing company with a production depth of more than 90 percent, ecological sustainability is of significant importance. Last but not least, we show our commitment as a responsible and active part of society with a range of acti-

**TWOG:** *The Austrian federal government plans to implement a mandatory 30% women's quota for Supervisory Boards. What is your position towards this gender policy?*

**MK:** For NOVOMATIC this is not an issue. We have a women's quota of 60 percent in the Supervisory Board and no legal framework was required for this to happen.

**BF:** I fully agree. A Supervisory Board needs to bring the right people together, who with their competence serve the company best. And at NOVOMATIC it works very well.



**I consider NOVOMATIC to be a very generous company. We are very employee-oriented and offer challenging career prospects. We promote – but we also demand.**

*Martina Kurz,  
Member of the NOVOMATIC  
Supervisory Board*



# „NOVOMATIC lebt die Verantwortung“

Mag. Barbara Feldmann und Mag. Martina Kurz beschäftigen sich als Aufsichtsrätinnen intensiv mit dem Thema Corporate Responsibility (CR). Warum NOVOMATIC eine Vorreiterrolle einnimmt und Verantwortung für das Unternehmen kein Schlagwort ist, erklären beide im Interview.

**The World of Gaming:** Der Glücksspielmarkt ist in vielen Ländern eine staatlich streng regulierte und kontrollierte Branche. Wodurch unterscheidet sich NOVOMATIC von anderen Anbietern?

**Kurz:** Wir sind der Überzeugung, dass der Staat in der Gaming-Branche eine ordnende Rolle spielen und faire, transparente Rahmenbedingungen für die Unternehmen vorgeben muss. Das bietet einerseits den Spielteilnehmern die Sicherheit, dass Anbieter fair und zuverlässig sind und andererseits die Chance, durch geeignete Maßnahmen möglicherweise problematisches Spielverhalten frühzeitig erkennen zu können. Außerdem stehen wir regulierten Märkten sehr positiv gegenüber.

**TWOG:** Wieso finden Sie staatlich regulierte Märkte positiv?

**Feldmann:** Es ist erstrebenswert, Mitbewerbern in einem klar definierten rechtlichen Rahmen zu begegnen. Natürlich birgt das die Gefahr der Überregulierung, in deren Konsequenz Spielteilnehmer zu wenig kontrollierbaren oder gar illegalen Angebotsformen abwandern. Wir hingegen beschäftigen uns in allen Märkten und Produktsegmenten intensiv damit, den Spielerschutz durch effektive Maßnahmen weiter zu erhöhen. ‚Entertainment mit Verantwortung‘ ist für uns ein gelebtes Credo. Im Endeffekt bieten wir Freizeitgestaltung an, die Kunden sollen ihre Zeit bei uns genießen.

**Kurz:** Vor allem unser technisches Know-how bietet die Voraussetzung dafür, die tatsächliche Inanspruchnahme des Glücksspielangebots und etwaig problematisches Spielerverhalten zu erkennen. Unsere technischen Möglichkeiten, jahrzehntelange Erfahrung und die Zusammenarbeit mit Experten im Spielerschutz, positionieren uns klar als Anbieter von verantwortungsvollem und sicherem Glücksspiel.

**TWOG:** NOVOMATIC hat Leitlinien wie den ‚Responsible Gaming Codex‘ oder den ‚Responsible Betting Codex‘ entwickelt. Worum geht es dabei?

**Feldmann:** Es geht schlichtweg darum, Verantwortung zu leben. Dabei ist insbesondere der Jugendschutz ein wichtiges Thema. Wir garantieren faire Spielbedingungen und ermöglichen ein für den Kunden kontrollierbares Entertainment. NOVOMATIC ist in den verschiedensten Staaten und auch innerhalb Österreichs mit unterschiedlichen gesetzlichen Rahmenbedingungen und Anforderungen konfrontiert. Wir versuchen, zusätzlich proaktiv zu sein und effektive Maßnahmen zu treffen, wo diese sinnvoll und erlaubt sind. Ein Beispiel dafür ist, dass die Umsetzung der Zutrittsbestimmungen in unseren österreichischen Automatensalons deutlich über den gesetzlichen Anforderungen liegt. Dadurch ist das Thema ‚Jugendschutz‘ vorbildlich geregelt.

**Kurz:** NOVOMATIC legt bei allen Maßnahmen den Fokus darauf, die Selbstverantwortung des Spielers zu unterstützen. Wir bevormunden nicht, sondern unterstützen bei Bedarf den Spieler, um ein unterhaltsames und sicheres Spiel zu gewährleisten. Aufgrund unserer Erfahrung in streng regulierten Märkten wissen wir, welche Maßnahmen zum Spieler- und Jugendschutz wirkungsvoll sind und können diese individuell auf den Spielteilnehmer anpassen.

**TWOG:** Wie können Sie sicher sein, Ihre Vorreiterrolle im ‚Responsible Gaming‘ zu halten?

**Feldmann:** Responsible Gaming bedeutet für uns, dass der Kunde bei uns Fairness, Transparenz und Sicherheit erwarten kann. Natürlich beinhaltet das auch Maßnahmen im Spielerschutz, geht aber darüber hinaus. Dabei bilden effektive Systeme und Maßnahmen die Grundlage. Deshalb arbeiten wir kontinuierlich an der Weiterentwicklung in



**NOVOMATIC ist in meinen Augen ein ausgesprochen großzügiges Unternehmen. Wir sind sehr mitarbeiterorientiert und bieten herausfordernde Karriereperspektiven. Wir fördern – aber wir fordern auch.**

Martina Kurz,  
Member of the NOVOMATIC  
Supervisory Board





diesem Bereich, durch die Entwicklung innovativer Maßnahmen, Austausch von Good-Practice im Konzern, Weiterentwicklung unserer Richtlinien und Zusammenarbeit mit externen Experten und Stakeholdern.

**TWOG:** *Corporate Responsibility ist mehr als Spielerschutz. Welche Akzente setzen Sie noch?*

**Kurz:** Stimmt. ‚Responsible Entertainment‘ ist nur eines von fünf Handlungsfeldern unserer Corporate Responsibility-Strategie. Daneben setzen wir Maßnahmen in folgenden Bereichen: ‚Enjoy working with us‘ umfasst alle Aktivitäten im Bezug zur Aus- und Weiterbildung, Arbeitssicherheit und Gesundheitsmanagement, Vielfalt unserer Mitarbeiter, oder der Work-Life-Balance. Unter ‚Corporate Governance‘ setzen wir Schritte im Bereich Compliance, dem Datenschutz sowie der Umsetzung unseres Codes of Conduct bei Mitarbeitern und Lieferanten. Wir erfüllen strenge gesetzliche Anforderungen und setzen ebenso hohe Erwartungen an unsere Mitarbeiter und Lieferanten.

**Feldmann:** Das Handlungsfeld ‚Going green‘ bezeichnet alle Maßnahmen hinsichtlich der Verringerung unseres ökologischen Fußabdrucks, also

Energie- und Ressourceneffizienz, Abfall- und Abwassermeidung oder Refurbishment unserer Geräte. Als produzierendes Unternehmen mit einer Fertigungstiefe von mehr als 90 Prozent kommt der ökologischen Nachhaltigkeit eine hohe Bedeutung zu. Nicht zuletzt zeigen wir im Handlungsfeld ‚Active in the community‘ unser Profil als verantwortungsvoller und aktiver Teilnehmer der Gesellschaft. Langfristige Sponsorings, wirkungsvolle Spenden und die Förderung von Projekten durch das freiwillige Engagement unserer Mitarbeiter stehen dabei immer im Mittelpunkt. Die Mitarbeiter sind unser wertvollstes Kapital. Diese Aktivitäten sind ein Teil unseres strategischen Verantwortungs- und Nachhaltigkeitsmanagements.

**TWOG:** *CR gewinnt gerade bei kapitalmarkt-orientierten Unternehmen stark an Bedeutung. Der Gesetzgeber möchte mehr Klarheit. Wie gehen Sie damit um?*

**Kurz:** Wir agieren hier aus Überzeugung und haben uns diesbezüglich in den letzten Jahren stark weiterentwickelt. Die Verantwortung und die Umsetzung von Maßnahmen werden von Gesetzgebern, Kunden, unseren bestehenden und zukünftigen Mitarbeitern sowie der Öffentlichkeit eingefordert. Wir haben hohes Interesse uns im Austausch mit unseren Stakeholdern auf diesem Weg weiterzuentwickeln und fördern auch diesen Dialog.

**Feldmann:** Wir arbeiten beispielsweise daran unsere zahlreichen weltweiten Corporate Responsibility-Aktivitäten zu strukturieren, Good-Practice im Konzern zu kommunizieren, die Transparenz zur Wirksamkeit unserer Maßnahmen zu erhöhen und den offenen und konstruktiven Dialog mit unseren Stakeholdern weiterzuentwickeln. Wir sind überzeugt, dass dieser Weg unsere Position als weltweiter Top-Player der Gaming Branche mit österreichischen Wurzeln weiter stärken wird. Wir wollen, dass überall wo NOVOMATIC tätig ist, gelebte und glaubhafte Verantwortung passiert.

**TWOG:** *Die Bundesregierung will eine 30-prozentige Frauenquote in Aufsichtsräten gesetzlich verankern. Was denken Sie dazu?*

**Kurz:** Bei NOVOMATIC ist das kein Thema. Wir haben im Aufsichtsrat eine Frauenquote von 60 Prozent. Dafür waren auch keine gesetzlichen Rahmenbedingungen notwendig.

**Feldmann:** Ich kann dem nur zustimmen. Wichtig ist, dass die für das Unternehmen richtigen Leute mit der passenden Kompetenz zusammenkommen. Bei NOVOMATIC funktioniert das sehr gut.

**Vienna-based Strategy Consultant and Cultural Manager Barbara Feldmann joined the NOVOMATIC Supervisory Board in September 2014.**



**CR genießt bei NOVOMATIC einen hohen Stellenwert. Allerdings muss CR authentisch sein, kein ‚Mascherl‘, das man sich nebenbei umhängt.**

**Wir leben CR, das bedeutet, bei uns sind alle Hierarchiestufen aktiv involviert. Denn die Antworten auf gesellschaftliche Fragen gehen in erster Linie von den Unternehmen aus. Wir bemühen uns, hier eine aktive Vorreiterrolle einzunehmen, beispielsweise im Bereich Diversity.**

*Barbara Feldmann,  
Member of the NOVOMATIC  
Supervisory Board*



# Wiener Börse Preis: NOVOMATIC successful in the category ‘Corporate Bonds’

**On June 1, NOVOMATIC’s 7-year benchmark bond, which was issued in 2016 with a volume of EUR 500 million, was awarded at the 10th Vienna Stock Exchange Awards (Wiener Börse Preis) in the category ‘Corporate Bonds’.**

The Vienna Stock Exchange Awards are a joint initiative of leading players in the Austrian capital market. For the 10th time, a jury of experts from the Austrian Association for Financial Analysis and Asset Management (ÖVFA) has evaluated companies that are listed on the Vienna Stock Exchange according to three categories: ATX, Small & Mid Cap and Corporate Bonds.

Fritz Mostböck, ÖVFA Chairman and Head of Group Research at Erste Group Bank AG, explained the criteria according to which the ‘Corporate Bond’ Award is assigned: “The analysis for the Corporate Bond Award looks at aspects such as a company’s annual report, the information and communication policy towards analysts and available ratings.” Ranked third behind the bonds of CA Immo AG

and Buwog, the ‘Corporate Bond Award 2017’ is the first such award for the bond of NOVOMATIC AG. Issued in 2016, the NOVOMATIC AG corporate bond was issued as part of the approved EUR 2 billion issuance programme that was rated with a BBB (stable outlook) rating by the international rating agency Standard & Poor’s. Not only was it the first benchmark bond from NOVOMATIC, but also the first of an Austrian company in 2016. The bond received huge interest among institutional investors, a fact that was reflected in a more than six-fold excess application for the order book.


NOVOMATIC constantly observes developments in the financial markets, said Harald Neumann, CEO NOVOMATIC AG: “For every company the size of the NOVOMATIC Group, it is customary



**Left to right: Managing Director of the Equity Forum Karl Fuchs, NOVOMATIC CFO Peter Stein, NOVOMATIC CEO Harald Neumann and Secretary General of the Association of Austrian Investment Companies Dietmar Rupar.**

for the Management Board to evaluate various financing structures and options at regular intervals. NOVOMATIC has made a number of acquisitions throughout the recent years and has invested several hundred million euros in 2016 alone. We have been active in the corporate bond market for several years and have a BBB rating. Although the business activities of the NOVOMATIC Group are already financed for the year 2017, the company

will continue to examine further financing alternatives, including capital market transactions.”

The ‘Corporate Bond Award’ was presented to CEO Harald Neumann and NOVOMATIC CFO Peter Stein, by Karl Fuchs, Managing Director of the Equity Forum, and Dietmar Rugar, the Secretary General of the Association of Austrian Investment Companies. 



# Wiener Börse Preis: NOVOMATIC erstmals in der Kategorie ‚Corporate Bonds‘ ausgezeichnet

**Am 1. Juni wurde im Rahmen der Verleihung des 10. Wiener Börse Preises die 2016 mit einem Volumen von EUR 500 Millionen (Benchmark-Anleihe) begebene 7-jährige Unternehmensanleihe der NOVOMATIC AG in der Kategorie ‚Corporate Bonds‘ ausgezeichnet.**


Der Wiener Börse Preis ist eine gemeinsame Initiative führender Akteure am österreichischen Kapitalmarkt. Bereits zum zehnten Mal kürte dabei eine Fachjury der Österreichischen Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management (ÖVFA) an der Wiener Börse notierte bzw. aktive Unternehmen in drei Kategorien: ATX-, Small & Mid Cap- sowie Corporate Bonds.

Fritz Mostböck, Präsident der ÖVFA und Head of Group Research der Erste Group Bank AG, erklärt die Kriterien, nach denen der Corporate Bond-Preis vergeben wird: „Beim Corporate Bond-Preis sind Geschäftsbericht, Informations- und Kommunikationspolitik gegenüber Analysten sowie das Vorliegen eines Ratings ausschlaggebend.“

Die Anleihe der NOVOMATIC AG wurde in diesem Jahr erstmals mit dem Corporate Bond-Preis ausgezeichnet und landete auf Platz 3 hinter den Anleihen der CA Immo AG und der Buwog. Die 2016 begebene Anleihe wurde aus dem gebilligten 2 Milliarden Euro-Emissionsprogramm der NOVOMATIC AG begeben, das von der internationalen Ratingagentur Standard & Poor’s mit dem Investmentgrade-Rating BBB (stable outlook) versehen wurde. Sie war nicht nur die erste Benchmark-Anleihe von NOVOMATIC, sondern zugleich auch die erste eines österreichischen Unternehmens im Jahr 2016. Die Schuldverschreibung ist

bei institutionellen Investoren auf überaus großes Interesse gestoßen, was sich in einer mehr als sechsfachen Überzeichnung des Orderbuchs zeigte.

Seitens NOVOMATIC beobachtet man laufend die Entwicklungen auf den Finanzmärkten, bestätigt Mag. Harald Neumann, CEO der NOVOMATIC AG: „Für ein Unternehmen der Größenordnung der NOVOMATIC-Gruppe ist es üblich, dass der Vorstand in regelmäßigen Abständen verschiedene Finanzierungsstrukturen und Finanzierungsoptionen evaluiert. NOVOMATIC hat in den letzten Jahren eine Vielzahl an Akquisitionen getätigt und allein im Jahr 2016 mehrere hundert Millionen Euro investiert. Die Gesellschaft ist seit mehreren Jahren im Anleihemarkt aktiv und hat ein BBB-Rating. Wengleich die Geschäftsaktivitäten der NOVOMATIC-Gruppe für das Jahr 2017 bereits ausfinanziert sind, wird die Gesellschaft auch in Zukunft weitere Finanzierungsalternativen, inklusive Kapitalmarkttransaktionen, prüfen.“

Die Auszeichnung wurde von Mag. Karl Fuchs, dem Geschäftsführer des Aktienforums, und Mag. Dietmar Rugar, dem Generalsekretär der Vereinigung österreichischer Investmentgesellschaften, an Mag. Harald Neumann und Mag. Peter Stein, CFO der NOVOMATIC AG, überreicht. 





## DIE EXKLUSIVEN CROWN MULTIGAMER

---

# ANGENEHM. CROWN ERHÖHT DIE FRAUENQUOTE.

Seit der Einführung des ersten Slant-Top im Jahr 2007 zieht die Marke Crown verstärkt die weiblichen Gaming-Fans an. Die exklusiven Multigamer erfüllen höchste Ansprüche an Qualität, Seriosität sowie Spielvergnügen und bieten ein hochwertiges Ambiente, das die Damen zum ungestörten Verweilen einlädt. Sprechen Sie mit uns über die passgenaue Crown Aufstellung und genießen Sie die Vorzüge einer neuen Gästestruktur in Ihrer Spielhalle. [www.crown-multigamer.de](http://www.crown-multigamer.de)

---

CROWN. SPIELEN IN DER KÖNIGSKLASSE.



Wir unterstützen



# NOVOMATIC lines up products for Entertainment Arena Expo

Returning to Bucharest for the eleventh edition of the Entertainment Arena Expo (EAE), NOVOMATIC will take centre stage at the Romanian trade show to display a complete range of products for Central and Eastern European gaming markets. On Stand #201 at the Romexpo Fair Ground in Bucharest, NOVOMATIC will display its latest product innovations for the market.



As the leader in the Romanian casino market with more than 60% floor share, the NOVOMATIC brand is well established in the country, as new products are launched that enhance the gaming experience. Visitors to the Entertainment Arena Expo 2017 on September 4-6 will have the chance to see the latest product highlights and understand first-hand why NOVOMATIC products continue to be top performers.

New for the market is the GAMINATOR® Scorpion cabinet that will be on display with the Impera Line™ HD Edition 5 game mix. The successor to the GAMINATOR™ that is highly popular in Romania and surrounding markets, the new cabinet is compatible with a vast array of NOVOMATIC content and, set in a matte black finish with first-class graphics and game-dependent LED glow, has a high visual appeal.

Product highlights also include the international hit DOMINATOR®, IMPERATOR™ S3, NOVOSTAR™ II and NOVOSTAR™ SL3 cabinets featuring a selection of classic and new games such as Book of Ra™, Dolphin's Pearl™, Amazon's Diamonds™ and Upward™. From the V.I.P. cabinet suite is the V.I.P. Lounge™ that offers a space-optimized lounge format and will present a range of market-leading game titles.

Specific areas will be used to display TIP&CASH terminals that

have been making their way into sports betting operations throughout Romania. Another area will be used for the Ainsworth brand highlighting the A600° and Multi Win 14 game mix featuring a 2-level mystery progressive jackpot. In addition guests are invited to enjoy a great variety of special contests, prizes and awards that will take place on the NOVOMATIC Stand #201 over the three-day event.

Valentin Adrian Georgescu, CEO NOVOMATIC Romania, said: "Entertainment Arena Expo is undeniably the most important annual event of the gaming industry in Romania. For NOVOMATIC, the presence at this exhibition, which brings together the largest producers, distributors and decision makers in the industry, has always created the perfect professional setting to present the group's top innovations. NOVOMATIC is an ever-evolving group of companies that embraces innovation to make a real difference in gaming by offering first-class product brands and services both for B2B and B2C sectors. Our best-selling collections of games are favorites to millions of fans globally and in Romania, they've continued to be the first choice for entertainment for more than two decades." 



**NOVOMATIC**  
ROMANIA

# NOVOMATIC stellt Produkte für die Entertainment Arena Expo vor

**NOVOMATIC kehrt zum bereits 11. Mal auf die Entertainment Arena Expo (EAE) nach Bukarest zurück und wird auf der rumänischen Glücksspielmesse das komplette Produktportfolio für die zentral- und osteuropäischen Märkte zeigen. Im Zentrum des Romexpo-Messegeländes in Bukarest wird der NOVOMATIC-Messestand Nr. 201 die neuesten Produktinnovationen präsentieren.**

Die Marke NOVOMATIC ist als Marktführer im rumänischen Casino-Segment mit mehr als 60% Marktanteil auf den Gaming Floors des Landes und laufend neuen Produkten, die das Spielerlebnis weiter verbessern, bereits hervorragend etabliert. Vom 4. bis 6. September haben die Besucher der Entertainment Arena Expo 2017 wieder Gelegenheit, die neuesten Produkt-Highlights zu prüfen und herauszufinden, warum NOVOMATIC-Produkte weiterhin Top-Performer sind.

Neu für den Markt ist das GAMINATOR® Scorpion-Gehäuse, das mit dem Spielmix Impera-Line™ HD Edition 5 zu sehen sein wird. Als Nachfolger des legendären GAMINATOR™, der in Rumänien sowie den umliegenden Märkten nach wie vor große Popularität genießt, ist das neue Gehäuse mit einer Vielzahl von NOVOMATIC Content kompatibel und übt mit seinem mattschwarzen Finish, erstklassigen Grafiken und dem spielabhängigen LED-Glow eine hohe Anziehungskraft aus.

Weitere Produkt-Highlights auf der Messe sind die international erfolgreichen DOMINATOR®, IMPERATOR™ S3, NOVOSTAR® II und NOVOSTAR™ SL3 -Gehäuse mit einer Auswahl an klassischen und neuen Spielen wie Book of Ra™, Dolphin's Pearl™, Amazon's Diamonds™ und Upward™. Aus der V.I.P.-Gehäuserreihe wird die V.I.P. Lounge™ im raumoptimalen Lounge-Format mit einer Reihe führender Spieletitel ausgestellt.

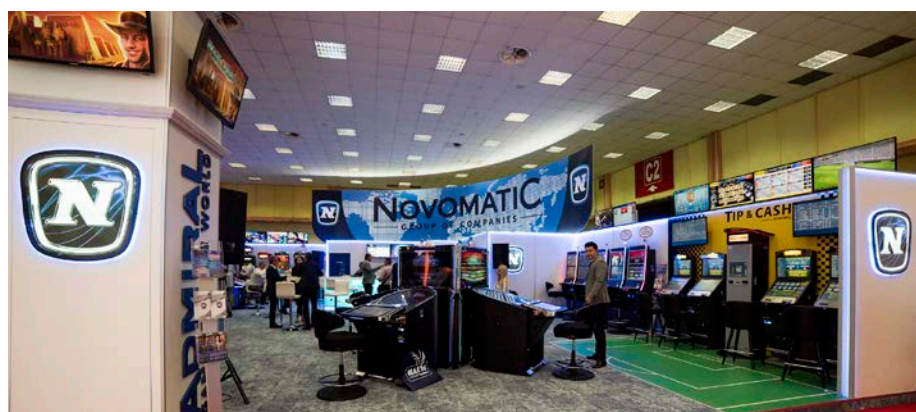
Außerdem werden TIP & CASH-Wett-Terminals auf dem Messestand zu sehen sein, die aktuell in den rumänischen Sportwetten-Standorten eingesetzt werden. Ein weiterer Bereich ist für die Marke Ainsworth vorgesehen, um die A600® sowie den Multi Win 14-Spielmix mit einem 2 Level Mystery Progressive Jackpot vorzustellen. Darüber hinaus

sind die Besucher herzlich eingeladen, an einer Reihe von Spielen mit Preisen und Gewinnen teilzunehmen, die auf dem NOVOMATIC Messestand Nr. 201 während dem dreitägigen Event stattfinden werden.

Valentin Adrian Georgescu, CEO von NOVOMATIC Romania: „Die Entertainment Arena Expo ist zweifellos der wichtigste jährliche Gaming-Event in Rumänien, der alle großen Produzenten, Distributoren und Entscheidungsträger der Branche zusammenbringt. Für NOVOMATIC schafft die Messe stets einen idealen Rahmen, um die Top-Innovationen der Gruppe zu präsentieren. NOVOMATIC ist eine sich ständig weiterentwickelnde Unternehmensgruppe, die durch kontinuierliche Entwicklung und Innovation erstklassige Produktmarken und Dienstleistungen sowohl für das B2B- als auch für das B2C-Segment bereitstellt. Unsere Spielebestseller haben Millionen von Fans weltweit, und in Rumänien sind sie seit mehr als zwei Jahrzehnten die erste Wahl, wenn es um Gaming Entertainment geht.“



**NOVOMATIC at EAE 2016.**



# NOVOMATIC: Darts against cardiac death

**On June 23, the two-time and current darts world champion Michael van Gerwen aka 'Mighty Mike' gave a performance of his extraordinary talent at ADMIRAL Arena Prater to help collect funds for a good cause that is close to everyone's heart.**

PULS is a voluntary association that was founded in 2009 to take up the fight against sudden cardiac death. The aim is to raise awareness about the paramount importance of first aid action – since what happens until the ambulance arrives can make the difference between life and death.

Every year sudden cardiac deaths claim more than 12,000 lives in Austria. Only eleven out of every 100 patients in Austria survive a sudden cardiac arrest that occurs outside a medical facility. The chance of survival for an unconscious patient decreases by about ten percent with every minute that passes. Immediate first aid administered by laymen before the emergency rescue services arrive is often the only way to revive a patient. Simple skills and techniques can make a big difference and increase the chances of survival to more than 70 percent.

To turn Austria step-by-step into 'heart-safe' territory, it takes not only courageous first-aiders but also a comprehensive network of publicly available defibrillators. To achieve this goal, PULS cooperates with emergency organizations, universities, professional societies, as well as partners in the medical technology industry.

To actively support this commitment, a darts duel with the two-time and current darts world champion Michael van Gerwen aka 'Mighty Mike' took place on June 23 in Europe's biggest sports bar, ADMIRAL Arena Prater. In the process of the event, public figures from the worlds of business, politics and the media joined a darts competition – among them Bettina Glatz-Kremsner (Casinos Austria AG), General Karl Mahrer (Landespolizeidirektion Wien) and Stefan Sittler-Koidl (Wiener Praterverband). Mighty Mike coached the contestants enthusiastically with his professional tips and tricks.



After the tournament, three guests from the audience were given a chance to directly match themselves with 'Mighty Mike' and, should they defeat him, increase the donation total. One guest and enthusiastic hobby darts player actually managed to win the duel with 'Mighty Mike' and hence to double the donation.

At the end of the day, NOVOMATIC CEO Harald Neumann finally handed over a cheque amounting to EUR 10,000 to Prof. Harry Kopietz on the behalf of the PULS Association for the fight against sudden cardiac death.

The auction of a 'Mighty Mike' training shirt, which will henceforth find its place on display in ADMIRAL Arena Prater, yielded additional funds for the good cause. "As one of the world's top-tier gaming technology groups and a leading Austrian enterprise, NOVOMATIC embraces its social

**Bottom:**  
**NOVOMATIC CEO Harald Neumann joins the contest.**  
**Right page:**  
**A public defibrillator in Vienna.**







responsibility and has a strong commitment to social concern. The PULS association, with its commitment to raising public awareness and spreading information, plays a major role in the fight against sudden cardiac death. I would like to thank all those who have contributed this considerable donation sum," said Neumann as he handed over the cheque.



# NOVOMATIC: Mit Darts gegen den Herztod

**Am 23. Juni 2017 gastierte der amtierende zweifache Darts-Weltmeister Michael van Gerwen alias ‚Mighty Mike‘ in der ADMIRAL Arena Prater in Wien und präsentierte sein außerordentliches Talent, um Spenden für einen guten Zweck zu sammeln, der jedermann am Herzen liegt.**

Der 2009 ehrenamtlich gegründete Verein ‚PULS – Verein zur Bekämpfung des plötzlichen Herztodes‘ engagiert sich im Kampf gegen den plötzlichen Herztod. Ziel ist es, Bewusstsein darüber schaffen, wie wichtig das Engagement von Ersthelfern ist. Denn die Zeit bis zum Eintreffen professioneller Hilfe kann zwischen Leben und Tod entscheiden.

Der plötzliche Herztod fordert in Österreich jährlich mehr als 12.000 Menschenleben. Nur elf von 100 Patienten überleben in Österreich einen plötzlichen Herzstillstand, der außerhalb medizinischer Einrichtungen eintritt. Bei einem leblosen Patienten nimmt die Überlebenschance pro



Minute um etwa zehn Prozent ab. Rasche Hilfe durch Laien bis zum Eintreffen des Rettungsdienstes ist oft die einzige Möglichkeit, Betroffene schon durch wenige Handgriffe wieder ins Leben zurückzuholen und kann die Überlebenschance auf mehr als 70 Prozent erhöhen.


Um Österreich Stück für Stück ‚herzsicher‘ zu machen, braucht es nicht nur couragierte Helfer, sondern auch ein möglichst flächendeckendes Netz an öffentlich zugänglichen Defibrillatoren. Zur Erreichung dieses Ziels kooperiert PULS mit Einsatzorganisationen, Universitäten, Fachgesellschaften sowie Partnern aus der Medizintechnik.



Um dieses Engagement aktiv zu unterstützen, fand am 23. Juni in der ADMIRAL Arena Prater, Europas größter Sportsbar, ein Darts-Duell mit dem amtierenden zweifachen Darts-Weltmeister Michael van Gerwen alias ‚Mighty Mike‘ statt. Dabei traten Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Politik und Medien – unter anderem Mag. Bettina Glatz-Kremsner (Casinos Austria AG), General Karl Mahrer (Landespolizeidirektion Wien) und Stefan Sittler-Koidl (Wiener Praterverband) – für den guten Zweck gegeneinander an. Mighty Mike unterstützte die Teilnehmer tatkräftig mit seinen persönlichen Tipps und Tricks.

Als Zugabe erhielten drei Gäste aus dem Publikum nach dem Turnier die Möglichkeit, direkt gegen Mighty Mike anzutreten und im Falle eines Sieges die Spendensumme zu erhöhen. Einem Gast und begeisterten Hobby-Darts-Spieler gelang es tatsächlich, Mighty Mike im Duell zu besiegen und die Spendensumme damit zu verdoppeln.

Bei der abschließenden Scheckübergabe konnte Mag. Harald Neumann, Vorstandsvorsitzender der NOVOMATIC AG, schließlich eine Spende in Höhe von EUR 10.000,- an Prof. Harry Kopietz zugunsten seines Vereins ‚PULS – Verein zur Bekämpfung des plötzlichen Herztodes‘ überreichen.

Bei der Versteigerung des Trikots von Mighty Mike, das von nun an seinen Platz in der ADMIRAL Arena Prater finden wird, konnten noch zusätzliche Spendengelder für den Verein PULS gesammelt werden. „Als einer der weltweit führenden Gaming-Technologiekonzerne und österreichischer Leitbetrieb übernimmt NOVOMATIC natürlich auch gesellschaftliche Verantwortung und unterstützt soziale Anliegen. Der Verein PULS trägt mit seiner Informations- und Aufklärungsarbeit maßgeblich dazu bei, die Überlebenschancen bei einem plötzlichen Herztillstand zu vervielfachen. Ich möchte allen danken, die dazu beigetragen haben, dass diese ansehnliche Summe zusammengekommen ist“, freute sich Neumann anlässlich der Scheckübergabe. 





## Jetzt noch besser!

Ihm gingen Geldscheinakzeptoren und Geldscheinwechsler voraus, deren hervorragende Leistungen weltweit Geschichte schrieben und auf deren Vermächtnis der SCR Advance entwickelt wurde.

Dieser ist mit Abstand der schnellste Geldscheinrecycler in Deutschland! Seine Annahmerate und –geschwindigkeit sind herausragend und eine Reihe von Sicherheitsmerkmalen bieten überdurchschnittlichen Manipulationsschutz. Darüber hinaus wurde der SCR Advance jetzt auch mit der allerneuesten Technologie im Annahmekopf ausgestattet – das regelmässige Verklemmen von Geldscheinen gehört damit der Vergangenheit an. Und das kommt Ihrem Betriebsergebnis zugute!

Kann der SCR Advance auch Ihr Betriebsergebnis verbessern? Bitte besuchen Sie uns unter [www.CranePI.com](http://www.CranePI.com).



# More than 700 participants attended the 6th NOVOMATIC Soccer Tournament in Serbia

**14 teams from eleven countries participated at the 6th NOVOMATIC Soccer Tournament that took place on June 24. In a dramatic final showdown, the team from the Republica Srpska eventually won the tournament.**



The 6th NOVOMATIC Soccer Tournament took place on June 24 in the town of Palić, Serbia, near the Hungarian border – in a beautiful setting near a picturesque lake.

Altogether 14 teams from Macedonia (Astra, Flamingo and ADMIRAL), Romania, Serbia (ADMIRAL and Millennium), Republica Srpska, Montenegro, Bulgaria, Croatia, Slovenia, Poland, Czech Republic, Slovakia and for the first time also from Austria fought for the title.

In the opening speech, NOVOMATIC COO DI Ryszard Presch welcomed more than 700 employees that had come to the tournament and also conveyed the greetings and best wishes of the NOVOMATIC founder Prof. Johann F. Graf. Presch continued: “This event ideally conveys the legendary spirit of the NOVOMATIC family. It distinguishes us and has helped our company achieve an unprecedented 37-year history of success.” Presch also thanked Miloš Pejić, “... the inventor of this event. Together with your team, you have developed an idea into a paradigm example for the international communication within a worldwide active group.”

As the summer sun blazed down on the soccer field, the team of the Republica Srpska eventually beat the team from Bulgaria in a dramatic final 3:0. In the contest for third place, the Millennium team from Serbia won 3:2 against the previous year’s champion Casino Flamingo from Macedonia. The Austrian team led by Captain Ronny Rother finished in a respectable 10th place. The presentation ceremony for the winning teams took place in the evening of this highly successful tournament day within a glamorous gala at the Hotel Galleria in Subotica.



**This event ideally conveys the legendary spirit of the NOVOMATIC family.**

*NOVOMATIC COO  
DI Ryszard Presch*

In the span of only six years, the soccer tournament has seen unexpected growth. Players and fans from each of the participating countries arrived in buses to this popular event, with the costs for transport, accommodation and catering covered by the NOVOMATIC Group. Miloš Pejić was highly satisfied with the event and concluded: “This year’s NOVOMATIC Soccer Tournament has exceeded all expectations and demonstrated in an impressive way the incredibly strong team spirit and cordiality among the NOVOMATIC Group – beyond all national borders.”



# Mehr als 700 Teilnehmer beim 6. NOVOMATIC-Fußballturnier in Serbien

Beim bereits 6. NOVOMATIC-Fußballturnier kämpften Ende Juni 14 Mannschaften aus elf Ländern um den Titel. In einem dramatischen Finalspiel errang in diesem Jahr die Mannschaft aus der Republika Srpska den Sieg.

Zum bereits sechsten Mal fand heuer am 24. Juni das NOVOMATIC-Fußballturnier statt. Diesjähriger Austragungsort war das an einem malerischen See gelegene Palić in Serbien, unweit der Grenze zu Ungarn.

Insgesamt 14 Mannschaften aus Mazedonien (Astara, Flamingo und ADMIRAL), Rumänien, Serbien (ADMIRAL und Millennium), Republika Srpska, Montenegro, Bulgarien, Kroatien, Slowenien, Polen, Tschechien, der Slowakei sowie erstmals auch aus Österreich kämpften um den Titel.

NOVOMATIC-COO DI Ryszard Presch begrüßte die insgesamt mehr als 700 Mitarbeiter und überbrachte die besten Grüße und Wünsche des Gründers Prof. Johann F. Graf. „Diese Veranstaltung entspricht im besten Sinne dem legendären Geist der NOVOMATIC-Familie“, so Presch weiter. „Er zeichnet uns aus und hat uns seit der Unternehmensgründung vor mehr als 37 Jahren zu einer beispiellosen Erfolgsgeschichte verholfen.“ Presch dankte auch, „... dem Erfinder dieser Veranstaltung, Miloš Pejić und seinem Team. Sie alle haben aus einer Idee in kurzer Zeit das Musterbeispiel für die internationale Verständigung und Integration innerhalb eines weltweit tätigen Konzerns geschaffen.“

Bei hochsommerlichen Temperaturen setzte sich auf dem Rasen in einem dramatischen Finalspiel schließlich die Mannschaft der Republika Srpska 3:0 gegen Bulgarien durch. Im Spiel um Platz drei siegte die Mannschaft Millennium aus Serbien 3:2 gegen den Vorjahressieger Casino Flamingo aus Mazedonien. Die von Kapitän Ronny Rother angeführte Mannschaft aus Österreich landete bei ihrer ersten Teilnahme an dem hochklassigen Turnier auf dem respektablen zehnten Platz. Die



**Diese Veranstaltung entspricht im besten Sinne dem legendären Geist der NOVOMATIC-Familie.**

*NOVOMATIC COO  
DI Ryszard Presch*

Preisverleihung an die siegreiche Mannschaft erfolgte am Abend des Turniertages im Rahmen einer glanzvollen Gala im Hotel Galleria in Subotica.

Das Fußballturnier ist innerhalb von nur sechs Jahren in einer Dimension gewachsen, die sich niemand erwarten konnte. Aus jedem der Teilnehmerländer reisten Spieler und begeisterte Fans in Bussen an. Die Kosten für Transport, Unterbringung und Verpflegung übernahm der NOVOMATIC-Konzern. Miloš Pejić, der ‚Erfinder‘ der Veranstaltung, zog zufrieden Bilanz: „Das Turnier hat heuer alle Erwartungen übertroffen und auf eindrucksvolle Weise gezeigt, wie unglaublich groß der Zusammenhalt und die freundschaftliche Verbundenheit innerhalb des Konzerns auch über alle Landesgrenzen hinaus ist.“



# Innovative Technology celebrates 25 years in business

**Innovative Technology Ltd. (ITL), the multi-award winning manufacturer of cash handling equipment, is celebrating an impressive milestone – 25 years in business. Founded in 1992 by David Bellis MBE, ITL was created to bring affordable banknote validators to the AWP market and has flourished from its Oldham roots to become one of the world-leading suppliers of cash handling equipment.**



David Bellis MBE, ITL Chairman and Founder commented: “I started the company in 1992 working out of my conservatory. I couldn’t have imagined then that we would have over 340 staff worldwide in ten different office locations. The company has gone from strength to strength. We’ve invested heavily in R&D at every step to ensure continued growth and our position at the forefront of the industry with innovative products and cutting-edge technology.”

Innovative Technology has received Four Queen’s Awards during its company history, most recently the Queen’s Awards for Enterprise: Innovation 2017, having previously won in 1997, 1999 & 2014. ITL was named the 13th fastest private growing company in Britain in 2014 and was identified by the London Stock Exchange as one of the 1,000 companies to inspire Britain in 2016.

The cash handling equipment manufacturer prides itself on providing exceptional value, intelligent validation products that customers both need and want, a philosophy that began with the original NV1 and remains today. Significant investment in research & development has seen Innovative Technology grow to a worldwide company with ten office locations and a global network of Trading Partners.

Peter Dunlop, ITL Group Managing Director, has been with the company for over 20 years, having joined fresh from university: “When I joined, ITL was a small office in Royton. I’ve seen a lot of changes and huge growth, especially in the Development team where I began. Innovation is at the heart of the company’s operations, something

which has been ITL’s Ethos since day one. We pride ourselves on creating innovative products and now offer note, coin and ticketing validation equipment, with ambitious plans for the future.”

To mark the 25th year in business, ITL organised a weekend of outdoor activities for all staff. MD Peter said: “The company has always had a real family feel, something that we have managed to retain despite our growth. It’s great to be able to bring everyone from our international offices together to celebrate with some fun activities outside of work.”



**Top:**  
Innovative Technology  
TITO solutions.

**Right:**  
ITL Chairman and Founder  
David Bellis.

# Innovative Technology feiert 25-jähriges Jubiläum

**Innovative Technology Ltd. (ITL), der mehrfach ausgezeichnete Hersteller von Cash Handling Equipment, feiert mit dem 25-jährigen Firmenjubiläum einen beeindruckenden Meilenstein. Das Unternehmen wurde 1992 von David Bellis mit dem Ziel gegründet, erschwingliche Banknotenprüfer für den AWP-Markt zu entwickeln. Seither hat sich ITL zu einem der weltweit führenden Anbieter von Cash Handling Equipment entwickelt.**

David Bellis MBE, Gründer und CEO von ITL kommentiert: „Ich habe die Firma im Jahr 1992 praktisch in meinem Wintergarten gegründet. Damals hätte ich mir nicht vorstellen können, dass wir jemals weltweit über 340 Mitarbeiter an zehn verschiedenen Standorten haben würden. Das Unternehmen ist kontinuierlich gewachsen, denn wir haben im Laufe der Jahre konstant in unsere F&E investiert. Mit innovativen Produkten und dem Einsatz modernster Technologien streben wir auch weiterhin stabiles Wachstum an, mit dem Ziel, unsere Marktführerschaft auszubauen.“

ITL wurde im Laufe der Firmengeschichte viermal mit dem Queen's Award ausgezeichnet: 1997, 1999 und 2014 – und zuletzt 2017 mit dem Queen's Award for Enterprise: Innovation. Im Jahr 2014 wurde ITL im Ranking der schnellst-wachsenden privaten Unternehmen Großbritanniens auf dem 13. Platz geführt und im Jahr 2016 in einem Ranking des London Stock Exchange als eines der 1000 inspirierendsten britischen Unternehmen genannt.

Der Hersteller von Cash Handling Equipment bietet außergewöhnliche Produkte und intelligente Validierungslösungen, die von den Kunden geschätzt werden. Der Erfolg begann mit dem ursprünglichen NV1 und hält bis zum heutigen Tag an. Wesentliche Investitionen in Forschung und Entwicklung haben das Wachstum gefördert und so ist Innovative Technology heute ein internationales Unternehmen mit zehn Niederlassungen und einem weltweiten Netzwerk von Handelspartnern.

Der Managing Director der Gruppe, Peter Dunlop, kam vor über 20 Jahren frisch von der Universität zu Innovative Technology: „Als ich eintrat, war das



Unternehmen im Prinzip ein kleines Büro in Royton. Im Laufe der Jahre habe ich eine Menge Veränderungen und großes Wachstum gesehen, vor allem im Entwicklungsteam, in dem ich damals anfing. Innovation und Entwicklung steht im Fokus und ist seit Tag 1 das Herzstück des Unternehmens ITL. Wir sind stolz darauf, innovative Produkte zu entwickeln und bieten aktuell Banknoten-, Münz- und Ticketing-Validierungsequipment – und wir haben ehrgeizige Pläne für die Zukunft.“

Zur Feier des 25-jährigen Jubiläums organisierte ITL ein Outdoor-Wochenende für alle Mitarbeiter. Peter Dunlop erklärt: „Das Unternehmen hatte schon immer etwas authentisch Familiäres und dieses Gefühl konnten wir uns trotz unseres Wachstums bewahren. Es ist toll, in der Lage zu sein, alle Kollegen aus den internationalen Standorten zusammenzubringen, um abseits der Arbeit gemeinsam eine schöne und lustige Zeit zu verbringen und unser Jubiläum zu feiern.“



**Innovative Technology coin handling.**

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, but they are also cultivated in our 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 new section, you will get to know the people inside the group – their devotions, special achievements and charitable activities, far from their professional lives.

# Melissa Clay – See how far you can push yourself!

**Name:** Melissa Jayne Clay

**Age:** 27

**Lives in:** Vale of Glamorgan, Wales

**Company:** ASTRA Games

**Position (Astra):** Junior Games Designer

**Position (Rugby):** Second Row/Back Row


**With NOVOMATIC Group since:** 2013



Mel Clay started to play rugby socially at the age of 20 and immediately fell in love with the intensity of the sport as well as its 'family' nature. "I used to be okay at most sports in school but was never really very good at any of them," she said. "I would say that for rugby too, I've just worked REALLY hard at it. Once I have been successful at one thing I want the next thing to come along so I can do it even better. I get a massive buzz off it. I have always had the desire to be better at everything whether in sport, school, work or any other area in life. And rugby gives you an adrenaline rush and shows you how far you can push yourself."

Quite far actually – in 2014 Mel was accepted to the highly successful Welsh team and now plays on an international level. She earned her first Cap playing (and beating) England in 2015 and her first starting shirt against the Combined Services where

she also scored two tries. This year Mel got her first official capped start in the Six Nations 2017 in a highly successful winning match against Italy: Wales 20 – Italy 8.

At Astra, she works as a Junior Games Designer – a job she genuinely loves, in a creative team that "never ceases to amaze me with its knowledge". She sees a number of similarities to rugby too: "Sport helps to develop social skills and emphasizes the importance of communication. They say communication is key in rugby and that's no lie, but communication is key everywhere in life. We can all relate to that." She continues: "Most importantly in rugby you have to be able to work as a team, if you don't it doesn't work. That's the same with work. We are all striving towards the same goal of success; whether it be a win in a game of rugby or creating the next best gaming machine out there." 



# Melissa Clay – Wie weit man sich selbst pushen kann!

**Name:** Melissa Jayne Clay

**Alter:** 27

**Wohnort:** Vale of Glamorgan, Wales

**Konzernunternehmen:** ASTRA Games


**Tätigkeit (Astra):** Junior Games Designer

**Position (Rugby):** Second Row/Back Row

**Bei NOVOMATIC seit:** 2013

Mel Clay begann erst relativ spät, im Alter von 20 Jahren, Rugby zu spielen und verliebte sich sofort in die Intensität und die familiäre Atmosphäre dieses Sports. „In der Schule war ich in den meisten Sportarten ok, aber nie wirklich herausragend“, sagt sie. „Das war bei Rugby zu Beginn nicht anders, aber ich habe WIRKLICH hart an mir gearbeitet! Sobald ich bei einer Sache erfolgreich bin, warte ich nur auf die nächste Chance, es noch besser zu machen. Das gibt mir unglaublichen Antrieb. Ich hatte schon immer den Drang, stets besser zu sein, ob im Sport, in der Schule, bei der Arbeit oder in einem anderen Bereich des Lebens. Rugby gibt dir diesen Adrenalin-Rush und zeigt dir, wie weit du dich selbst pushen kannst.“

Ziemlich weit! Im Jahr 2014 wurde Mel ins sehr erfolgreiche walisische Damen-Rugby-Team aufgenommen und spielt nun auf internationalem Niveau. Sie verdiente sich ihr erstes Cap 2015 im siegreichen Spiel gegen England und ihr erstes Match-Shirt gegen das Team von Combined Services, in dem sie zwei Punkte errang. In diesem Jahr erhielt Mel ihr erstes offizielles Cap als Teil der Start-Aufstellung im Six Nations-Turnier 2017 in einem sehr erfolgreichen 20:8-Siegs spiel gegen Italien.

Bei Astra arbeitet Mel Clay als Junior Games Designer – ein Job, den sie wirklich liebt, in einem kreativen „Team, das niemals aufhört, mich mit seinem Wissen zu begeistern“. Sie sieht eine Reihe von Parallelen zu Rugby: „Sport hilft, soziale Kompetenzen zu entwickeln und unterstreicht die Bedeutung von Kommunikation. Es heißt, Kommunikation sei im Rugby der Schlüssel zum Sieg und das ist tatsächlich so. Aber Kommunikation ist überall im Leben der Schlüssel zum Erfolg.“ Sie fährt fort: „Im Rugby muss man im Team zusammenarbeiten. Wenn das nicht alle tun, funktioniert es nicht. Das ist im Job genauso. Ob das nun ein Sieg in einem Rugby-Match ist oder die Entwicklung des besten Glücksspielgeräts auf dem Markt – wir müssen alle das gleiche Ziel anstreben.“ 



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, sie werden von unseren Mitarbeitern auch privat gelebt und gepflegt. Darauf ist NOVOMATIC stolz und möchte deshalb einige dieser Kolleginnen und Kollegen mit ihrer ganz persönlichen Begeisterung vorstellen: Lernen Sie in dieser neuen Rubrik die Menschen im Inneren des Konzerns kennen – ihre ungewöhnlichen Interessen, besonderen Leistungen oder ihr gemeinnütziges Engagement abseits der beruflichen Tätigkeit.



**NOVOMATIC named Growth Winner of 14th Austrian Brand Value Study**

On July 5, the European Brand Institute presented the most valuable Austrian brand companies according to the 14th Austrian Brand Value Study, 2017. The analyses were based on the evaluation of over 160 Austrian leading brand manufacturers in 16 industry sectors.

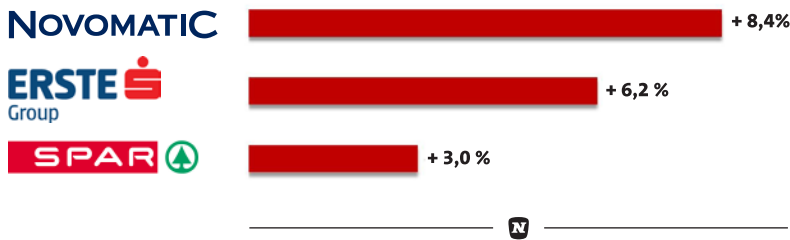
NOVOMATIC was able to maintain a leading position as Austria's most growth-oriented brand and again ranks 3rd behind Red Bull and Swarovski, respectively. Through a strategy of innovative strength and strategic acquisitions, the brand value of NOVOMATIC increased by EUR 246 million (+ 8.4%) to EUR 3.169 billion.

**NOVOMATIC Wachstumssieger der 14. Österreichischen Markenwertstudie**

Am 5. Juli präsentierte das European Brand Institute im Rahmen der 14. Österreichischen Markenwertstudie 2017 die wertvollsten österreichischen Markenunternehmen. Die Analysen wurden anhand von über 160 Österreichischen Markenunternehmen in 16 Branchensegmenten durchgeführt.

NOVOMATIC setzte dabei seine Vormachtstellung als wachstumsstärkstes Markenunternehmen Österreichs weiter fort und belegt im aktuellen Ranking erneut Platz 3 hinter Red Bull und Swarovski. Mit Innovationskraft und strategischen Akquisitionen konnte der Markenwert von NOVOMATIC um 246 Mio. Euro (+8,4 %) auf 3,169 Milliarden Euro ausgebaut werden.

**TOP 10 Growth in %**



**NOVOMATIC ranks 13th among top 500 companies in Austria**

The ranking of the 500 most successful companies in Austria was published in June in the special supplement 'Golden Trend' of the Austrian business magazine Trend.

Together with the two holdings, Gryphon Invest AG and ACE Casino Holding AG, the NOVOMATIC AG Group achieved the 13th place (2016: 16th place) – an excellent position among the top 15 Austrian enterprises.

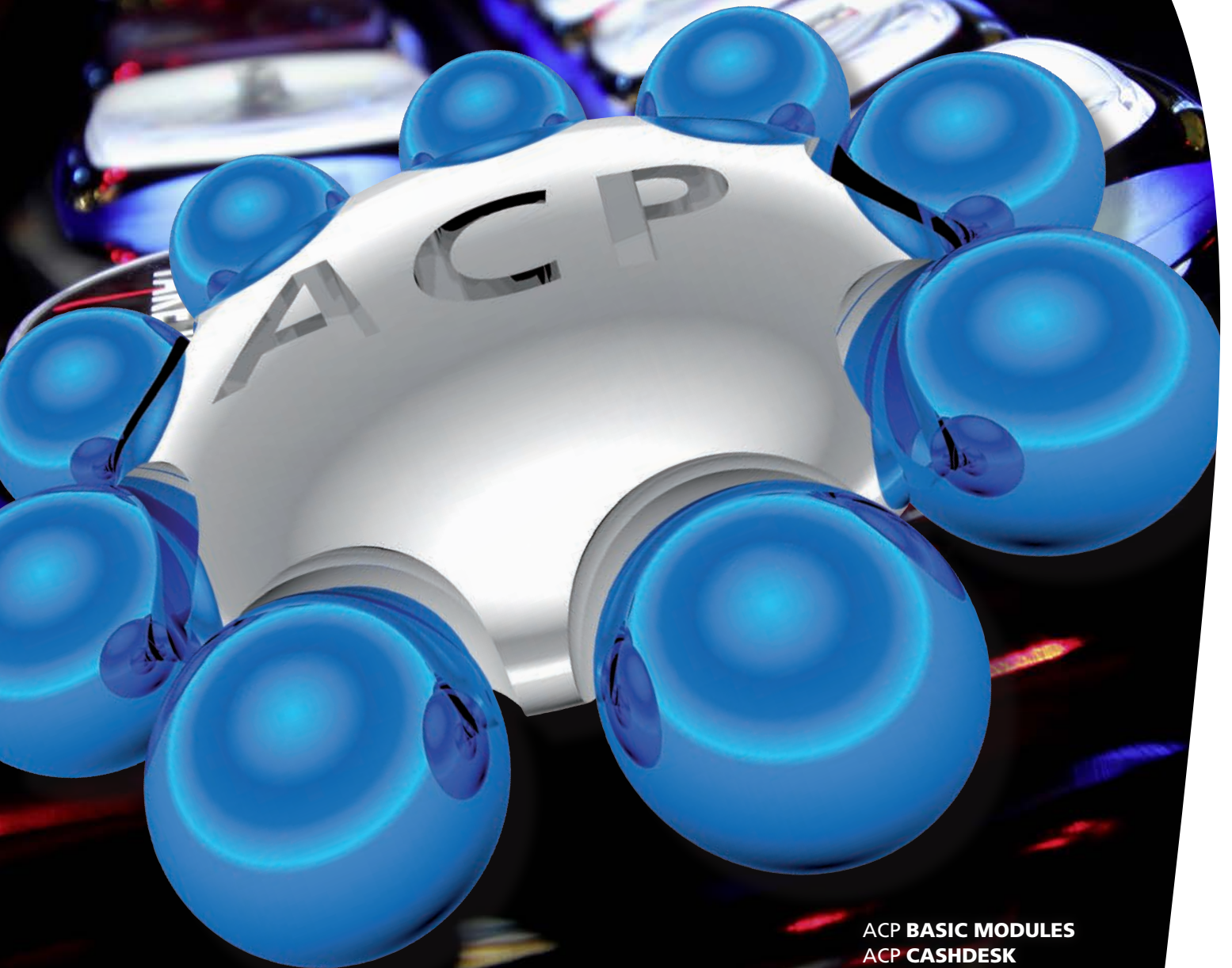
**NOVOMATIC belegt Platz 13 im Ranking der Top 500-Unternehmen Österreichs**

In der Spezialbeilage ‚Goldener Trend‘ des Wirtschaftsmagazins Trend wurde ebenfalls im Juni das Ranking der 500 erfolgreichsten Unternehmen Österreichs veröffentlicht.

Der NOVOMATIC AG belegte gemeinsam mit den beiden Holdings Gryphon Invest AG und ACE Casino Holding AG den hervorragenden 13. Platz (2016: Platz 16) und ist damit erstmals unter den Top 15 der 500 erfolgreichsten Unternehmen Österreichs vertreten.

OCTAVIAN CASINO  
MANAGEMENT SYSTEM

# ACP – Accounting Control Progressives



The modular and highly tuneable casino management system ACP brings a great choice of functionalities for gaming operations of all sizes.

**ACP BASIC MODULES**  
**ACP CASHDESK**  
**ACP CASHLESS**  
**ACP FLOOR MONITOR**  
**ACP JACKPOTS**  
**ACP PROFIT CALCULATION**  
**ACP PLAYER LOYALTY**  
**ACP TITO**  
**ACP WAP**



UK RELEASE

# DOMINATOR® CURVE

YOUR STRAIGHT LINE  
TO SUCCESS!

The impressive DOMINATOR® Curve takes the gaming experience to another level. The vertical 40" full HD curve touchscreen provides seamless game flow and delivers innovative and exciting new game concepts.



One of 7 hit games in the thrilling  
NOVO LINE™ Interactive Concurse portfolio.

Look out for more sensational titles coming soon...



ASTRA GAMES LTD  
UK Casino Sales  
+44 1656 658 658  
pburke@astra-games.com  
[www.astra-games.com](http://www.astra-games.com)