

novomatic®

the world of gaming

september 2011
issue 28
issn 1993-4289
www.novomatic.com
magazine@novomatic.com



RIDE WITH THE **WINNER**

JCM Wins Resorts World New York

There were a lot of horses in the race, and now JCM Global stands alone in the winner's circle at *Resorts World New York at Aqueduct* with more than 4,500 VLTs. That's because only JCM Global has the discipline of a jockey, the vision of a trainer and the speed of a thoroughbred.

Call your JCM account rep or visit JCMGlobal.com today,
and ride with the winner.





event

g2e___g2e's all new focus	6
g2e___die neue g2e 2011	7
ice___ice secures its future at london's excel	10
ice___ice sichert messe-zukunft im londoner excel	11
sagse___latin america to celebrate gaming innovation	12
sagse___lateinamerika feiert glücksspiel-innovationen	14



feature

lucien wijsman___meet the gaminator®	18
lucien wijsman___meet the gaminator®	23
mei___sc advance™	48
mei___sc advance™	49



market

spain___first spanish novo line novo unity™ II installation at gran casino costa brava	30
spanien___erste novo line novo unity™ II-installation spaniens im gran casino costa brava	32
astra___astra's new b3 offerings set to invigorate uk industry	40
astra___astras neues b3-portfolio belebt den britischen markt	42
albania___novomatic in albania	45
albanien___novomatic in albanien	46

news in brief 34



company

novocard®___top data privacy protection	35
novocard®___datenschutz auf höchstem niveau	36
admiral casino & entertainment ag___new company foundation	38
admiral casino & entertainment ag___neu gegründet	39



imprint

for enquiries, comments and advertising possibilities please contact us at magazine@novomatic.com

published by:
austrian gaming industries gmbh, wiener strasse 158, 2352 gumpoldskirchen, austria
fn:109445z, landesgericht wiener neustadt

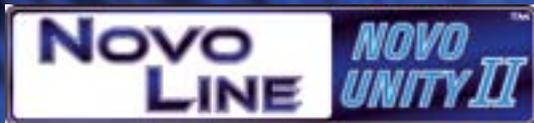
editorial team:
david orrick, max lindenbergh mba+e, andrea lehner, dr. hannes reichmann

art and layout:
christina eberan

printed by:
grasl druck und neue medien, 2540 bad voeslau, austria

novomatic partners' advertising index

JCM Global	www.jcmglobal.com	IFC
TCS	www.tcsjohnhuxley.com	15
Patir	www.patir.de	27
GLI Austria GmbH	www.gaminglabs.at	37
MEI	www.meigroup.com	IBC



Novomatic's Unique Combination



This is unique

The ultimate combination of electronic table games and slot games, all in one system. Novo Unity™ II relaunched as part of the wider NOVO LINE™ system offers all aspects of modern server-based casino gaming in unison.

Novomatic leads, others follow.

International Sales:

Jens Halle, Phone: +43 2252 606 234, E-mail: sales@novomatic.com, www.austrian-gaming.com



Dear Customers and Business Partners,

In our industry and across the world there are a multitude of experts in the field of slot machines and their operation. Many of those highly qualified people work with us at Novomatic and their innovative skills can quite rightly be said to be at the very core of our successful business. Elsewhere in this 28th edition of our bi-monthly magazine you can read the thoughts and explore the philosophy of another luminary in the world of slot machine gaming and entertainment, Lucien Wijsman; founder and leader of the Slot Academy and originator of the Slot Summit 2011, a meeting place for industry professionals to meet face to face and exchange ideas and techniques.

Reading this article reminds me just how important it is to look back at key developments from our group's history and thus be able to look forward with an even clearer focus. Take, for example, Novomatic's iconic Gaminator® machine. It is possible to trace a clear link from the inception of the Gaminator® forward to our group's present leading position as both an operator and a manufacturer. A similar situation exists in the field of multiplayer gaming: from the first steps with Novo TouchBet® Live-Roulette through to the technical excellence and gaming entertainment of today's NOVO LINE Novo Unity™ II installations in key properties throughout the world of gaming. Our history and its many innovations changed the face of gaming. Our challenge for the future is to hold true to our core values as we make the innovations that will change the face of gaming for tomorrow... and onwards!

*Dr Franz Wohlfahrt,
CEO Novomatic AG*

Sehr geehrte Kunden und Geschäftsfreunde,

in unserer Branche gibt es weltweit unzählige Experten für Slot Machines und deren erfolgreichen Betrieb. Viele dieser hochqualifizierten Spezialisten arbeiten mit uns für Novomatic. Ihre Innovationskraft bildet die Grundlage für den Geschäftserfolg unserer Unternehmensgruppe. Ab Seite 23 dieser 28. Ausgabe unseres Magazins lesen Sie über den philosophischen Ansatz einer anderen Branchengröße in der Welt des Glücksspiels: Lucien Wijsman. Wijsman ist Gründer der Slot Academy und Organisator des Slot Summit 2011, eines Treffpunkts für Experten zum gegenseitigen Austausch von Ideen und Methoden.

Die Lektüre seines Artikels ruft in Erinnerung, wie wichtig der Rückblick auf wesentliche Entwicklungen und Innovationen in der Geschichte unseres Unternehmens ist, um mit klarem Fokus in die Zukunft blicken zu können. Zum Beispiel Novomatics Welterfolg mit dem Gaminator®. So lässt sich beispielsweise eine klare Linie von der Entwicklung des Gaminator® zu unserer heutigen Führungsposition als Betreiber sowie als Hersteller verfolgen. Eine Parallele besteht auch im Bereich der elektronischen Multiplayer: von den ersten Schritten mit dem Novo TouchBet® Live-Roulette bis hin zu der herausragenden Technologie und dem hohen Unterhaltungswert der heutigen NOVO LINE Novo Unity™ II-Anlagen in führenden Casinos weltweit. Unsere Unternehmensgeschichte und die zahlreichen Innovationen haben die Welt des Glücksspiels verändert. Unsere Herausforderung für die Zukunft besteht nun darin, unseren Grundwerten treu zu bleiben, während wir Innovationen entwickeln, die die Zukunft des Glücksspiels verändern werden!

*Dr. Franz Wohlfahrt,
Generaldirektor Novomatic AG*

G2E's all new Focus

With a new, and much welcomed, early date and a new venue, the Global Gaming Expo (G2E) takes place from October 4th to 6th at the Sands Expo & Convention Center in Las Vegas and the Novomatic Group will be there on booth 2654 to present a spectacular range of gaming entertainment innovations and system solutions that are guaranteed to thrill and excite the international audience.



Exactly a decade ago the Sands Expo & Convention Center in Las Vegas hosted its last major gaming industry exhibition. That event, the World Gaming Congress & Expo, was consigned to the pages of history as its successor, the Global Gaming Expo, took on the mantle of 'the world's biggest gaming show'. So many events of the past ten years have reshaped and re-defined the global industry (the greatest of which is the meteoric rise of Asian gaming and the fact that Las Vegas is no longer the unchallenged leader in world gaming) that G2E is pushing hard to re-brand itself as 'The All New G2E 2011' and under the slogan 'See Just How Good Change Can Be'.

With the additional logistical challenge of the show's move to a new venue the major exhibitors will be going all out to establish a significant presence: among them Novomatic and its Austrian Gaming Industries GmbH (AGI) and Octavian subsidiaries.

AGI's exciting NOVOSTAR® SL2 slant top has become a major attraction on gaming floors around the world and will feature heavily at G2E. Instantly recognisable and with key features such as its unique Flip Screen Feature, which allows the player to switch the action from upper to lower screen with one button push – even in mid game – and secondary, footrest mounted start button; the NOVOSTAR® SL2 is the king of slant top cabinets. Also on show at G2E will be the Super-V+ Gaminator® and Novo Super-Vision™ cabinets; equipped with AGI's flexible and proven multi-game solutions across the cabinet range and, thanks to an ever-expanding choice of stunning video game combinations, guaranteeing the utmost flexibility for the casino. In Las Vegas visitors will be thrilled by a range of all new Coolfire™ II game releases implemented in the latest gripping Super-V+ Gaminator® multi-game mixes.

A further attraction in Las Vegas will be a selection of Ultimate™ 10 multi-game mixes. This new and growing range of multi-game mixes is based on the Coolfire™ I+ gaming platform and is available in the popular Gaminator® cabinet. The Coolfire™ I+ platform

combines the technological benefits of Coolfire™ II with the hugely cost effective price structure of the former Coolfire™ I platform: offering new technology within an extremely attractive cost structure for maximum value.

Another sure 'must see' for visitors in Las Vegas will be an expanded range of promotional attractions. AGI will show its new REEL TOURNAMENT™, that offers guests live tournament play in real time on an unlimited number of linked Super-V+ Gaminator® machines. The system's tournament controller makes it possible for the operator to choose from a variety of games and to offer different win modes, tournament settings and valuable promotional extras. From Octavian comes the mystery progressive jackpot theme WILD NIGHTS™ that will thrill casino guests with an inspiring party tour through Europe's most romantic cities for a 'reel good time'. Community Gaming is a new and vibrant attraction for international casinos and AGI will present BANK BLASTER™ in Las Vegas, challenging guests to 'Team Up and Win' in this safe-cracking Community Jackpot.

But also server-based gaming will be a topic at the Novomatic booth in Las Vegas with the NOVO LINE™ system comprising all aspects of modern server based gaming in unison: NOVO LINE™ VLT (Video Lottery Terminals) and NOVO LINE™ GDS (Games Download System) allow operators to design their own game mixes with the preferred choice of games that ideally meet the preferences of their guests in every location.

System technology is a 'driving force' for any casino's gaming floor, and Octavian, as well as proudly presenting jackpot solutions such as WILD NIGHTS™, will be on hand at G2E to demonstrate the casino management system ACP (Accounting Control Progressives System). The ACP system is modular and thus highly 'tunable' to the requirements of both the operator and pertaining regulations. The system's 'add-on' functions include TITO, Cashless and Player Loyalty and has proved an extremely attractive 'package solution' for discerning operators.

Together with a NOVO LINE Novo Unity™ II multiplayer presentation; featuring a classic range of electronic table games all in one system and with each game instantly available on the individually linked individual player stations, the Novomatic G2E presence in Las Vegas will offer the ultimate in gaming entertainment innovation. As the pre-show excitement builds Novomatic will be going all out to ensure that 'Novomatic Leads, Others Follow'.

AGI's Managing Director, Jens Halle is eagerly anticipating this year's G2E. He said: "The move by G2E to an early October date makes perfect sense and also creates a much better gap until January's ICE in London. We are excited by the new product innovations and system solutions that we will show in Las Vegas and so I look forward to welcoming customers, business partners and guests to the Novomatic booth to see our 'world of gaming entertainment' for themselves." ■

Die neue G2E 2011

Die Global Gaming Expo (G2E) findet dank eines neuen, früher angesetzten Messetermins in diesem Jahr vom 4. bis 6. Oktober am neuen Veranstaltungsort im Sands Expo & Convention Center in Las Vegas statt. Die Novomatic-Gruppe wird auf Stand Nummer 2654 ein spektakuläres Portfolio von Glücksspielinnovationen und Systemlösungen zeigen, das beim internationalen Messepublikum mit Sicherheit für Begeisterung sorgen wird.



Vor genau einem Jahrzehnt diente das Sands Expo & Convention Center in Las Vegas zuletzt als Veranstaltungsort für eine große Glücksspielmesse. Dieser Event, die World Gaming Congress & Expo, wurde Geschichte, als die Nachfolgemesse Global Gaming Expo als ‚weltgrößte Glücksspielshow‘ in ihre Fußstapfen trat. Zahlreiche Entwicklungen haben in diesen vergangenen zehn Jahren die globale Glücksspielindustrie verändert und neu geformt (prominente Beispiele sind der kometenhafte Aufstieg des Glücksspiels in Asien sowie die Tatsache, dass Las Vegas inzwischen im weltweiten Glücksspiel nicht mehr uneingeschränkt führend ist). Und so versucht auch die G2E nun, sich mit dem Slogan ‚See Just How Good Change Can Be‘ als ‚The All New G2E 2011‘ neu zu etablieren.

Der Umzug der Show stellt die Aussteller vor neue logistische Herausforderungen, will man sich doch auch am neuen Messe-



NOVOSTAR® SL 1.

standort optimal präsentieren. Auch die Novomatic-Gruppe mit ihren Tochtergesellschaften Austrian Gaming Industries GmbH (AGI) und Octavian bereitet eine umfassende Messeausstellung vor.

AGI's beeindruckender NOVOSTAR® SL2 Slant Top ist inzwischen eine beliebte Attraktion auf den weltweiten Gaming Floors und wird auch auf der G2E entsprechend stark vertreten sein. Mit seinem hohen optischen Wiedererkennungswert und wesentlichen Features wie dem einzigartigen Flip Screen Feature, das dem Gast erlaubt, per Knopfdruck den Walzenscreen vom unteren auf den oberen Monitor zu verlegen, oder der zweiten Starttaste in der Fußleiste, ist der NOVOSTAR® SL der Star unter den Slant Top-Gehäusen. Ebenfalls auf der G2E ausgestellt sein werden der Super-V+ Gaminator® und das Novo Super-Vision™ Gehäuse. Darin werden die neuesten Super-V+ Gaminator® Multi-

Games präsentiert – sie bieten mit einer stetig wachsenden Auswahl neuer Mixes und mit bis zu 28 Spielen pro Mix maximale Flexibilität für jedes Casino. In Las Vegas wird eine Reihe brandneuer Coolfire™ II Game Releases auf die Besucher warten, angeboten in packenden, neuen Super-V+ Gaminator® Multi-Game Mixes.

Eine weitere Attraktion in Las Vegas wird eine Auswahl von Ultimate™ 10 Multi-Games sein. Diese stetig wachsende Auswahl von Multi-Game-Mixes basiert auf der Coolfire™ I+ Spieleplattform und ist im populären Gaminator®-Gehäuse erhältlich. Die Coolfire™ I+ Plattform vereint die technologischen Vorteile von Coolfire™ II mit der kosteneffizienten Preisstruktur der früheren Coolfire™ I-Plattform. So bietet sie ein maximales Preis-Leistungsverhältnis: neue Technologie zu einem extrem attraktiven Preis.

Ein weiteres Highlight für die Messebesucher in Las Vegas wird das breite Angebot im Bereich Casino-Promotions sein. AGI zeigt Attraktionen wie das neue REEL TOURNAMENT™, das den Gästen Live-Tournament-Spiel in Echtzeit auf einer unlimitierten Zahl verlinkter Super-V+ Gaminator®-Maschinen bietet. Zentraler Bestandteil des Systems ist der Tournament-Controller, der es dem Betreiber ermöglicht, auf Basis einer Auswahl von höchst erfolgreichen Spielen unterschiedliche Tournament-Einstellungen, Win Modes und beliebige Promotionaktionen für seine Gäste anzubieten. Von Octavian entwickelt wurde das Mystery Progressive Jackpot-Thema WILD NIGHTS™, das den Gast auf eine Party-Reise durch Europas romantischste Städte führt. Community Gaming ist eine packende neue Attraktion für die internationalen Casinos und AGI wird in Las Vegas den BANK BLASTER™ zeigen: die ultimative Herausforderung für die Casinogäste, sich zusammenzutun und den Community Jackpot-Safe zu knacken.

Auch Serverbased Gaming wird mit dem NOVO LINE™ System ein wichtiges Thema auf dem Novomatic Messestand sein. NOVO LINE™ vereint alle Aspekte moderner Serverbased Gaming-Anforderungen: NOVO LINE™ VLT (Video Lottery Terminals) und NOVO LINE™ GDS (Games Download System) ermöglichen den Betreibern, ihre eigenen Spielmixes mit der bevorzugten Spieleauswahl speziell für die Vorlieben ihrer Gäste an jedem Standort zusammenzustellen.

Systemtechnologien sind eine treibende Kraft auf jedem Gaming Floor. Daher wird Octavian neben Jackpotlösungen wie WILD NIGHTS™ auf der G2E auch das Casino Management System ACP (Accounting Control Progressives System) vorstellen. Das ACP-System ist modular aufgebaut und lässt sich dadurch fein an die jeweiligen Anforderungen der Betreiber bzw. der jeweils geltenden rechtlichen Rahmenbedingungen anpassen. Mit zusätzlichen Systemmodulen wie TITO, Cashless und Player Loyalty stellt ACP eine höchst attraktive Paketlösung für anspruchsvolle Betreiber dar.



BANK BLASTER™.

Nicht zuletzt auch mit einer umfangreichen NOVO LINE Novo Unity™ II Multiplayer-Messepräsentation, die ein klassisches Angebot elektronischer Live-Games sowie Slot Games auf einer Reihe verlinkter Spielerterminals verfügbar macht, wird die Novomatic-Messepräsenz in Las Vegas Glücksspielunterhaltung vom Feinsten zeigen. Für diese einzigartige Kombination von Slots und Live-Games wird Novomatic in Las Vegas brandneue Slot Games vorstellen. Denn schon im Vorfeld der Messe arbeitet man bei Novomatic hart daran, wieder unter Beweis zu stellen: ‚Novomatic Leads, Others Follow‘.

AGI-Geschäftsführer Jens Halle ist zuversichtlich, was die Messeteilnahme in Las Vegas betrifft: „Die Verlegung der Messe auf ein früheres Datum war eine hervorragende Entscheidung und hat einen idealen zeitlichen Abstand zwischen der G2E und der Messe ICE im Januar in London geschaffen. Wir sind stolz auf die Produktinnovationen und Systemlösungen, die wir in Las Vegas vorstellen werden und heißen schon jetzt alle Kunden, Geschäftspartner und Gäste in unserer ‚World of Gaming Entertainment‘ auf dem Novomatic-Stand willkommen.“ ■



NOVO LINE Novo Unity™ II comprising slots and electronic live game.

NOVO GAMINATOR[®] III

Spielfreude setzt sich durch!



Novomatic leads, others follow.

ICE secures its future at London's ExCeL

Europe's most significant gaming exhibition, ICE, has moved to secure its long term future by announcing that, from the 2013 show and for a period of at least five years, the host venue will change from Earls Court to what is now London's premier exhibition venue, ExCeL. Significantly, as the show's largest exhibitor over many years, Novomatic has also given its support to the change of venue.



The long running saga that is now brought to a conclusion by the recent ICE announcement had, at different times, proved both a divisive distraction and a unifying factor for the show's major exhibitors. The initial discussions stemmed from the move by Earls Court's owners to develop the site (that was first opened in 1937 and then extended with the addition of Earls Court Two in 1991) for both new housing and commercial use. The timing of such development (and therefore the end of the site's useful life as an exhibition venue) was initially uncertain. That brought suggestions that it was perhaps time to move the show out of London altogether; suggestions that were at odds with the expressed preferences of the many thousands of gaming industry professionals that have traditionally gathered each January for what is regarded as the 'year opener' of the annual show schedule. Subsequent discussions then suggested that perhaps the show's appeal could be 'freshened up' by a change of both host city and show organisation.

As the show's largest exhibitor Novomatic was naturally at the forefront of these many discussions and was instrumental in bringing together a group of ICE's most influential exhibiting companies to fully debate the matter: professional to professional. From this group came the overwhelming opinion that the people that really mattered, the show's visitors, wanted to come to London for ICE and, for as long as the venue would be available, at Earls Court.

Clarion Events, the organisers of ICE, became certain that the 2012 event would be the last time that Earls Court could be guaranteed as a fully functioning venue and thus the need to find a new 'home' from 2013 onwards was of paramount importance. At a special meeting of ICE exhibitors convened in Macau during the recent G2E Asia event held in early June 2011 ICE presented ExCeL in London's Docklands as the city's premier exhibition venue and proposed moving the show to that location from 2013 onwards. The development of ExCeL over recent years (plus the fact that London will host the 2012 Olympic Games and much of the infrastructure of the Docklands area will be further enhanced by the demands of that event) has been dramatic. The venue is part of a 100 acre

campus, including three onsite Docklands Light Railway stations, easy access to the Jubilee Line of the London Underground and London City Airport, parking for 3,700 cars, five on-site hotels and numerous on-site bars and restaurants.

Jens Halle, Managing Director of Novomatic's international subsidiary Austrian Gaming Industries GmbH (AGI) said: "As an industry we have spent a lot of time talking about the future of ICE. No one likes uncertainty and I am pleased to commit to ICE, which is the exhibition and the organising team our customers told us they prefer. This will represent a new era for the exhibition and its thousands of international supporters. Novomatic's focus will be to concentrate on what we do best and that's providing the gaming market with the very best product innovations."

So, when the stands start to be dismantled and the lights go out on ICE – Totally Gaming on the evening of Thursday January 26th 2012 there will perhaps be time for a moment of reflection on the show's development through the Earls Court years and a chance to look forward one year to a new home and new success at London's ExCeL. ■

The new home of ICE as of 2013.



ICE sichert Messe-Zukunft im Londoner ExCeL

Um den Fortbestand als Europas wichtigste Glücksspielmesse langfristig zu sichern, haben die Organisatoren der ICE nun bekanntgegeben, dass die Messe ab 2013 für zumindest fünf Jahre nicht mehr im Earls Court, sondern in Londons neuer Premium-Location ExCeL stattfinden wird. Als traditionell größter Aussteller unterstützt auch Novomatic diesen Wechsel des Veranstaltungsorts.

Der lange Entscheidungsfindungsprozess, der nun endlich zu einem Ende gebracht wurde, hatte zuvor polarisiert aber gleichzeitig die Zusammenarbeit der führenden Messeaussteller notwendig gemacht. Ausgelöst wurde die Diskussion durch die Entscheidung der Eigentümer des Earls Court (1937 eröffnet und 1991 durch Earls Court Two erweitert), die Liegenschaft für die Errichtung neuer Wohnungen und Geschäftsräume zu nutzen. Der Zeitrahmen und damit auch die vorläufige Verfügbarkeit als Messehalle waren zu Beginn noch unklar. Damit kam die Idee auf, die Messe eventuell in eine andere Stadt zu verlegen – demgegenüber standen jedoch die Präferenzen vieler Tausend Messebesucher, die traditionell im Januar in London zur Jahreseröffnung zusammentreffen. Weitere Stimmen schlugen schließlich vor, die Messe überhaupt durch einen Wechsel von Veranstaltungsstadt und Organisator ‚neu zu definieren‘.

Als traditionell größter Aussteller der Messe war Novomatic selbstverständlich in all diese Überlegungen involviert und half schließlich dabei, einige der einflussreichsten Aussteller der ICE an einen Tisch zu bringen, um das Thema professionell zu diskutieren. Dabei stellte sich heraus, dass jene, denen in dieser Diskussion höchste Bedeutung zukommt, nämlich die Messebesucher, London präferieren und darüber hinaus den Earls Court, solange dieser verfügbar wäre.

Schließlich stand fest, dass der Earls Court nur noch für 2012 als voll funktionsfähiger Veranstaltungsort verfügbar sein wird, und so musste Clarion Events, der Organisator der ICE, ab 2013 einen neuen Veranstaltungsort finden. Bei einem eigens einberufenen Meeting der größten ICE-Kunden während der diesjährigen G2E Asia in Macau präsentierte Clarion Gaming das ExCeL Exhibition Center in den Londoner Docklands (Londoner Hafenviertel) als Londons führendes Messegelände und schlug vor, die ICE ab 2013 dorthin zu verlegen. Die Entwicklung des ExCeL im Laufe der letzten Jahre, sowie die Tatsache, dass London 2012 Gastgeber der Olympischen Spiele sein wird und die Infrastruktur der Docklands von den Bedürfnissen dieses Großevents weiter profitieren wird, hat deutliche Verbesserungen gebracht. Der Veranstaltungs-

The London Docklands, left: the ExCeL exhibition grounds, right: London City Airport.



ort liegt auf einem 40 Hektar großen Campus, mit drei ‚Docklands Light‘ Railway-Stationen, direktem Zugang zur Jubilee Line der Londoner U-Bahn und gutem Anschluss an den London City Airport, Parkmöglichkeiten für 3.700 Autos, fünf Hotels vor Ort sowie zahlreichen Bars und Restaurants.

Jens Halle, Geschäftsführer der Novomatic-Tochter Austrian Gaming Industries GmbH (AGI): „Die Branche hat viel über die Zukunft der ICE diskutiert. Niemand schätzt Unsicherheiten, und ich bin zufrieden mit der getroffenen Entscheidung zugunsten der ICE, denn dies sind sowohl die Messe als auch das Organisationsteam, das unsere Kunden bevorzugen. Nun kommt eine neue Ära auf die Messe und ihre Tausenden internationalen Besucher zu. Novomatics Fokus richtet sich indessen auf das, was wir perfekt beherrschen: nämlich dem Markt die besten Produktinnovationen zu bieten.“

Wenn also am Donnerstag, den 26. Januar 2012 die Messestände der ICE – Totally Gaming abgebaut werden und langsam die Lichter im Earls Court ausgehen, wird vielleicht ein Moment Zeit bleiben, um die Entwicklung der Messe im Laufe der Jahre im Earls Court Revue passieren zu lassen und dem zukünftigen Erfolg der ICE im Londoner ExCeL entgegenzublicken. ■



The Novomatic booth at SAGSE 2010.

Latin America to celebrate Gaming Innovation at SAGSE 2011

Celebrating, this year, its 18th anniversary, SAGSE in Buenos Aires is unquestionably established as Latin America's major and most important gaming show. Novomatic has been a regular leading participant for many years and, together with its subsidiaries AGI Argentina and Octavian, will use the 2011 show to underline its significant presence in the regional markets.



Taking a prominent position at booth number 526 in hall 1 at the Costa Salguero Exhibition Centre is the Novomatic stand. At the key Latin American gaming event, the Austrian manufacturer of industry leading gaming equipment will present an international array of products and solutions that will be certain to thrill the expert audience with new impetus for an attractive gaming offering.

The SAGSE 2011 gaming show will take place from October 9-11 in the Argentine capital Buenos Aires but its significance reaches far beyond the borders of Argentina. Traditionally, the show draws its audience from all over the Latin American continent who use this opportunity to catch up on the latest international gaming innovations.

The Novomatic booth will present a broad array of cabinets, games, jackpots and casino management solutions developed by Austrian Gaming Industries GmbH (AGI) and Octavian. The

leading cabinets NOVOSTAR® SL2 slant top, Super-V+ Gaminator® and Novo Super-Vision™ will be on show, together with the latest Super-V+ Gaminator® Coolfire™ II multi-game mixes. Particularly, the Novo Super-Vision™ upright cabinet featuring twin monitors has become established as a hugely popular best seller in the Latin American markets.

But also the NOVOSTAR® SL with its ergonomic design and Flip Screen Feature has established an excellent reputation on Latin American gaming floors. Available in three different modular versions this cabinet caters to the entire range of modern gaming applications. Its attractive style is accentuated with brilliant LED illuminated details that produce elegant shining effects and provoke high guest attention including top recognition value.

Several banks of machines will feature special casino highlights such as Octavian's WILD NIGHTS™ mystery progressive jackpot

Wild Nights

Wild Nights™ will thrill your guests with an inspiring party tour through Europe's most romantic cities for a reel good time. Available for all types of SAS protocol equipped machines.

A Novomatic Jackpot Innovation.



Novomatic leads, others follow.

AUSTRIAN GAMING INDUSTRIES GMBH
Wiener Strasse 158
2352 Gumpoldskirchen, Austria
Phone: +43 2252 606431
Fax: +43 2252 607001

OCTAVIAN DE ARGENTINA S.A.
San José 83 Piso 3
C1076AAA Buenos Aires, Argentina
Phone: +54 11 4383 413
Fax: +54 11 4383 4131

OCTAVIAN LATIN AMERICA S.A.
Cra. 7 N. 180 - 75 Module 3, Local 23
Bogotá, Colombia
Phone: +57 1 674 3104
Fax: +57 1 679 4463

OCTAVIAN.SPB.LTD
Office 254, #61, Vyborgskaya Embankment
197342 Saint-Petersburg, Russia
Phone: +7 812 380 2555
Fax: +7 812 380 2559

Please note that Austrian Gaming Industries GmbH (AGI) has acquired the Octavian companies listed above and certain assets and/or rights to offer ACP and other Octavian products. AGI and the companies mentioned above including their products are not related to Octavian International Ltd. (UK) which is under administration.

theme or AGI's Community Gaming solution BANK BLASTER™, an innovation that challenges guests to 'Team Up and Win' in this safe-cracking Community Jackpot.

The thrilling new AGI casino attraction REEL TOURNAMENT™ will be presented in Buenos Aires; featuring an impressive new promotion sign that guarantees maximum guest attention. Allowing operators to offer their guests live tournaments in real time on an unlimited number of connected Super-V+ Gaminator® machines the Novomatic REEL TOURNAMENT™ adds an extra competitive gaming thrill to any slot floor. Central to the system is the tournament controller that allows the operator to configure REEL TOURNAMENT™ for a variety of Super-V+ Gaminator® games as well as offering various win modes, tournament settings and promotional extras.

The Novomatic booth will also showcase two groups of machines linked within the Octavian casino management system ACP (Accounting Control Progressives System). This modular system provides a flexible solution for all sorts of customer and regulatory requirements. The ACP system allows the integration of an unlimited

number of gaming equipment from various manufacturers using all major protocols, including gaming machines with mechanical/digital meters as well as stand-alone jackpots. The basic modules comprise: Accounting (equipment management & reports), Control (user interface and security) and Progressives (jackpots) – further modules can be added on demand. These include: Cashless, TITO, Player Loyalty and other functionalities. The installation at SAGSE will provide an opportunity for visitors to see the Cashless and TITO functionalities of this latest generation casino management solution. The comprehensive product presentation at booth number 526 is completed by a selection of the latest Ultimate™ 10 multi-game mixes featuring the most recent AGI game highlights based on Coolfire™ I+. The Coolfire™ I+ platform combines the benefits of Coolfire™ II technology with the cost effective price structure of the former Coolfire™ I; thus offering tremendous benefits for the more cost-conscious customer segment.

And last but not least also the unique Pinball Roulette™ will be shown for the first time in Latin America: This innovative single player Roulette is activated by the player using a traditional pinball launching mechanism to deploy the ball onto the Roulette wheel. ■

Lateinamerika feiert Glücksspielinnovationen auf der SAGSE 2011

Die SAGSE in Buenos Aires findet in diesem Jahr bereits zum 18. Mal statt und hat sich inzwischen fest als Lateinamerikas größte und wichtigste Glücksspielmesse etabliert. Novomatic ist seit vielen Jahren als regelmäßiger Messeteilnehmer fester Bestandteil des Events und wird auch für 2011 mit den Tochtergesellschaften AGI Argentina und Octavian die steigende Präsenz auf den regionalen Märkten live vor Ort demonstrieren.



Der Novomatic-Messestand auf der SAGSE wird die Besucher in prominenter Position auf Standnummer 526 in Halle 1 des Costa Salguero Exhibition Centers empfangen. Auf diesem wichtigsten lateinamerikanischen Glücksspielereignis wird der österreichische Hersteller von Top-Gaming-Equipment ein umfangreiches Portfolio von internationalen Produkten und Lösungen ausstellen, das mit Sicherheit für neue Impulse bei den Casinobetreibern sorgen wird.

Die Glücksspielmesse SAGSE 2011 findet vom 9. bis 11. Oktober in der argentinischen Hauptstadt Buenos Aires statt, ihre Bedeu-

tung reicht jedoch weit über die Landesgrenzen hinaus. Traditionell zieht die Messe Besucher aus allen Teilen Lateinamerikas an, die diese Gelegenheit wahrnehmen, um die neuesten internationalen Glücksspielinnovationen live zu erleben.

Der Novomatic-Messestand wird eine breite Palette von Gehäusen, Spielen, Jackpots und Casino Management-Lösungen von Austrian Gaming Industries GmbH (AGI) und Octavian zeigen. Die führenden NOVOSTAR® SL2 Slant Top, Super-V+ Gaminator® und Novo Super-Vision™-Gehäuse werden mit den neuesten Super-V+ Gaminator® Coolfire™ II Multi-Game-Mixes gezeigt. Besonders

the Original and **Undisputed Champ**



Fast²
Easy²
Reliable²
Intelligent²
Quiet²
Secure²

**CHIPPER
CHAMP²**

No gimmicks. Just unrivalled support, 1000's of satisfied customers and a choice of flexible commercial packages tailor made to your requirements.

- Sorts chips faster than any other chipper
- The quietest chipper ever made
- Automatic variable speed
- Quick and easy 'one chip' programming
- Fully accessible chip columns plus instant switching of value/reject columns

- Gives perfect stacks of 20 chips time after time
- Designed for low cost maintenance

To contact us, or for more information on our award winning product portfolio visit:

www.tcsjohnhuxley.com



**Gaming Awards
Winner**
Traditional Casino
Equipment Supplier



TCSJOHNHUXLEY

das Novo Super-Vision™ Upright-Gehäuse mit zwei Monitoren hat sich auf den südamerikanischen Märkten als beliebter Bestseller etabliert.

Aber auch der NOVOSTAR® SL mit seinem ergonomischen Design und dem Flip Screen Feature hat einen hervorragenden Ruf auf den lateinamerikanischen Gaming Floors begründet. Das Gehäuse ist in drei unterschiedlichen modularen Versionen erhältlich und erfüllt so sämtliche Anforderungen moderner Glücksspielanwendungen.

Ausgewählte Maschinenreihen werden spezielle Casinohighlights präsentieren, etwa Octavians Mystery Progressive Jackpot-Thema WILD NIGHTS™ oder AGIs Community Gaming-Lösung BANK BLASTER™, die ultimative Herausforderung für die Casinogäste, sich zusammenzutun und den Community Jackpot-Safe zu knacken.

Auch die packende neue AGI-Casinoattraktion Novomatic REEL TOURNAMENT™ wird in Buenos Aires präsentiert, inklusive einem beeindruckenden neuen Promotion-Sign, das für maximale Aufmerksamkeit bei den Casinogästen sorgt. Es ermöglicht spannendes Live-Tournament-Spiel in Echtzeit auf einer unlimitierten Zahl verlinkter Super-V* Gaminator®-Maschinen. Zentraler Bestandteil des Systems ist der Tournament-Controller, der es dem Betreiber ermöglicht, seinen Gästen auf Basis einer Auswahl von höchst erfolgreichen Spielen unterschiedliche Tournament-Einstellungen, Win Modes und beliebige Promotionaktionen anzubieten.

Zwei Maschinengruppen auf dem Novomatic-Messestand werden an das Octavian Casino Management System ACP (Accounting Control Progressives System) angeschlossen sein. Dieses modulare System bietet eine flexible Lösung für jede Kundenanforderung bzw. die unterschiedlichsten gesetzlichen Rahmenbedingungen. Das ACP-System ermöglicht die Anbindung einer beliebigen Anzahl von Glücksspielgeräten unterschiedlicher Hersteller mit allen gängigen Protokollen, einschließlich Glücksspielgeräte mit mechanischen/digitalen Zählern sowie Stand-Alone Jackpots. Die Basismodule umfassen: Accounting (Equipment Management & Reports), Control (Benutzerinterface und Sicherheit) und Progressives (Jackpots) – weitere Module können nach Bedarf hinzugefügt werden. Sie umfassen Cashless, TITO, Player Loyalty sowie weitere Funktionalitäten. Die Installation auf der SAGSE bietet den Besuchern die Möglichkeit, die Cashless und TITO-Module dieser modernen Casino Management-Lösung live vor Ort kennenzulernen.

Eine Auswahl der neuesten Ultimate™ 10 Multi-Game Mixes auf Basis der Coolfire™ I+ Plattform ergänzt die Produktpräsentation auf Stand Nummer 526.

Nicht zuletzt wird erstmals auch das einzigartige Pinball Roulette™ in Südamerika zu sehen sein: Dieses

innovative Single-Player Roulette wird vom Spieler selbst über einen Pinball-Mechanismus bedient, der die Roulettekugel in den Kessel schießt. ■



You dream it.
We do it.
They play it.



What is a blank page today, is a living online Game Portal tomorrow. It's what makes the **greentube** Turnkey Gaming Portal solution so successful – our user experience, programming skills and stunning visions.

With more than 40 B2B customers, **greentube** is the No. 1 Gaming Provider. With a full product portfolio of Poker, Bingo & Casino Games; including a stunning range of Novomatic slots. Dramatically increase your revenues with market leading technology and many years of expert operational experience.

For more information about our Turnkey Gaming Portal solutions please contact us at: sales@greentube.com

**green
...tube**

NOVOMATIC GROUP OF COMPANIES

NOVOMATIC GROUP OF COMPANIES



www.greentube.com



Meet the Gaminator®

Here are some of the secrets behind having a crowded slot bar. It's not about the drinks you're selling, but – you got it – it's about the popular machines you have. Meet the Gaminator. He will be back! Lucien Wijsman examines the secret of slot gaming's popularity through the example of the iconic Gaminator in Romania.

by Lucien Wijsman



The Multi-Gaminator®.

Why are busy bars busy and empty bars empty; even if they are in the same street and serve the same drinks? I dare say that busy bars are busy, because there are people inside. If you have the choice between entering an empty bar or a full bar; which one do you choose?

I remember taking part in the execution of a player survey in the Midwest of the United States years ago. We spent a day asking Gold Card holders of a group of casinos all sorts of questions; emphasis was put on trying to find out what would make a player try to play a machine he or she has never played before. Was it the graphics that appeal, the 'attractive' sounds, the shape of the machine, the top-award on the top panel of the machine or was there another hidden attraction we didn't think of? The most frequent answer was that players were most likely to try another machine if they had witnessed another player winning on the machine of choice. Logic tells me that a player can only win if he plays; therefore chances that someone will try a machine for the first time are bigger if someone else has been playing this machine before (and has won). This partly explains the advantage for slot machines suppliers who are the first to enter a country; the effect of being the first supplier in a country can last for years (but not forever).

The most popular machine in many casinos for the last couple of years has been the Multi-Gaminator by Novomatic's subsidiary Austrian Gaming Industries GmbH (AGI). Walking into a casino with banks of Gaminators you always see people win. There are many reasons for this; let's try to analyse this phenomenon a bit: The early Gaminator and Hotspot games had 5 or 9 lines, yet players were allowed to play 100 credits per line. Other manufacturers in those days did not typically allow players to play

100 credits per line and only few games had 5 or 9 lines. Because of the 100 credits per line bet, Gaminators could be installed with a lower credit value than other machines and still have the same or even higher maximum bet. As a result the Gami-nators typically had a lower credit value than the machines of the competition. A low credit value in combination with 5 or 9 lines allows smaller players to play much longer on those machines than on machines with a higher credit value (and more lines).

If a player has 100 RON to spend and he plays a nine line game with one credit per line and a credit value of 0.05 RON (5 BANI) he can play for a very long time. Much longer than when he plays a machine with 21 lines and a credit value of 0.10 RON. Note that the maximum bet on the Gaminator with 9 lines is 900 (times 0.05 RON equals 45 RON), which is still higher than

the maximum bet on the 21 line game with a maximum bet of 210 credits (times 0.10 RON equals 21 RON). I can't blame slot managers for putting the credit value on the Gaminator machines lower than on the other machines.

As a result, the Gaminator produced much more games per day. If players play more games, it happens more often that they have a win and therefore chances that players who have never played the game before will try the game are higher. Remember that I am talking in the past; I know times have changed and that there is a big variety of games out there that allow higher maximum bets (and therefore lower credit values). But it surely helped the Gaminator to become the success story it has been and still is. But the message is: successful games make money because players play them.

Unlike most of the others games available, Novomatic did not allow Slot Managers to install their games with player return

percentages of less than 92%. Actually, most casinos installed 94% versions of the games (which meant some of the games on the Multi-Gaminator returned a whopping 96% to the players); unheard of in these days. Believe me when I say that a Time On Device Player, the bread and butter of most casinos, will 'feel' the difference between 90% and 94% player return. I read the (sometimes very good) articles about the effect of lower player return percentages on the win of the casino; lately the trend is to prove mathematically that lower player return percentages have a positive effect on the income of the casino. That might well be true for machines that do not attract Time On Device Players, the opposite is true for machines that do attract Time On Device Players.

A player who plays a 0.05 RON nine line game with one or two credits per line will feel the difference between 90% and 94%; he recognizes it in terms of playing a machine which gives something back and this is reflected in the time spent on the machine. For argument's sake, let's look at the impact of the player return

machines at the same time with one credit per line. Playing two machines with one credit per line increases the chance to win free games twofold. Walking through a casino with a large quantity of Gaminators, you will see that some machines are 'spinning', but the player is elsewhere. Only when the player wins the free games will he return to the machine in 'auto-start mode'; this is his moment of glory. Players will always be behind their machine during the free spins, but not always during normal play. Other players see players on Gaminators win bonus games frequently and as a result it is likely they will want to try this game as well.

Successful games make money because players play them. It is not a topic for discussion in this article, but apart from attracting the Time On Device Players, the Multi-Gaminator games also attracted (and attract) Gamblers. These players are not interested in Time On Device, but in the volatile elements within the various games. Getting emotionally involved (read: getting into financial 'trouble') and then having elements in the game cycle that get them out of



percentage on the playing time a player has when he enters a casino with 50 RON in his wallet. On the 90% game (0.05 RON, 9 lines, 1 credit per line) the player can theoretically play 1,111 games with his 50 RON. Even on the toughest game these are enough games to win the bonus games a couple of times; so we do not have to factor in that games do not return 90% all the time. (On some games the player return percentage is not more than 60% as long as you don't win the bonus games; but that topic is for another article, where I want to introduce my theory of the Peppers...). If the player with his 50 RON plays a 94% Return To Player game with the same bet, he can play 1,851 games. That is a staggering 66% more games for the same money (and therefore 66% more playing time). If players can play more games for the same money, they are more likely to have bonus games. Other players see players on Gaminators win bonus games frequently and as a result it is likely they will want to try this game as well. Successful games make money because players play them.

Novomatic – to my knowledge – was the first of the leading suppliers to equip their machines with an 'auto-start' button. As a result the player, who likes to win free games, can play one machines with two credits per line, or (for the same money) two

trouble (read: free spins or other volatile elements) is what makes the Gambler 'tick'.

The fact that the same suite of games appeals to both the Time On Device Player and the Gambler is at the basis of the success of the Multi-Gaminator series of games.

There are lessons to be learned from the success of the Novomatic Gaminator games. Obviously the games have appealed to players for years and I know players who have played them for years (and still do). That would not have happened if the games themselves did not have a mathematical concept that appeals to both Time On Device Players and Gamblers. What attracts Gamblers to the Gaminator (and more specific the Multi-Gaminator games) is a topic for my next contribution, the lesson of this article is that THE SLOT MANAGER has the obligation to make new games on the floor successful. New games will only be successful if players play them; that won't happen if you just stick a new game on the floor without giving it a proper launch.

Too often players find out that there are new machines on the floor by accidentally passing by; this is not the way new products

Super-V⁺ Gaminator® – Performance by Design.

Super-V⁺ Gaminator® featuring:

- Up to 28 games per multi-game mix
- Multi-Denomination:
Up to 7 player selectable denominations
- High/low line-games:
5 to 40 lines selectable
- Multi-language options



Novomatic leads, others follow.

International Sales:

Jens Halle, Phone: +43 2252 606 234, E-mail: sales@novomatic.com, www.austrian-gaming.com

should be introduced. Ask yourself the following questions before installing new equipment:

- Does your staff know the features of the new game and can they explain them to players?
- Will players notice the new game on the floor?
- How will players be encouraged to play the new game?

For all of the questions above, the supplier also has an important role to play. After all, success of a new game is equally important to the supplier as to the operator. The goal is not to make the new game as profitable as possible, but to make it as POPULAR as possible. Profitability is important, but it should not be the leading parameter when installing new games on the floor. Remember, successful games make money because players PLAY them. It is about popularity (which is really the number of games played).

First and foremost, make sure the minimum bet is not too high. Minimum by my definition is all lines played with one credit (which is something completely different than the credit value). If the minimum bet is too high, you will never generate enough games to make the game POPULAR.

If the new game is connected to a progressive prize (or progressive prizes), make sure the value of the bet to win the progressive prize (or prizes) is affordable for your players. The majority of players on a progressive game should play the bet required to win the progressive prize; if not, the – usually – maximum bet is too high. Minimum and maximum bet have a very big influence on the popularity of games! Once you have decided the minimum and maximum bets (for progressive games), you should make sure your staff knows the game inside out. In Romania, where you have to wait for Government approval before you can activate a game, this is easy enough. Your staff can play the machine before it gets the official approval. Put 1.000.000 credits on the credit meter and let your staff play (during the quiet hours of operation).



If you feel the urge to respond to this article, feel free to mail me at: info@theslotacademy.com

If you want to learn more about how slot managers should be running their floor more efficiently, then why not attend a slot summit?

Next events are planned for October 30 - November 5 in Warsaw, Poland. Visit www.theslotacademy.com for more information.

Allow your players to play too! Disconnect the cash-out button and allow staff and players to play for free! You'll be surprised how effective this little trick is to familiarize your staff with the new game AND create interest from players. If players can play for free, of course they will play maximum bet. Consider these points:

- If they play maximum bet they can win phenomenal prizes (but not cash out!). Players will see other players win big prizes and guess what; successful games make money because players play them!
- If technology allows you to award player points to players; award quadruple points on new games (and communicate this loud and clear!).
- If technology allows to give promotional credits; award promotional on new games (and communicate this loud and clear!).
- Create a mystery jackpot only on the new games for the period of introduction of the game (and communicate this loud and clear!).

The slot manager together with the supplier is responsible for making a new game popular! After this, the game has to prove itself; and frankly, if the slot manager does not believe that the game will survive after the initial period, he should not purchase the game in the first place. ■





Meet the Gaminator®

Im Folgenden untersucht Lucien Wijsman am Beispiel Rumänien das Geheimnis, das sich hinter einer vollen Spielhalle verbirgt. Es geht nicht darum, wie viele Drinks man verkauft – alles dreht sich um populäre Maschinen. Meet the Gaminator. He will be back!

von Lucien Wijsman

Warum ist eine Bar voll und die andere leer, selbst wenn sie in der gleichen Straße liegen und die gleichen Drinks servieren? Ich wage zu behaupten, dass volle Bars voll sind, weil sich Menschen darin aufhalten. Wenn Sie die Wahl haben, eine volle oder eine leere Bar zu betreten – für welche würden Sie sich entscheiden?

Ich habe vor etlichen Jahren im Mittleren Westen der Vereinigten Staaten an einer Spielerbefragung teilgenommen. Wir brachten einen ganzen Tag damit zu, Gold Card-Inhaber einer Casinogruppe zu befragen. Der Schwerpunkt lag darin herauszufinden, was sie dazu bewegt, an einer Maschine zu spielen, an der sie nie zuvor gespielt haben. Waren die Grafiken entscheidend? Der attraktive Sound? Die Form der Maschine, der ange-



zeigte Top-Gewinn oder gab es da einen anderen versteckten Auslöser, an den wir nicht gedacht hatten?

Die häufigste Antwort war, dass die Gäste am ehesten eine neue Maschine ausprobieren würden, wenn sie zuvor beobachtet hatten, wie andere Gäste an dieser Maschine gewinnen. Logischerweise kann der Gast nur gewinnen, wenn er spielt. Daher sind die Chancen, dass jemand eine Maschine zum ersten Mal testen wird, höher, wenn zuvor ein anderer Gast an diesem Gerät gespielt (und gewonnen) hat. Das erklärt teilweise auch den Vorteil, den Glücksspielgerätehersteller haben, die als erste in einen Markt eintreten: dieser Pioniereffekt kann über Jahre anhalten (aber nicht für immer).



SO KOMMT ERFOLG INS SPIEL:

**GLAUBEN SIE AN SICH.
GLAUBEN SIE AN IHRE PARTNER.
UND SORGEN SIE
FÜR GENÜGENDE STECKDOSEN.**

Wenn es um Erfolg geht, fragen Sie am besten jemanden, der erfolgreich ist. Mit dem Royal II haben wir ein neues Geldspielgerät entwickelt, das Ihnen dauerhaft einen Vorsprung verschafft und damit die richtige Entscheidung für die Zukunft ist. Dass das so ist, verdankt er einer revolutionären Software, optimierten Einsatzstufen und dem Spielmix aus brandneuen Topgames und den unangefochtenen Bestsellern. Stellen Sie sich also auf Erfolg ein. Und ab Spätsommer 2011 einen Royal II auf www.crown-gaming.de

CROWN. SPIELEN IN DER KÖNIGSKLASSE.





Die populärste Maschine war und ist in vielen Casinos in den letzten Jahren der Multi-Gaminator der Novomatic-Tochter Austrian Gaming Industries GmbH (AGI). Wo immer man in ein Casino mit einer Reihe von Gaminatoren kam, sah man stets Gäste gewinnen. Dafür gibt es zahlreiche Gründe – die wir hier analysieren wollen.

Die frühen Gaminator- und Hotspot-Spiele hatten fünf oder neun Linien, aber die Gäste konnten 100 Credits pro Linie spielen. Andere Hersteller ließen üblicherweise nicht mit 100 Credits pro Linie spielen und nur wenige Spiele hatten fünf oder neun Linien. Auf Grund dieser 100 Credits pro Linie konnten die Gaminatoren mit einem weit geringeren Credit-Wert als andere Maschinen installiert werden und hatten noch immer den gleichen oder sogar einen höheren Maximaleinsatz. Als Resultat dessen hatten die Gaminatoren charakteristischerweise geringe Credit-Werte als die Maschinen der Mitbewerber. Ein niedriger Credit-Wert in Kombination mit fünf oder neun Linien erlaubt dem Gast, viel länger an diesen Maschinen zu spielen, als an Maschinen mit höheren Credit-Werten (und mehr Linien).

Wenn ein Gast 100 RON ausgeben möchte und ein 9-Linien-Spiel mit einem Credit pro Linie und einem Credit-Wert von 0,05 RON (5 BANJ) spielt, kann er sehr lange spielen. Viel länger, als würde er an einer Maschine mit 21 Linien und einem Credit-Wert von 0,10 RON spielen. Es gilt hier zu beachten, dass der Maximaleinsatz an einem Gaminator mit neun Linien 900 Credits ist (multipliziert mit 0,05 RON ergibt das 45 RON). Das ist immer noch höher als der Maximaleinsatz im 21-Linien-Spiel mit einem Maximaleinsatz von 210 Credits (multipliziert mit 0,10 RON ergibt 21 RON). Man kann es dem Slot Manager also nicht verübeln, wenn er den Credit-Wert an den Gaminator-Geräten geringer ansetzt, als an den anderen Maschinen.

Als Resultat verzeichnete der Gaminator mehr Spiele pro Tag. Da die Gäste mehr Spiele spielten, gewannen sie öfter und damit stiegen die Chancen, dass Gäste, die das Spiel noch nie gespielt haben, es versuchten. Wir sprechen hier in der Vergangenheit, denn die Zeiten haben sich geändert und heute gibt es eine große Auswahl von Spielen, die höhere Maximaleinsätze erlauben (und damit geringere Credit-Werte). Dennoch hat es den Gaminator dorthin gebracht, wo er heute steht. Als Fazit steht fest: erfolgreiche Spiele sind profitabel, weil die Gäste sie spielen.

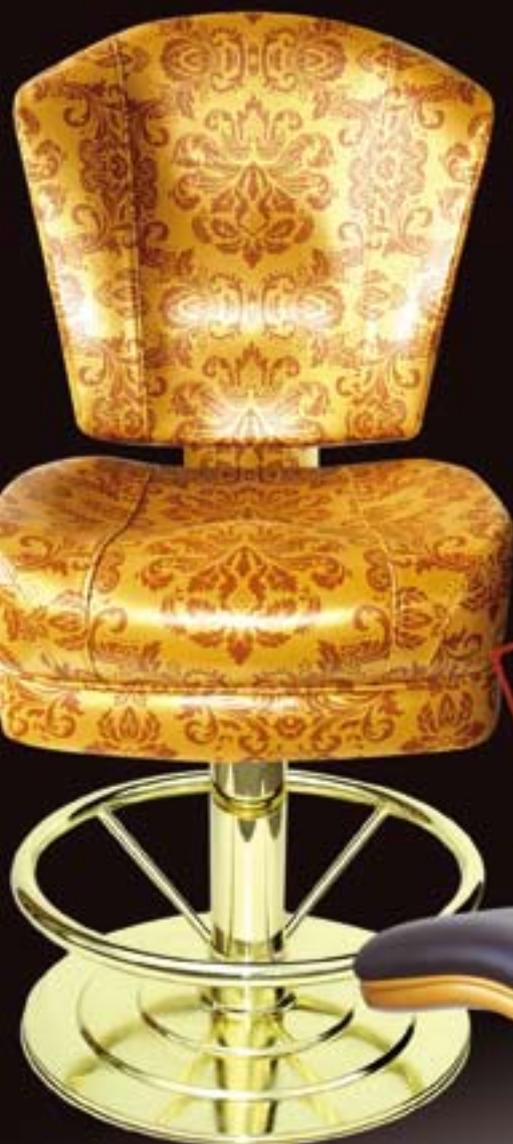
Im Gegensatz zu den meisten anderen Herstellern hat es Novomatic den Slot Managern nicht ermöglicht, die Spiele mit weniger als 92 Prozent Player Return Percentage zu installieren. Tatsächlich haben die meisten Casinos 94-Prozent-Versionen der Spiele installiert (d.h. manche der Spiele im Multi-Gaminator spielten sogar 96 Prozent an die Spieler aus). Seien Sie versichert, dass ein Gast, für den die Spieldauer entscheidend ist – Brot und Butter jedes Casinos –, den Unterschied zwischen 90 Prozent und 94 Prozent sehr genau wahrnimmt. Ich lese gerne die oft hervorragenden Artikel über den Effekt von niedrigen Player Return Percentages auf den Casinogewinn. Zuletzt ging der Trend dahin, mathematisch zu beweisen, dass niedrige Player Return Percentages einen positiven Effekt auf die Casinoeinnahmen haben. Das mag gerne auf Maschinen zutreffen, die keine Spieler auf Zeit anziehen, aber genau das Gegenteil trifft auf jene Maschinen zu, die von Spielern auf Zeit frequentiert werden.

Ein Gast, der ein 9-Linien-Spiel mit 0,05 RON mit ein oder zwei Credits pro Linie spielt, erkennt den Unterschied zwischen 90 Prozent und 94 Prozent. Er erkennt es daran, was die Maschine ihm zurückgibt und entsprechend lange verweilt er am Gerät. Betrachten wir einen Gast, der das Casino mit 50 RON betritt. Welchen

DESIGN & PRODUCTION
by


PATIR[®]
CASINO SEATING

*...your professional
supplier for casino seating!*



ORIGINAL

*designed by
Patir*



WE ARE EXHIBITING AT:



MADRID

global
gaming
expo

LAS VEGAS



DÜSSELDORF



LONDON



www.patir.de
info@patir.de

© Copyright by Patir

Patir Design GmbH
Baumbachstr. 5E
D-81245 Munich-Germany
Tel.: +49 - 89 - 829 88 38 0
Fax: +49 - 89 - 829 88 38 29

Einfluss hat die Player Return Percentage auf die Zeit, die er spielt? An dem 90-Prozent-Spiel (0,05 RON, 9 Linien, 1 Credit pro Linie) kann der Gast theoretisch 1.111 Spiele mit 50 RON spielen. Sogar im härtesten Spiel erreicht er damit einige Male die Bonusspiele, d.h. wir müssen nicht berücksichtigen, dass das Spiel nicht immer 90 Prozent ausspielt. (Bei manchen Spielen beträgt die Player Return Percentage nicht mehr als 60 Prozent, solange man die Bonusspiele nicht gewinnt – aber das ist ein Thema für einen anderen Artikel). Wenn der Gast mit seinen 50 RON jedoch an einem 94-Prozent-Spiel mit dem gleichen Einsatz spielt, kann er 1.851 Spiele spielen. Das sind ganze 66 Prozent mehr Spiele für das gleiche Geld (und damit 66 Prozent mehr Spielzeit). Wenn die Gäste mehr Spiele für das gleiche Geld spielen können, gewinnen sie auch mehr Bonusspiele. Andere Gäste sehen die Gäste an Gaminator-Geräten häufig Bonusspiele gewinnen und wollen die Maschine folglich auch probieren. Erfolgreiche Spiele sind profitabel, weil die Gäste sie spielen.

Novomatic war meines Wissens der erste führende Hersteller, der seine Geräte mit einer ‚Auto-Start‘-Taste ausgestattet hat. Der Gast, der Freispiele gewinnen möchte, kann nun eine Maschine mit zwei Credits pro Linie oder (um das gleiche Geld) zwei Maschinen mit einem Credit pro Linie spielen. Spielt er an zwei Maschinen mit einem Credit pro Linie, verdoppeln sich die Chancen auf Freispiele. Wenn man nun durch ein Casino mit einer Vielzahl von Gaminatoren wandert, wird man bemerken, dass manche Maschinen laufen, während der Gast sich ganz woanders aufhält. Nur, wenn der Gast die Freispiele gewinnt, kehrt er an das Gerät zurück – dies ist der Moment, auf den er gewartet hat. Der Spieler wird bei den Freispielen stets an ‚seinem‘ Gerät anzutreffen sein, aber nicht immer im Base Game. Andere Gäste sehen die Gäste

an Gaminator-Geräten häufig Bonusspiele gewinnen und wollen die Maschine folglich auch probieren.

Erfolgreiche Spiele sind profitabel, weil die Gäste sie spielen. Neben dem Gast, für den die Spieldauer entscheidend ist, zieht der Multi-Gaminator auch die sogenannten Regular Players oder Gambler (Vielspieler) an. Diese Gäste interessiert nicht die Zeit am Gerät, sondern ausschließlich die Volatilität der einzelnen Spiele. Was den Regular Player interessiert, ist das emotionale Element (genauer: das finanzielle Risiko) sowie jenes Element im Spielzyklus, das diese Spannung wieder löst (genauer: Freispiele oder andere volatile Elemente). Die Tatsache, dass die gleichen Spiele sowohl den Spieler auf Zeit, als auch den Regular Player anziehen, ist einer der Gründe für den Erfolg der Multi-Gaminator-Spiele. Aus dem Erfolg der Gaminator-Spiele lässt sich also einiges lernen. Offensichtlich haben die Spiele viele Jahre lang die Gäste begeistert – und ich kenne viele Spieler, die sie noch immer gerne spielen. Das wäre nicht der Fall, wenn dahinter nicht ein mathematisches Konzept stünde, das Spieler auf Zeit und Regular Players gleichermaßen anspricht.

Hier soll jedoch auch festgehalten werden, dass der Slot Manager neue Spiele entsprechend vorstellen muss, um ihnen zu Erfolg zu verhelfen. Neue Spiele können nur erfolgreich sein, wenn die Gäste sie spielen. Und das wird nicht geschehen, wenn man ein neues Spiel einfach nur aufstellt, ohne es entsprechend einzuführen.

Häufig entdecken die Gäste neue Spiele erst zufällig beim Rundgang durch das Casino. Derart sollten allerdings neue Spielangebote nicht eingeführt werden. Bevor Sie neues Equipment installieren, sollten Sie sich folgende Fragen stellen:



- Kennt Ihre Belegschaft die Besonderheiten des neuen Spiels und können sie dem Gast das Spiel erklären?
- Werden die Gäste das neue Spiel bemerken?
- Wie werden die Gäste ermuntert, das neue Spiel zu testen?

Für all diese Fragen, spielt auch der Lieferant eine wichtige Rolle. Schließlich ist der Erfolg eines neuen Spiels für den Lieferanten ebenso von Bedeutung wie für den Casinobetreiber. Ziel ist es nicht, das Spiel so profitabel wie möglich zu machen, sondern es möglichst populär zu machen. Profitabilität ist wichtig, aber sie sollte nicht als wichtigster Parameter herangezogen werden, wenn man neue Spiele installiert. Wir erinnern uns: Erfolgreiche Spiele sind profitabel, weil die Gäste sie spielen. Es geht um die Beliebtheit – also die tatsächliche Anzahl der gespielten Spiele.

Zuerst gilt es, den Minimalsatz nicht zu hoch anzusetzen. Minimum ist nach meiner Definition: alle Linien mit 1 Credit (nicht zu verwechseln mit dem Credit-Wert). Wenn der Minimalsatz zu hoch ist, erzielt man nie ausreichend gespielte Spiele um das Spiel populär zu machen.

Wenn das neue Spiel an einen Progressive Jackpot angeschlossen ist, muss sichergestellt sein, dass der Einsatz für die Teilnahme am Progressive Jackpot für den Gast erschwinglich ist. Die Mehrzahl der Gäste an einem Progressive-Spiel sollte mit dem Einsatz spielen, der für den Jackpot erforderlich ist – andernfalls ist der Maximaleinsatz zu hoch.

Minimalsatz und Maximaleinsatz haben großen Einfluss auf die Popularität der Spiele! Sobald Minimalsatz und Maximaleinsatz feststehen (für Progressive-Spiele), muss sichergestellt sein,

dass die Mitarbeiter das Spiel in- und auswendig kennen. In Rumänien, wo man erst auf die staatliche Freigabe warten muss, um ein Spiel zu aktivieren, ist das sehr einfach. Die Belegschaft kann an der Maschine spielen, solange die offizielle Freigabe noch nicht erteilt ist. Laden Sie 1.000.000 Credits auf den Zähler und lassen Sie (während der ruhigen Betriebszeiten) das Personal spielen. Erlauben Sie auch Ihren Gästen zu spielen! Schalten Sie die Cash-Out-Taste ab und ermöglichen Sie Belegschaft und Gästen gratis zu spielen! Sie werden überrascht sein, wie effektiv dieser kleine Trick ist, um das Personal mit dem Spiel vertraut zu machen und die Neugierde der Gäste zu wecken. Wenn die Gäste das Spiel gratis spielen können, dann werden sie es mit Maximaleinsatz spielen. Bedenken Sie folgende Punkte:

- Wenn sie mit Maximaleinsätzen spielen, können sie tolle Preise gewinnen (aber kein Cash-Out!). Die Gäste werden beobachten, wie andere Gäste große Preise gewinnen – und stellen Sie sich vor: Erfolgreiche Spiele sind profitabel, weil die Gäste sie spielen!
- Wenn Ihr System es Ihnen erlaubt, den Gästen Punkte zukommen zu lassen, belohnen Sie das Spielen an neuen Spielen mit vierfachen Punkten (und kommunizieren Sie das laut und deutlich!).
- Wenn Ihr System es Ihnen erlaubt, den Gästen Promotion-Credits zukommen zu lassen, belohnen Sie das Spielen an neuen Spielen (und kommunizieren Sie das laut und deutlich!).
- Richten Sie einen Mystery Jackpot ausschließlich für die neuen Spiele und für die Dauer der Einführung ein (und kommunizieren Sie das laut und deutlich!).

Der Slot Manager ist gemeinsam mit dem Lieferanten dafür verantwortlich, das Spiel populär zu machen! Danach muss es sich selbst beweisen. ■



Wenn Sie auf diesen Artikel antworten möchten, erreichen Sie Lucien Wijsman unter:
info@theslotacademy.com

Wenn Sie mehr über Slot Floor-Optimierung lernen möchten, nehmen Sie an einem Slot Summit teil. Die nächsten Termine sind von 30. Oktober bis 5. November in Warschau, Polen, geplant.

Besuchen Sie www.theslotacademy.com für weitere Details.

First Spanish NOVO LINE Novo Unity™ II installation at Gran Casino Costa Brava

Novomatic Gaming Spain S.A., subsidiary of the Novomatic Group of Companies, celebrates the first major NOVO LINE Novo Unity™ II installation negotiated by its Barcelona sales and service hub. The Gran Casino Costa Brava of the Spanish Conei Group, has chosen Novomatic gaming equipment to take the spotlight on the casino's extended gaming floor.

Gran Casino Costa Brava opened one year ago as the new flagship project of Grupo Conei, one of the leading Catalonian gaming companies. The casino in Lloret de Mar impresses with a great ambience, marvellous interior design and the latest state-of-the-art equipment: With a more than 1,500 square metres gaming floor the casino features 23 live and electronic live table games as well as more than 150 slots. Right from the opening the Gran Casino Costa Brava chose Novo Unity™ I electronic multiplayer equipment made by Novomatic, featuring a Novo Flying Baccarat™ installation for eight players as well as a Novo Multi-Roulette™ with 16 individual player terminals.



On the slot floor, too, the casino relies on the proven performance of Novomatic gaming equipment. With 16 Multi-Gaminator® machines (featuring multi-game mixes 7, 18 and 19) as well as a premium selection of gripping Coolfire™ II games in the Super-V+ Gaminator® cabinet. Gran Casino Costa Brava thus thrills its guests with first class gaming entertainment.

Now the first step of the succeeding NOVO LINE Novo Unity™ II platform into the Spanish casinos comes via an agreement with the Conei Group: On the occasion of its premier anniversary the Gran Casino Costa Brava's presented a new Novo Multi-Roulette™ installation for its guests.

Guests of the Gran Casino Costa Brava now find a comprehensive Novo Multi-Roulette™ installation running on the modern, server-based NOVO LINE Novo Unity™ II multiplayer platform. The electronic Roulette installation features a fully automated Roulette

wheel and 12 individual NOVOSTAR® SL1 slant top terminals for maximum player comfort and ultimate Roulette excitement. The new Novo Multi-Roulette™ has only recently been licensed for Catalunya and the Gran Casino Costa Brava becomes the first casino in Spain to offer this thrilling Novomatic Roulette attraction.

Francesc Gironella, Deputy Managing Director and Floor Manager at Gran Casino Costa Brava: "The installation of the new Novomatic electronic Roulette is part of our commitment to taking a technologically pioneering position with a sophisticated offering that comprises state-of-the-art gaming equipment for our guests."

Jordi Pedragosa, Sales Director of Novomatic Gaming Spain added: "Winning the acceptance of a customer like the Conei Group makes a great debut for our latest new products and positions us ideally in the Spanish gaming market. Spanish casinos are generally very exclusive and set high standards with regards to quality and innovation. I am positive that Novomatic gaming equipment will continue to grow in Spain, based largely on our total commitment to product excellence and customer service." ■

Super-V+ Gaminator® - Performance by Design



Características del Super-V+ Gaminator®:

- Hasta 27 juegos por mix de multijuego
- Multi-denominación:
Hasta 7 denominaciones seleccionables por el jugador
- Juegos de alta/baja cantidad de líneas
(de 5 a 40 líneas seleccionable)
- Opciones de multi-idioma

www.novomatic.com

Novomatic leads, others follow.

ARGENTINA
CHILE
COLOMBIA
MEXICO
PARAGUAY
PERÚ

AGI ARGENTINA LIMITADA S.R.L.
NOVOCHILE Ltda.
AGI GAMING COLOMBIA S.A.S.
CROWN GAMING MEXICO S.A. de C.V.
CROWN GAMING PARAGUAY S.A.
CROWN GAMING S.A.C.

INT. SALES

AUSTRIAN GAMING INDUSTRIES GMBH

Laureano Bonorino, +54 911 15 5655 4551, lbonorino@novomatic.com
Thomas Borgstedt, +56 2 2135 040, tborgstedt@novomatic.com
Manuel del Sol, +57 310 227 8333, m.delsol@agigaming.com.co
Pablo Callieri, +52 1 55 3796 5726, pablo.callieri@crowngaming.mx
Adriana Gorchs de Cabello, +595 991 166 006, adrianagorchs@crowngaming.com.py
Eduardo Armebianchi, +51 1 7107 800, eduardo_armebianchi@admiral.com.pe
Jens Halle, +43 2252 606 234, sales@novomatic.com

Erste NOVO LINE Novo Unity™ II-Installation Spaniens im Gran Casino Costa Brava

Die spanische Tochter der Novomatic-Gruppe, Novomatic Gaming Spain S.A., konnte die erste NOVO LINE Novo Unity™ II-Anlage in Spanien installieren. Das Gran Casino Costa Brava der spanischen Conei-Gruppe hat sich für einen erweiterten Live-Gaming-Bereich für elektronische Multiplayer von Novomatic entschieden.

Das Gran Casino Costa Brava wurde vor genau einem Jahr als neues Flaggschiff-Projekt der Grupo Conei, einem der führenden katalonischen Glücksspielunternehmen, eröffnet. Das Casino in Lloret de Mar beeindruckt mit gehobenem Ambiente, edlem Design und modernstem Glücksspielequipment: auf mehr als 1.500 Quadratmetern bietet das Casino seinen Gästen 23 traditionelle und elektronische Live-Games und mehr als 150 Slots. Schon für die Erstausrüstung des Casinos entschied man sich für eine elektronische Novo Unity™ I Multiplayer-Anlage mit einer Novo Flying Baccarat™-Installation für acht Spieler sowie einem Novo Multi-Roulette™ mit 16 individuellen Spielerterminals, die sich immer noch größter Beliebtheit erfreuen.

Auch auf dem Slot Floor vertraut man im Gran Casino Costa Brava auf die Performance von Novomatic-Glücksspielequipment: Mit 16 Multi-Gaminator®-Maschinen (mit den Mixes 7, 18 und 19) sowie einer Auswahl der packendsten Coolfire™ II-Spiele im Super-V* Gaminator®-Gehäuse.

Der erste Schritt der Nachfolgeplattform NOVO LINE Novo Unity™ II in die spanischen Casinos ist nun mit der Installation im Casino in Lloret de Mar getan: anlässlich des einjährigen Jubiläums präsentierte das Gran Casino Costa Brava seinen Gästen eine neue Novo Multi-Roulette™-Installation basierend auf der modernen, serverbasierten NOVO LINE Novo Unity™ II Multiplayer-Plattform. Die elektronische Roulette-Anlage besteht aus einem voll-automatischen Kessel sowie 12 individuellen NOVOSTAR® SL1 Slant Top-Terminals, die maximalen Komfort für die Gäste bieten. Das neue Novo Multi-Roulette™ wurde erst jüngst für die Region Katalonien lizenziert und das Gran Casino Costa Brava bietet diese Roulette-Attraktion als erstes Casino Spaniens an.

Francesc Gironella, Stellvertretender Direktor und Floor Manager des Gran Casino Costa Brava erklärt: „Die Installation des neuen elektronischen Novomatic-Roulette drückt unser Engagement aus, stets eine technologische Führungsposition zu verteidigen, indem wir unseren Gästen gehobene Glücksspielunterhaltung auf modernstem Equipment bieten.“

Jordi Pedragosa, Verkaufsleiter von Novomatic Gaming Spain, fügt hinzu: „Die Akzeptanz und das Vertrauen eines Kunden wie der Conei-Gruppe zu gewinnen, stellt einen fantastischen Einstieg für unsere neuesten Produktinnovationen auf dem spanischen Markt dar. Die spanischen Casinos sind generell sehr exklusiv und setzen hohe Standards an Qualität und Innovation. Novomatic-Glücksspielequipment zeichnet sich durch ein totales Bekenntnis zu Produktqualität und Kundenservice aus. Ich bin daher überzeugt, dass es sich weiter hervorragend in Spanien etablieren wird.“ ■



The new NOVO LINE Novo Unity™ II Novo Multi-Roulette™ installation at Gran Casino Costa Brava.

BANK BLASTER

TEAM UP TO WIN

It's a team effort! Get together and try to crack the combination to a safe full of riches! Blast the bank and everybody wins in this Community Gaming experience!

BANK BLASTER™ is the new Community Gaming attraction that invites up to 5 of your guests to crack the safe.

A Novomatic Community Gaming Innovation.



Novomatic leads, others follow.

International Sales:

Jens Halle, Phone: +43 2252 606 234, E-mail: sales@novomatic.com, www.austrian-gaming.com



* German Federal Employment Office awards Crown

On the occasion of the 'National Apprenticeship Day' Crown Technologies GmbH was recognised by the German Federal Employment Office for the great commitment to the training of junior staff. During a visit at the company headquarters in Rellingen Thomas Kenntemich, President of the Management Board of the Federal Employment Office in Elmshorn, presented Personnel Officer Heike Fiebig and Managing Director Heiko Busse with a certificate to attest to the company's excellent junior staff development. "Of course this also is an incentive for us to continue our engagement for junior staff training and to further invest in the new apprenticed profession of a skilled gaming machine technician", said Heiko Busse. Already in the past year two Crown trainees had completed their final tests with above-average results.

* Bundesagentur für Arbeit zeichnet Crown aus

Im Rahmen des bundesweiten Tages des Ausbildungsplatzes wurde die Crown Technologies GmbH für hervorragendes Engagement in der Ausbildung von Nachwuchskräften von der Bundesagentur für Arbeit ausgezeichnet. Bei einem Besuch der Unternehmenszentrale in Rellingen überreichte Thomas Kenntemich, Vorsitzender der Geschäftsführung der Agentur für Arbeit in Elmshorn, ein Zertifikat an Crown-Personalreferentin Heike Fiebig und den kaufmännischen Geschäftsführer Heiko Busse. Das Zertifikat bescheinigt dem Unternehmen eine ausgezeichnete Nachwuchsförderung. „Natürlich ist es auch ein Ansporn, uns weiterhin für die Nachwuchsförderung zu engagieren und in den neuen Ausbildungsberuf der Fachkraft für Automaten-service zu investieren“, so Heiko Busse. Bereits im Vorjahr hatten zwei Crown-Azubis ihre Abschlussprüfungen mit überdurchschnittlichen Leistungen abgelegt.



* Novomatic's new identity in Colombia

Novomatic has inaugurated a new identity for its growing presence in Colombia. The company Octavian Colombia, in order to better reflect its increasing scope of business, has been renamed AGI Gaming Colombia S.A.S. and is headed by Managing Director Manuel Del Sol. His team of industry professionals have already made great progress in representing all areas of AGI's business in Colombia and plan to accelerate their activities even further over the next few months.

* Neue Novomatic-Tochtergesellschaft in Kolumbien

Novomatic hat für die zunehmende Präsenz der Gruppe in Kolumbien eine neue lokale Tochtergesellschaft gegründet. Um den wachsenden Geschäftsfeldern gerecht zu werden, wurde Octavian Colombia in AGI Gaming Colombia S.A.S. umfirmiert. Geleitet wird das Unternehmen von Geschäftsführer Manuel Del Sol. Sein Team von Spezialisten hat das Unternehmen in Kolumbien bereits hervorragend etabliert und plant, die Geschäftsaktivitäten in den nächsten Monaten weiter zu intensivieren.

* Monticello Gran Casino leading in Chile

Chile's Casino Superintendent, Francisco Javier Leiva, has released the operational results of the country's casino industry for the first half of 2011. The statistics showed that the 15 casinos in operation generated a GGR of US\$ 247,500,000 (+126% compared to the first half of 2010) and received 3,182,222 visits, in which guests spent an average of US\$ 80.75 each. Of the total gross gaming revenues, the market leading casino in Chile, the Monticello Grand Casino, represented 28.2% (US\$ 69,900,000). The Monticello Grand Casino & Entertainment World is a joint venture project of Sun International, Novomatic, Talmage, IGGR and Lasud.

* Monticello Gran Casino führend in Chile

Der chilenische Superintendent der Casinoindustrie, Francisco Javier Leiva, hat die Betriebsergebnisse der nationalen Casinoindustrie für das erste Halbjahr 2011 bekanntgegeben. Die 15 Casinos des Landes haben Gesamtglücksspiel-einnahmen in Höhe von US\$ 247.500.000 (+126% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum) erwirtschaftet und insgesamt 3.182.222 Besucher gezählt. Dabei gab jeder Gast im Durchschnitt US\$ 80,75 aus. 28,2% (US\$ 69.900.000) der Gesamtglücksspiel-einnahmen entfielen auf das führende Casino des Landes, das Monticello Grand Casino. Die Monticello Grand Casino & Entertainment World wird als Joint Venture Projekt von Sun International, Novomatic, Talmage, IGGR und Lasud betrieben.

Novocard®: Top Data Privacy Protection

This spring, Novomatic's Novocard® access control system was awarded the EuroPriSe data privacy protection seal of quality; officially approving the system's future-proof sustainability.

The proprietary Novocard® access control system was developed by the wholly owned subsidiary of Novomatic AG, Austrian Gaming Industries GmbH (AGI). Since 2007 it was implemented in all of the group's gaming operations in the province of Lower Austria (in Admiral Sportsbetting outlets as well as Admiral Entertainment arcades) as a new and trend-setting access control and player protection system. As well as the implementation of a future-proof infrastructure Novomatic thus also created a system that complies with the present sophisticated regulatory requirements and is well-prepared for future data privacy law developments.

Now the Novocard® access control system was awarded by the Independent Federal Centre for Data Privacy Protection (Unabhängiges Landeszentrum für Datenschutz - ULD) in Kiel, Germany, with the data privacy protection seal of quality: European Privacy Seal (EuroPriSe). This is not the first quality certificate for the Novocard®. System, however: Gaming Laboratories International (GLI) have already approved the system's technical reliability and an evaluation of the Addiction Research Department of the Medical University of Vienna has examined the Novocard® Traffic Light System with regards to player protection adequacy and provided expert recommendations for the further development.

Besides these technical and preventative aspects of the system AGI also aimed for top level legal security and has subjected the data applications and processing behind the Novocard® to thorough testing procedures. From February 2010 to April 2011 the Independent Federal Centre for Data Privacy Protection (ULD) tested the Novocard® system with regard to its precise compliance with all European data privacy protection regulations as well as with regards to provisions beyond the regulatory requirements for the responsible handling of customer data and transparency vis-à-vis the customer.

This high level of data privacy protection was approved by the ULD with the EuroPriSe seal of quality. The requirements for obtaining this seal of quality far exceed the legal minimum standards. For



Left to right: Kirsten Bock, Head of the Independent Federal Centre for Data Privacy Protection (ULD) awards the European Privacy Seal to data protection expert KR Hans-Jürgen Pollirer and Dr. Monika Racek, Head of Responsible Gaming, Novomatic.

example, the seal requests an economical dealing with data, i.e. only the data that are absolutely essential for the processing are collected. Furthermore, the system requires maximum transparency and protection for those concerned; meaning that the customer has to be informed in detail about the purpose of the data storage, how to obtain information about all data concerning his person and how to request their deletion. And finally the EuroPriSe seal of quality also demands clearly defined access rights to those data as well as precautionary measures to prevent data loss or unauthorised access.

On June 14 Novomatic was officially awarded with the data privacy protection seal of quality. Kirsten Bock, Head of the Independent Federal Centre for Data Privacy Protection complimented Novomatic for their commitment by stating that only very few companies have yet been decorated with the seal. In the gaming industry Novomatic stands out as the sole company to have gained a European Privacy Seal. The data privacy protection aspects of the Novocard® were developed by Novomatic Data Protection Officer Mag. Thomas Veverka in close co-operation with data protection specialist KR Hans-Jürgen Pollirer.

Based on experience in everyday operation the Novocard® system has been continuously further developed and improved. These findings are now also incorporated in the development of a nationwide standardised access control system according to the requirements of the gaming law amendment of 2010. For this cross-segment and cross-province operated system, too, Novomatic will aim for a certification with the EuroPriSe seal of quality. ■

Novocard®: Datenschutz auf höchstem Niveau

Mit der Verleihung des EuroPriSe Datenschutzgütesiegels für das Novocard® Zutrittskontrollsystem im Frühling dieses Jahres beweist Novomatic die Zukunftsfähigkeit dieser Zutrittslösung.



Access control barrier.

Das Novocard®-Zutrittskontrollsystem wurde von Austrian Gaming Industries GmbH (AGI), einer 100-prozentigen Tochtergesellschaft der Novomatic AG, entwickelt. Als richtungweisendes System wurde die Novocard® seit 2007 in allen niederösterreichischen Spielbetrieben der Gruppe (Admiral Sportwetten-Outlets sowie Admiral Entertainment-Spielhallen) erfolgreich als elektronisches Zutritts- und Spielerschutzsystem eingeführt. Neben dem Aufbau einer zukunftsfähigen technischen Infrastruktur war es auch Anspruch von Novomatic, ein System zu schaffen, das höchsten rechtlichen Anforderungen genügt, um für zukünftige Entwicklungen im Datenschutzrecht gerüstet zu sein.

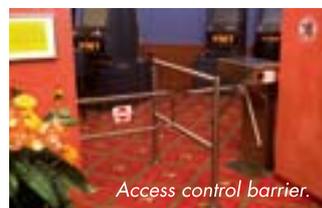
Nun wurde das Novocard®-Zutrittskontrollsystem vom Unabhängigen Landeszentrum für Datenschutz (ULD) aus Kiel in Deutschland mit einem europaweit einzigartigen Datenschutz-Gütesiegel, dem European Privacy Seal, kurz EuroPriSe, ausgezeichnet. Es ist dies nicht die erste Zertifizierung für das Novocard®-System: So bestätigte etwa bereits ein Gutachten der Gaming Laboratories International (GLI) die technische Zuverlässigkeit des Systems. Im Sinne der Weiterentwicklung des Spielerschutzes wurde auch die Abteilung Suchtforschung der Medizinischen Universität Wien einbezogen, deren Evaluierung und Empfehlungen in das Novocard®-Ampelsystem eingeflossen sind.

Zusätzlich zu diesen technischen und präventiven Aspekten des Systems hat AGI ein hohes rechtliches Schutzniveau angestrebt und die hinter der Novocard® stehenden Datenanwendungen und -prozesse einer eingehenden Prüfung unterzogen. Von Februar 2010 bis April 2011 prüfte nun das deutsche Unabhängige Landeszentrum für Datenschutz (ULD) das Novocard®-System auf die genaue Einhaltung aller europäischen Datenschutzbestimmungen sowie auf über die gesetzlichen Bestimmungen hinausgehende Vorkehrungen zum verantwortungsvollen Umgang mit Kundendaten und auf Transparenz gegenüber den Kunden.

Dieses hohe Datenschutzniveau bestätigte das ULD schließlich mit der Verleihung des EuroPriSe Datenschutz-Gütesiegels. Die Anforderungen zur Erreichung dieses Gütesiegels gehen über gesetzliche Mindeststandards deutlich hinaus. So verlangt das Siegel etwa einen sparsamen Umgang mit Daten. Das heißt, es sollen nicht mehr Kundendaten gesammelt werden, als für die entsprechende Datenanwendung unbedingt notwendig sind. Weiters fordert das System weitgehende Transparenz und Schutzrechte für Betroffene. Das heißt, der Kunde muss genauestens darüber informiert werden, zu welchem Zweck seine Daten erfasst und gespeichert werden und auf welchem Weg er Informationen über seine gespeicherten Daten erfragen oder deren Löschung beantragen kann. Schließlich verlangt das EuroPriSe-Gütesiegel auch klar geregelte Zugriffsrechte auf die Daten sowie Vorkehrungen zur Sicherung der Daten gegen Verlust und unbefugte Zugriffe.

Am 14. Juni wurde das Datenschutzsiegel im Rahmen einer feierlichen Verleihung offiziell überreicht. Kirsten Bock, Leiterin des Unabhängigen Landeszentrums für Datenschutz lobte das Bemühen der Novomatic-Mitarbeiter. Mit dem Siegel können sich bisher nur wenige Unternehmen schmücken. In der Glücksspielbranche ist Novomatic überhaupt das einzige Unternehmen, das ein European Privacy Seal erreicht hat. Die datenschutzrechtlichen Aspekte der Novocard® wurden vom Datenschutzbeauftragten der Novomatic, Mag. Thomas Veverka, in enger Zusammenarbeit mit dem Datenschutzexperten KR Hans-Jürgen Pollirer erarbeitet.

Aktuell fließen nun die Erkenntnisse und Erfahrungen, die aus dem langjährigen Echt-Betrieb des Novocard®-Systems gewonnen wurden, sowie kontinuierliche Weiterentwicklungen in die Entwicklung eines neuen österreichweit einheitlichen Zutrittskontrollsystems gemäß den Vorgaben der Glücksspielgesetznovelle 2010 ein. Auch für dieses zukünftig bundesländer- und segmentübergreifend eingesetzte System strebt Novomatic eine Zertifizierung mit dem EuroPriSe-Gütesiegel an.



Access control barrier.

IT'S A QUESTION OF TRUST.

No matter where they are in the world, regulators and suppliers need to completely trust their test labs for accuracy, integrity and independence. After all, we help them guarantee the public's trust in the gaming industry. After more than 1,000,000 tests in more than 455 jurisdictions, we at Gaming Laboratories International know we have earned our client's trust. And our clients have come to trust our innovative spirit reflected in our exclusive tools like GLI Access, GLI Verify, GLI Link, and Point. Click. Transfer. and the continuous training we offer in GLI University. Rely on GLI, and we'll earn your trust every day. Start now at gaminglabs.com.



gaminglabs.com

Riesstrasse 146 | A-8010 Graz | Austria | +43-316-402837



POINT. CLICK. TRANSFER.™



GLI Access





*Admiral Casinos & Entertainment AG management team:
(let fo right) Patricia Polanz, Dr. Christian Gernert and Dr. Monika Racek.*

New company foundation: Admiral Casino & Entertainment AG

In a timely reaction to last year's amendment of the Austrian gaming law the executive board of Novomatic AG have created a new company as an exclusive operating unit for the Austrian gaming market.

As a wholly owned subsidiary of the Novomatic AG Admiral Casinos & Entertainment AG, with headquarters in Gumpoldskirchen, make application in the forthcoming tender process for the concessions and licences in the Austrian casino and slot gaming segments.

Double female power in the new management team

Admiral Casinos & Entertainment AG becomes the first subsidiary company in the group's history to be headed by female executives. Two strong women, Patricia Polanz and Dr. Monika Racek, together with Dr. Christian Gernert, form the new executive board of the company.

Patricia Polanz brings many years of operative experience as a managing director for HTM Hotel und Tourismus Management GmbH. In her new position she will be responsible for slot gaming operations in the various Austrian provinces.

Dr. Monika Racek, Head of CSR and Responsible Gaming at Novomatic AG, provides legal know-how as well as a comprehensive expertise in the fields of pathological gambling, gambling addiction prevention and the diagnosis of gambling addiction. In the new company she will attend primarily to player protection, human resources and marketing issues.

As the third member of the executive board, Dr. Christian Gernert looks back on 20 years of experience in the Austrian as well as the international gaming industry. He will be responsible for the casino, IT and financial segments as well as legal issues.

The board of directors of the Admiral Casinos & Entertainment AG is formed by Senator Herbert Lugmayr, the chairman of the board of directors Novomatic AG, as well as Dr. Franz Wohlfahrt, CEO Novomatic AG and Mag. Peter Stein, CFO Novomatic AG. ■

Admiral Casino & Entertainment AG neu gegründet

Der Vorstand der Novomatic AG hat im Gefolge der im Vorjahr beschlossenen Glücksspielgesetz-Novelle entschieden, ein neues Unternehmen als operative Einheit für den österreichischen Glücksspielmarkt zu gründen.

Als 100-Prozent-Tochter der Novomatic AG bewirbt sich die Admiral Casinos & Entertainment AG mit Sitz in Gumpoldskirchen für die zu vergebenden Konzessionen und Bewilligungen für die Segmente Spielbanken und Landesauspielungen mit Glücksspielautomaten in Österreich.

Zweifache Frauenpower im neuen Vorstandsteam

Erstmals im Konzern stehen mit Patricia Polanz und Dr. Monika Racek zwei starke Frauen an der Spitze eines Novomatic-Tochterunternehmens. Gemeinsam mit Dr. Christian Gernert bilden sie das neue Vorstandsteam der Admiral Casinos & Entertainment AG.

Patricia Polanz wird ihre langjährige operative Erfahrung als Geschäftsführerin der HTM Hotel und Tourismus Management GmbH einbringen. In ihrer neuen Funktion wird sie für die ‚Landesauspielungen mit Glücksspielautomaten‘ (Automatensalons) verantwortlich sein.

Dr. Monika Racek, Leiterin der Abteilung CSR und für den Bereich Responsible Gaming in der Novomatic AG verantwortlich, bringt neben ihrem langjährigen juristischen Know-how umfassende Expertise in den Bereichen pathologisches Spielverhalten, Spielsuchtprävention und Spielsuchtdiagnostik ein. In der neuen Gesellschaft wird sie sich in erster Linie den Themen Spielerschutz, Human Resources und Marketing widmen.

Das dritte Mitglied der Vorstandsrunde, Dr. Christian Gernert, verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der österreichischen und internationalen Glücksspielbranche. Er wird für die Bereiche Spielbanken, IT und Finanzen sowie Recht verantwortlich sein.

Den Aufsichtsrat der Admiral Casinos & Entertainment AG bilden Senator Herbert Lugmayr, Vorsitzender des Aufsichtsrats der Novomatic AG, Dr. Franz Wohlfahrt, Generaldirektor der Novomatic AG und Mag. Peter Stein, Finanzvorstand der Novomatic AG. ■



Astra's New B3 Offerings Set to Invigorate UK Industry

What has been a long and, for the UK industry, difficult, process of regulatory change was successfully completed on July 13th with the implementation of measures that increased the maximum stake for Category B3 gaming machines from £1 to £2 and re-defined the permitted allocation of machines as 20 percent of a site's installed unit total or 4/8 machines (AGCs/Bingo): whichever represents the larger figure.



As the UK's leading manufacturer and supplier of gaming entertainment equipment the Novomatic subsidiary Astra Games Limited had been making plans for the re-invigoration of the gaming industry's B3 sector long ahead of the official announcement. In doing so the company needed to actively address the key question: with a rise in maximum stake from £1 to £2 but with the maximum prize remaining at £500, what is in it for the player?

resulting job losses. Now, within the new measures, there is the clear incentive for operators to re-invest in new products and new infrastructure. The government estimates that a further 3,000 new B3 machines can be placed and, through the use of upgrade kits (where Astra's MCU memory stick upgrade system is already an established market leader), many more sites will be able to cost effectively invigorate their gaming entertainment offering.

The answer, as explained by Astra's Design Director, Andy Dinning, is a whole new level of gaming entertainment experience: "We have had time, as the changes went through the ratification process, to carefully plan how best to enhance the whole B3 experience and then to design and produce market leading products that incorporate a whole new 'feel' for the player. By investing heavily in research and development we have produced exactly what the player wants: a whole new dimension of gaming entertainment that is produced by new game features, more chances to win, more gambles and, crucially, more wins! That can be clearly seen in what we can call our 'next generation' B3 games for Adult Gaming Centres and Bingo sites."

Astra's Sales and Commercial Director, Alan Rogers, noted: "It's all about the inherent 'feel' of the games. Players want to win,



Jack and the Giant Jackpots, Rumpel Wildspins and Rainbow King.

The first of those 'next generation' games, Jack and the Giant Jackpots, Rumpel Wildspins and Rainbow King – each one backed up within their multi-game compendium formats by industry leading classic game titles – have been launched under the heading 'double the fun'. They represent a win/win situation for both operators and players. The recent past has been particularly challenging for operators and, when taken together with the impact of the smoking ban and a wider background of increased operating costs, has seen a negative landscape of site closures and the

new games!
new
£2
stake
double the fun!



Distributors:

Crown Direct: 0845 838 2130 Deith Leisure: 0845 838 2170

MDM Leisure: 029 20377402

Astra Sales:

Alan Rogers Tel: 01656 658658 sales@astra-games.com www.astra-games.com

naturally, but they also want to be entertained and to enjoy the whole experience. With the incentive of the new maximum stake Astra has been able to not only produce new exciting games but also create that vital 'buzz' that has been missing for too long in the industry."

So Astra Games has already tasted the upturn in fortunes of the industry that it supports but this is not a simple 'one shot' deal. As the company's Managing Director, Zane Mersich observes: "The UK industry, particularly the B3 sector, has been in the doldrums for too long. Government have recognised the importance of sustainable jobs creation and also the place that the gaming entertainment sector holds within the wider entertainment industry. We are proud that Astra's team has reacted so superbly to the challenges and the opportunity created by the recent legislative changes and I know, from talking to our customers, that this will be the start of better days for the whole industry. Right now, we have been focussed on the B3 category but there are changes coming for Category C also and we will strive to create the same operator/player win/win climate when the time comes." ■



Astras neues B3-Portfolio belebt den britischen Markt

Ein langer und für die britische Glücksspielindustrie schwieriger Gesetzesänderungsprozess wurde am 13. Juli erfolgreich abgeschlossen. Ergebnis waren diverse Regelungen, so zum Beispiel die Anhebung der maximalen Einsätze für Kategorie-B3 Glücksspielgeräte von £1 auf £2. Auch die maximale Gerätezahl wurde auf 20 Prozent der gesamten Maschinen pro Aufstellung angehoben bzw. vier/acht Maschinen (Adult Gaming Centres/Bingo) – je nachdem, welche Anzahl die höhere Maschinenzahl ergibt.

Als führender britischer Hersteller und Anbieter von Glücksspiel-equipment hat die Novomatic-Tochter Astra Games Limited bereits lange vor der Einführung der neuen Regelung Pläne geschmiedet, um den britischen Kategorie-B3-Markt neu zu beleben. Dabei lautete die Kernfrage: was bringt die Erhöhung des Maximaleinsatzes von £1 auf £2 bei gleichzeitiger Beibehaltung des Maximal-Gewinns von £500 für den Gast?

Die Antwort ist ein völlig neues Spielerlebnis, erklärt Andy Dinning, Chef-Designer bei Astra: „Während die Gesetzesänderungen durch den Ratifizierungsprozess gingen, nahmen wir uns die Zeit, zu überlegen, wie wir das B3-Spielerlebnis verbessern

und innovative Produkte entwickeln können, die ein völlig neues Spielerlebnis für den Gast bieten. Wir haben signifikant in den Forschungs- und Entwicklungsprozess investiert und schließlich genau das entwickelt, was der Gast möchte: eine neue Dimension der Glücksspielunterhaltung, die auf unterschiedlichen Faktoren basiert: neue Game-Features, mehr Gewinnchancen, mehr Gamble-Features und – am wichtigsten – mehr Gewinne! Dies ist deutlich erkennbar in unseren neuen B3-Spielen für Adult Gaming Centres (Spielhallen) und Bingo-Betriebe.“

Unter dem Motto ‚double the fun‘ wurden als erste neue Spiele dieser ‚Next Generation‘ Jack and the Giant Jackpots, Rumpel



new **£2** stake

double the fun!



Distributors:

Crown Direct: 0845 838 2130 Deith Leisure: 0845 838 2170

MDM Leisure: 029 20377402

Astra Sales:

Alan Rogers Tel: 01656 658658 sales@astra-games.com www.astra-games.com

Wildspins und Rainbow King eingeführt. Jedes dieser neuen Spiele wird in starken Multi-Game-Mixes mit den beliebtesten Spieleklassikern auf den Markt gebracht. Sie bieten sowohl für die Betreiber als auch für deren Gäste eine klare Win/Win-Situation. Die Auswirkungen des Rauchverbots und gestiegene Betriebskosten stellten die britischen Betreiber in jüngster Vergangenheit vor zahlreiche Herausforderungen, sodass letztendlich zahlreiche Betriebe geschlossen werden mussten und damit Arbeitsplätze verloren gingen. Die neuen Regelungen bieten jetzt eine neue Grundlage und damit Ansporn für die Betreiber, wieder in neue Produkte und Infrastrukturen zu investieren. Nach Schätzungen der Regierung können rund 3.000 neue B3-Maschinen aufgestellt werden. Über Upgrade-Kits (in diesem Bereich ist Astras MCU Memory-Stick Upgrade-System bereits etablierter Marktführer) werden viele Betreiber in der Lage sein, ihr Spielangebot kosteneffizient neu zu gestalten.

Alan Rogers, Verkaufsleiter von Astra erklärt: „Alles dreht sich um das Spielerlebnis. Der Gast möchte natürlich gewinnen, aber gleichzeitig unterhalten werden und das Spiel genießen. Durch den neuen Maximaleinsatz war es Astra möglich, nicht nur neue mitreißende Spiele zu entwickeln, sondern auch das besondere Etwas zu schaffen, welches der Branche so lange fehlte.“

Bei Astra Games fühlt man bereits den Aufschwung und ist fest entschlossen, weiter dazu beizutragen. Geschäftsführer Zane Mer-sich: „Die britische Glücksspielindustrie, und insbesondere der B3-Sektor, waren zu lange unter Druck. Die Regierung hat jedoch erkannt, wie wichtig es ist, nachhaltig Arbeitsplätze zu schaffen und darüber hinaus, welchen Stellenwert der Glücksspielsektor in der Unterhaltungsindustrie einnimmt. Wir sind stolz, dass unser Team von Astra Games die Herausforderung und Möglichkeiten der jüngsten Gesetzesänderungen so hervorragend umgesetzt hat. Ich weiß aus Gesprächen mit unseren Kunden, dass dies nun den Beginn besserer Zeiten für die gesamte Branche markiert. Wir haben uns dafür auf die Kategorie B3 konzentriert – aber auch in der Kategorie C stehen Veränderungen an. Sobald es soweit ist, werden wir auch für Entwicklungen in dieser Kategorie unser Bestes geben, um hier dieselbe Win/Win-Situation für die Betreiber und ihre Gäste zu erzielen.“ ■



Novomatic in Albania

With currently 71 gaming operations that are operated by two local subsidiaries, Novomatic has firmly established a strong position in the Albanian premium segment. The guests appreciate the sophisticated gaming offering and the excellent service in the gaming arcades operated under the 'ADMIRAL' and 'ASTRA' brands.



ASTRA slots arcade in Albania.

The Novomatic Group of Companies has been active in the Albanian gaming market since the founding of the local subsidiary Eagle Investment SHA in 2006. In the same year the operating subsidiary Adriatik Game SHA was founded with headquarters in Tirana. Adriatik Game, headed by managing directors Adem Maha and Diter Halili, currently operate 43 gaming arcades under the 'ADMIRAL' brand – further operations are planned.

As a second operating subsidiary Astra Albania SHA (founded in 1995) was acquired in 2010. The company is headed by managing directors Alexander Peter and Skender Rama and maintains 28 gaming arcades under the 'ASTRA' brand. In total the Novomatic group employs some 510 staff in Albania.

Quality leadership

The 'ADMIRAL' and 'ASTRA' gaming operations are among the leaders in the Albanian market. They adhere to top quality standards in all areas: sophisticated interior design, state-of-the-art Novomatic gaming equipment and top service provided by especially trained staff combine to create a comprehensive gaming experience for the guest. The arcades also offer a unique attraction in the Albanian gaming segment: each arcade has its own multi-level mystery progressive jackpot with three levels for additional gaming thrills. A fourth level will be implemented shortly. Currently the levels are set as follows: Mini 20.000 LEK (140 €), Medium 200.000 LEK (1.400 €) and Grand Jackpot 1.000.000 LEK (7.040 €).

The most successful Novomatic games in the Albanian gaming market are Coolfire™ I classics such as Sizzling Hot™, Lucky Lady's Charm™ and Dolphin's Pearl™ as well as the popular Multi-Gaminator® and Games 4 You game-mixes. Alexander Peter, Managing Director of Astra Albania, explains the peculiarities of the local preferences: "The guests prefer a quite traditional gaming entertainment with moderate bets. New games take considerable time to gain acceptance."

Market characteristics

Unfortunately, in spite of the local gaming law, regulatory requirements and high taxation the Albanian gaming market is still has some significant grey areas. Approximately 2,500 legally operated gaming machines are opposed by a grey market of some 12,000 illegally operated machines. As in every jurisdiction Novomatic insists on the adherence to and endorsement of a strict regulatory framework. All Novomatic group companies strictly act within the legal framework only – with some 1,000 machines in their own gaming operations and a further 150 rented they hold an accordingly strong position in the Albanian market.

One reason for this ambivalent market situation is the relatively high taxation. In line with the constant improvement and development of the gaming law a higher taxation was introduced in 2009. According to the individual location of a gaming arcade different tax rates are applied:

- Site category 1: 400.000 LEK (2.816 €) per arcade per month plus 100.000 LEK (704 €) per machine
- Site category 2: 200.000 LEK (1.400 €) per arcade per month plus 60.000 LEK (422 €) per machine
- Site category 3: 100.000 LEK (704 €) per arcade per month plus 40.000 LEK (280 €) per machine

On average this adds up to a monthly tax rate of 770 € per machine for the Novomatic group operations – which in this market represents a significant market entry barrier.

Adem Maha, Managing Director Adriatik Gaming, is nonetheless convinced of the success of the Novomatic Group in Albania: "With our premium offering, that is to say with the strongest games in the market, we have established a strong market position, that in spite of the high taxation guarantees profitability for our company and top entertainment for the guests." ■



Novomatic in Albanien

Mit derzeit 71 Glücksspielbetrieben, die von zwei lokalen Tochterunternehmen betrieben werden, hat sich die Novomatic-Gruppe auf dem albanischen Markt im Premium-Segment hervorragend positioniert. Die Gäste schätzen das Angebot und den besonderen Service der Spielhallen. Die Marken ‚ADMIRAL‘ und ‚ASTRA‘ sind entsprechend stark etabliert.

Die Novomatic Group of Companies ist auf dem albanischen Glücksspielmarkt seit der Gründung der Tochtergesellschaft Eagle Investment SHA im Jahr 2006 aktiv. Im gleichen Jahr wurde das operative Unternehmen Adriatik Game SHA mit Sitz in Tirana gegründet. Unter der Leitung der Geschäftsführer Adem Maha und Diter Halili betreibt Adriatik Game zurzeit landesweit 43 Glücksspielbetriebe unter der Marke ‚ADMIRAL‘ – weitere sind in Planung.

Als zweites operatives Unternehmen wurde im Jahr 2010 die 1995 gegründete Astra Albania SHA übernommen, die unter dem Management von Alexander Peter und Skender Rama mit der Marke ‚ASTRA‘ 28 Glücksspielbetriebe unterhält. Damit beschäftigt die Novomatic-Gruppe in Albanien insgesamt rund 510 Mitarbeiter.



ADMIRAL slots arcade in Albania.

Führend durch Qualität und Angebot

Die Glücksspielbetriebe der Marken ‚ADMIRAL‘ und ‚ASTRA‘ zählen zu den führenden auf dem albanischen Markt. Sie zeichnen sich durch höchste Qualitätsstandards in allen Bereichen aus: hochwertige Inneneinrichtung, state-of-the-art Novomatic-Glücksspiel-Equipment und Top-Service durch bestens geschultes Personal schaffen ein besonderes Unterhaltungserlebnis für den Gast. Darüber hinaus bieten sie eine Besonderheit auf dem albanischen Markt: jede Spielhalle verfügt über einen eigenen Multi-Level Mystery Progressive Jackpot mit drei Levels für zusätzliche Attraktivität und Spielspannung. Ein vierter Level wird in Kürze eingeführt. Zurzeit sind die Levels wie folgt angesetzt: Mini 20.000 LEK (140 €), Medium 200.000 LEK (1.400 €) und Grand Jackpot 1.000.000 LEK (7.040 €).

Die erfolgreichsten Novomatic-Spiele auf dem albanischen Glücksspielmarkt sind Coolfire™ I-Klassiker wie Sizzling Hot™, Lucky Lady's Charm™ und Dolphin's Pearl™ bzw. die populären Multi-Gaminator® und Games 4 You Game-Mixes. Alexander Peter, Geschäftsführer der Astra Albania, erklärt die speziellen lokalen Marktpräferenzen: „Die Gäste bevorzugen traditionelle Glücksspielunterhaltung mit moderaten Einsätzen. Neue Spiele benötigen eine gewisse Zeit, um Akzeptanz zu finden.“

Marktcharakteristik

Der albanische Glücksspielmarkt ist unglücklicherweise trotz geltender Glücksspielgesetze, regulativer Richtlinien und hoher Besteuerung noch immer von signifikanten Graubereichen geprägt.

Ca. 2.500 legal betriebenen Glücksspielgeräten steht ein grauer Markt von rund 12.000 illegal betriebenen Glücksspielgeräten gegenüber. Novomatic hingegen setzt wie überall auf die Einhaltung und Unterstützung ordnungspolitischer Regelungen und Rahmenbedingungen. So agieren die Unternehmen der Novomatic-Gruppe ausschließlich im gesetzlich reglementierten Bereich und nehmen hier mit rund 1.000 selbst betriebenen und 150 vermieteten Geräten eine entsprechend starke Position ein. Einer der Gründe für die ambivalente Marktsituation ist die relativ hohe Besteuerung. Mit der laufenden Verbesserung und Entwicklung der Glücksspielgesetzgebung wurde im Jahr 2009 eine höhere Besteuerung eingeführt, die je nach Lage des Glücksspielbetriebs drei unterschiedliche Steuersätze vorsieht:

- Standort-Kategorie 1: 400.000 LEK (2.816 €) pro Halle im Monat sowie 100.000 LEK (704 €) pro Gerät
- Standort-Kategorie 2: 200.000 LEK (1.400 €) pro Halle im Monat sowie 60.000 LEK (422 €) pro Gerät
- Standort-Kategorie 3: 100.000 LEK (704 €) pro Halle im Monat sowie 40.000 LEK (280 €) pro Gerät

Im Durchschnitt ergibt sich damit in den Locations der Novomatic-Gruppe ein monatlicher Steuersatz von 770 € pro Maschine, was in diesem Markt eine nicht unwesentliche Barriere darstellt.

Adem Maha, Geschäftsführer von Adriatik Gaming, zeigt sich dennoch vom Erfolg der Novomatic-Gruppe in Albanien überzeugt: „Durch unser Premium-Angebot z.B. mit den stärksten Spielen im Markt, haben wir uns eine starke Marktposition erkämpft, die trotz hoher Besteuerung Profitabilität für das Unternehmen und gute Unterhaltung für die Gäste garantiert.“ ■

MEI SC Advance™

This year at G2E, MEI will exhibit its portfolio of products including SC Advance™, the next generation of CASHFLOW® SC. SC Advance™ is evolutionary – applying new technology and market knowledge to make a great product even better. MEI further raises the bar for performance features that directly impact operator profitability: acceptance, jam rate, security and cost of operation.



SC Advance™ is currently in the OEM script testing phase. MEI plans to go through beta testing and submit to OEMs for final approvals by the end of the year.

The increased value created by SC Advance™ is highlighted by the following enhancements:

- An improved recognition system that provides proactive security by utilizing transmissive sensors to see all the way through notes in multiple wavelengths.
- Faster bill-to-bill speed, that upgrades the player experience and speeds up transactions to expand throughput.
- Expanded memory, which limits part numbers and submissions by allowing more notes to be recognized in a specific release of firmware.
- Comprehensive barcode recognition, which processes barcode coupons in all four directions and improves acceptance on multi-width currencies.
- Upgrade to USB 2.0, which speeds up communications with the host machine and even potentially expands functionality.

Because the new enhancements are localized to the acceptor head, SC Advance™ can work hand-in-hand with legacy CASHFLOW® SC units already in the field. This capability is facilitated by CASHFLOW® STS, intelligent support tools, which are able to sense the product version and provide the appropriate software. CASHFLOW® STS supports a full range of configuration and software update functions with easy-to-use software and handheld tools, performance management and reporting and modular product repair. Additional benefits include fast and easy updates for currency data, configuration data and software.

SC Advance™ is not only compatible with previous versions, but



mei | SC advance

also with product extensions that have expanded the reach of bill acceptors from the slot machine to the entire cash management process. EASITRAX® Soft Count, as one example, has changed rapidly the expectations for what a bill acceptor can offer – building an installed base over 64,000 games in 18 months by improving efficiencies associated with the cash drop process. The integrated software/hardware solution uses information collected in the bill validator and makes it accessible in a database that can be networked to multiple locations and be accessed to analyze slot performance. RFID technology connects slot machine asset numbers to a specific cashbox to help eliminate ‘hot boxes’ and increase operational efficiencies.

MEI values the trust customers place in its products. Operators now have the luxury of updating the slot floor at their own pace and as capital becomes available. As new games are purchased with SC Advance™, the enhanced heads can be strategically placed throughout the floor. For example, the high limit room would be optimal: given the increased security offered by the next generation product.

The modular design of MEI’s product portfolio allows operators to select the best product mix for the application. Operators that use CASHFLOW® SC can be upgrade to EASITRAX® Soft Count with a simple upgrade kit and future purchases can be ordered with the hardware preinstalled. For high traffic areas on the floor CASH-

FLOW® SCM offers 50 percent more capacity, helping operators manage the need for emergency drops.

Operators are looking beyond note validators, searching for product extensions that provide value to the entire cash management process. Through the evolution of its products MEI has become a cash management partner to customers across several industries. Product extensions like cashbox sizes, slot tracking, additional security features for relevant markets, stackerless options and

bunch note feeders are examples of how MEI listens to its customers and develops products that make its customers more profitable.

MEI is committed to innovation – it does not rest on its laurels despite the leadership position it has built. SC Advance, like EASITRAX® Soft Count and CASHFLOW® SC before it, represents a progression of developments that will continually expand the value that MEI will provide for the gaming industry. ■

MEI SC Advance™

Auf der diesjährigen G2E wird MEI als Teil des umfangreichen Produktportfolios auch den SC Advance™ als nächste Generation in der CASHFLOW® SC Produktreihe vorstellen. Der SC Advance™ ist evolutionär – neueste Technologien und Markterkenntnisse haben dieses hervorragende Produkt weiter verbessert. MEI hebt damit die Standards für Leistungsmerkmale, die direkten Einfluss auf die Profitabilität für den Betreiber haben: Akzeptanz, Stauanfälligkeit, Sicherheit und Betriebskosten.

Der SC Advance™ befindet sich derzeit in der OEM-Testphase. MEI plant, das Produkt den Herstellern zu Jahresende nach den Betatests für die finale Abnahme vorzustellen. Verbesserungen bietet der SC Advance™ vor allem in folgenden Bereichen:

- Ein verbessertes System zur Banknotenerkennung sorgt für deutlich mehr Sicherheit: Durch den Einsatz von Sensoren für lichtdurchlässige Druckmedien werden die Banknoten auf mehreren Wellenlängen durchleuchtet.
- Die gesteigerte Bill-to-Bill-Geschwindigkeit verbessert den Komfort für den Gast, beschleunigt die Transaktionen und sorgt für höhere Durchlaufzeiten.
- Ein erweiterter Speicher reduziert notwendige Artikelnummern sowie die Anzahl der Einreichungen im Lizenzierungsprozess durch die größere Zahl unterschiedlicher Banknoten, die über ein Firmware-Release erkannt werden können.
- Umfassende Barcode-Erkennung liest Barcodes in vier Richtungen und verbessert die Akzeptanz für Banknoten verschiedener Breiten.
- Das Upgrade auf USB 2.0 beschleunigt die Kommunikation mit der Host-Maschine und schafft neue Möglichkeiten für zusätzliche Funktionen.

Da die Verbesserungen primär den Akzeptorkopf betreffen, kann der SC Advance™ einfach in bestehende CASHFLOW SC®-Einheiten integriert werden. Dieser Vorgang wird durch die intelligenten CASHFLOW® STS Support Tools vereinfacht, die die bestehende Produktversion anzeigen und die entsprechend erforderliche Software bereitstellen. CASHFLOW® STS unterstützt eine umfangreiche Palette von Konfigurations- und Software-Updatefunktionen über benutzerfreundliche Software und Handheld-Tools, Performance Management und Reporting sowie modulare Produktreparaturen. Weitere Vorteile betreffen rasche und einfache Updates für Währungsdaten, Konfigurationsdaten und Software.

Der SC Advance™ ist nicht nur kompatibel mit früheren Versionen, sondern auch mit Produkterweiterungen, die den Einfluss der Banknotenakzeptoren von der Slot Machine auf den gesamten Cash Management Prozess ausgedehnt haben. EASITRAX® Soft Count, zum Beispiel, hat schnell die Erwartungen dessen, was ein Banknotenprüfer leisten kann, in die Höhe geschraubt – innerhalb von nur 18 Monaten wurde er in 64.000 Glücksspielgeräten integriert und beweist im täglichen Cash Handling-Betrieb seine Effizienz.

Die integrierte Software-/Hardware-Lösung nutzt Informationen, die der Banknotenprüfer sammelt und macht sie in einer Datenbank verfügbar, die über mehrere Standorte vernetzt werden kann und Daten zur Analyse der Maschinen-Performance liefert. RFID-Technologie verbindet die Seriennummer der Maschine mit der speziellen Cashbox und hilft so, ‚Hot Boxes‘ zu vermeiden und die Betriebseffizienz zu steigern (d.h. versehentlich nicht entleerte Cashboxes können nicht wieder in Betrieb genommen werden).

MEI schätzt das Vertrauen der Kunden in die Produkte des Unternehmens. Die Betreiber haben nun die Möglichkeit, Updates auf dem Slot Floor, je nach geplantem Investitionsvolumen und gemäß ihrem eigenen Zeitplan einzuführen. Sobald neue Spiele mit dem SC Advance™ gekauft werden, können die neuen Akzeptorköpfe schrittweise im gesamten Betrieb implementiert werden. Idealerweise bietet sich dafür in einem ersten Schritt der High Roller-Bereich an, um dort die erhöhte Sicherheit der neuen Produktgeneration zu nutzen.

Der modulare Aufbau des MEI-Produktportfolios erlaubt den Betreibern, den idealen Mix für Ihre Anforderungen zu wählen. Betreiber, die CASHFLOW® SC einsetzen, können mit einem ein-

fachen Upgrade-Kit auf EASITRAX® Soft Count upgraden, sodass für künftige Anschaffungen die Hardware bereits vorinstalliert ist. Für besonders frequentierte Casinobereiche bietet der CASHFLOW® SCM 50 Prozent höhere Kapazitäten, sodass notwendige Entleerungen möglichst reduziert werden können.

Die Betreiber denken jedoch auch über die reine Banknotenerkennung hinaus, und suchen Produkte, die dem gesamten Cash Management Prozess unterstützen. Mit den Entwicklungen in diesem Bereich ist MEI zum Cash Management Partner für Kunden in den unterschiedlichsten Branchen geworden. Mit Produkterweiterungen wie unterschiedlichen Cashboxgrößen, Slot Tracking, zusätzlichen Sicherheits-Features für bestimmte Märkte, Stackerless Varianten und Geldbündeleinzug geht MEI auf die speziellen Anforderungen der Kunden ein, um die Produkte noch profitabler zu gestalten.

MEI hat sich der Innovation verschrieben – auch in führender Position will man die Produkte und Lösungen laufend weiter verbessern. SC Advance™, ebenso wie bereits EASITRAX® Soft Count und CASHFLOW® SC davor, stehen für Entwicklungen, die Zusatznutzen und Wertschöpfung für die Glücksspielindustrie bieten. ■



We welcome

all sorts of feedback from our readers and would be pleased to receive any suggestions you may have. Please send your feedback, comments and suggestions to:

magazine@novomatic.com

You can also find novomatic® – the world of gaming online, please visit our website:

www.novomatic.com

Wir freuen uns

über jede Rückmeldung unserer Leser. Bitte senden Sie Feedback, Anmerkungen und Kommentare an: **magazine@novomatic.com**

Sie finden novomatic® – the world of gaming auch online, besuchen Sie unsere Website:

www.novomatic.com



It figures. When there is an advance in note validators it's from MEI.

SC Advance™, the next generation of CASHFLOW® SC, is taking the industry by storm offering:

- Improved recognition system proactively protecting against fraudulent notes
- Faster bill-to-bill speed improving player experience and throughput
- Backwards compatibility with CASHFLOW SC maximizing previous investments in MEI
- Improved barcode ticket acceptance, including four-way ticket reading
- Enhanced memory expanding the number of notes accepted

SC Advance's unprecedented logic and speed funnels performance to your bottom line. Call +44 (0) 118 938 1100 or stop by our booth during the South African Winter Games show to schedule a SC Advance demo.

Proven performance. Increased profits.

meigroup.com



Because GAME choice matters!

SEE YOU AT
Booth No. 2654
G2E LAS VEGAS

global gaming expo
G2E



Novomatic leads, others follow.

International Sales:

Jens Halle, Phone: +43 2252 606 234, E-mail: sales@novomatic.com, www.austrian-gaming.com