

novomatic®

the world of gaming

january 2012
issue 30
issn 1993-4289
www.novomatic.com
magazine@novomatic.com





RIDE WITH THE

WINNER

AND OPTIMIZE YOUR CASH MANAGEMENT.

ICB



BlueWave™ 2.0



VIZION



Get introduced to the new JCM Global Recycler generation, the JCM Global award-winning VIZION® bill validator or to the complement products ICB® (Intelligent Cash Box) and BlueWave™ Deluxe!

Come and visit us at IMA in Düsseldorf (booth n° 88/F15) or at ICE Totally Gaming in London (booth n° 4710) or get in direct contact with your JCM Global account repl

 **JCM**
GLOBAL
www.JCMGLOBAL.com



market

aspers__new uk casino era	6
aspers__neue casino-ära in großbritannien	9
tcsjohnhuxley and novomatic__at aspers westfield stratford city	56
tcsjohnhuxley und novomatic__beliefern aspers westfield stratford city	57



event

ice 2012__novomatic ready to surprise	12
ice 2012__novomatic enthüllt noch einmal im earls court	13
ima 2012__show highlights in true löwen style	18
ima 2012__messe-highlights im zeichen des löwen	20
ima 2012__royal crown news	22
ima 2012__königliche crown-neuheiten	23
ice 2012__mei to show 'extensive portfolio'	44
ice 2012__mei auf der ice 2012	45
sagse 2011__spans the 'continental divide'	60
sagse 2011__verbindet kontinente	61



company

greentube__'third pillar' of gaming entertainment'	26
greentube__thomas graf	30
2nd löwen forum bingen__politico-economic dialogue	50
2. löwen forum bingen__wirtschaftspolitischer dialog	51



feature

patir__competent partner for premium seating	34
patir__kompetenter partner für sitzmöbel der premium-qualität	35
futurelogic__promonet® promotional couponing solution	38
futurelogic__direkte belohnung für den gast	41
marilyn: intimacy__it's all about marilyn	48
marilyn: intimacy__alles über marilyn	49
slot summit__germany	63
slot summit__deutschland	63

news in brief

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 lindenberg 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
Gamesman	www.gamesman.co.uk	11
Patir	www.patir.de	37
FutureLogic	www.futurelogicinc.com	39
MEI	www.meigroup.com	43
TCS	www.tcsjohnhuxley.com	59
GLI Austria GmbH	www.gaminglabs.at	BC



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,

As always, the new year starts with two extremely important trade show events: IMA in Dusseldorf, Germany, followed by ICE Totally Gaming at London's Earls Court. Both of these exhibitions are very important to Novomatic and thus we look forward to welcoming customers, business partners and visitors in our traditional style.

This will be the last ICE to be held in central London as the show will be re-locating to London's Docklands in February 2013. I believe that we all, exhibitors and guests, will have mixed feelings about this move. While we can all look forward to the excellent facilities that will be provided at the ExCel London Exhibition Centre and the undoubted new impetus this will bring to the exhibition, leaving Earls Court after 19 years is a break with tradition.

We will, however, all adapt. Our industry is ever-changing, and for the better. Bringing greater emphasis to 'gaming entertainment' and giving more focus to corporate social responsibility are vitally important factors for the future development of our industry. Elsewhere in this issue of our magazine you can read about the development of the outstanding Aspers Casino Westfield Stratford City. Now the largest casino in the United Kingdom, this property (located close to ExCel in the east of London) shows exactly how gaming and entertainment can come together and create jobs and infrastructure through investment within a community setting. We wish the venture well and we look forward to welcoming you all to the Novomatic booths at both IMA and ICE Totally Gaming.

*Jens Halle,
Managing Director AGI*

Sehr geehrte Kunden und Geschäftsfreunde,

wie jedes Jahr beginnt auch 2012 mit zwei enorm wichtigen internationalen Glücksspielmessen: der IMA in Düsseldorf, Deutschland, gefolgt von der ICE Totally Gaming im Londoner Earls Court. Beide sind überaus wichtige Events für Novomatic, bei denen wir unsere Kunden, Geschäftspartner und Besucher wie gewohnt mit einem breiten Produktangebot begrüßen.

In diesem Jahr wird die ICE zum letzten Mal im Zentrum Londons stattfinden, bevor sie im Februar 2013 in die London Docklands umzieht. Wir alle, Aussteller wie Besucher, sehen diesem Umzug mit gemischten Gefühlen entgegen. Zwar wird die Messe von der hervorragenden Infrastruktur im ExCel London Exhibition Centre und dem frischen Wind, den der neue Veranstaltungsort bringen wird, profitieren. Dennoch ist es ein Bruch mit der Tradition, Earls Court nach 19 Jahren zu verlassen.

Aber unsere Branche ist überaus anpassungsfähig. Sie ist seit jeher stetem Wandel unterworfen – in den meisten Fällen zum Besseren. Künftige Entwicklungen der Glücksspielindustrie zeichnen sich derzeit dahingehend ab, einen verstärkten Schwerpunkt auf Glücksspielunterhaltung zu legen und dem Themenkomplex Corporate Social Responsibility mehr Stellenwert einzuräumen. An anderer Stelle in dieser Ausgabe unseres Magazins lesen Sie über das neue britische Top-Casino Aspers Westfield Stratford City. Dieses neu eröffnete Casino (nahe den ExCel Grounds im Osten Londons) zeigt anschaulich, wie Glücksspiel und Unterhaltung in idealer Weise kombiniert werden, Arbeitsplätze schaffen und zum Aufbau einer neuen Infrastruktur beitragen. Wir wünschen dem neuen Casino viel Erfolg und freuen uns darauf, Sie persönlich auf unseren Messeständen auf der IMA sowie der ICE in London begrüßen zu dürfen.

*Jens Halle,
Geschäftsführer AGI*



Aspers Ushers in a new UK Casino Era

Fulfilling a vision created by the Gambling Act 2005 and more than five years in its development the Aspers Casino Westfield Stratford City brought to reality a new era for the UK casino industry and created a style and an ambiance more familiar to aficionados of the international casino scene. Novomatic brought its undoubted style and expertise to create a UK casino property that is, for now at least, like no other.



UK's casinos have, for many years, had an anachronistic style all of their own. When the much vaunted Gambling Act 2005 finally came into force on 1st September 2007 there were over 140 properties in operation the length and breadth of the UK, and all of them governed by a legislation, the Gaming Act, that dated back to 1968. Despite the undoubted class and style of many, all of the UK's casinos had one thing in common: in a gaming sense, as judged against the mega-resorts of America and the explosion of gaming across Asia, they were all relatively small.

One major factor in that was the prevailing UK legislation that strictly limited the number of gaming machines that could be located in any single casino. Prior to the 2005 law casinos could offer just 10 machines per property. With the arrival of the Gambling Act 2005 came a new set of definitions for casinos; 'regional', 'large' and 'small'. After much hiatus over the proposed site of the single Regional casino (the hot favourites of London and Blackpool were ultimately upstaged by Manchester) government then decided not to go ahead with this project and announced that licences were

Novomatic Electronic Bingo



Powered by NOVO LINE Novo Unity™ II, Novomatic Electronic Bingo with its automated Bingo Blower offers the thrilling atmosphere of the traditional Bingo game on the basis of server based high tech gaming; Bingo action and excitement on connected player terminals; in a secure single system environment.

Novomatic leads, others follow.

International Sales:

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

to be granted for an additional 16 casinos: eight large and eight small. The large category casinos would be allowed to site up to 150 machines (on a ratio of 5 machines to each live gaming table up to the permitted maximum) while the small casinos would be permitted up to 80 machines.

Not Las Vegas sized, certainly, but nonetheless a seismic shift in the UK's casino culture. Expectation, therefore, had plenty of time to build before the opening of the first 'large' UK casino property. It was perhaps fitting that the first such venture should be located in the UK's capital city, London. Aspers (which was officially opened on Thursday 1st December) has been five years in preparation and is a development of Aspers Group (who also operate casinos in Northampton, Newcastle and Swansea) and Crown Limited; one of the world's leading gaming companies which is headquartered in Melbourne, Australia and is headed by its Executive Chairman, James Packer.

Aspers Westfield is located in Stratford, east London and is an integral part of the £1.8bn Westfield Stratford City development that is close to the Olympic Stadium that will host the 2012 Olympiad. At 65,000 square feet, Aspers is the largest casino in the UK and, in gaming terms, features slot and table casino gaming, bingo and betting. The gaming offering comprises 40 tables, 150 slot machines, 92 electronic gaming terminals, a 150 seat poker room (which has the capacity to be expanded to 250 seats) and Bingo.

The Novomatic representation on the Aspers gaming floor is hugely impressive. 60 Super-V* Gaminator® multi-game slots, featuring the latest game mixes, have been installed. Of these, for even greater gaming entertainment, 25 machines are linked to the Lion Dance themed Progressive Jackpot which is additionally displayed via the PowerLink display on all machines. Novomatic's UK subsidiary, Astra Games Limited, is represented by four B3 multi-game slots, two Jackpot Kings and two Lost Secrets.

For electronic representations of live gaming Aspers have chosen 80 Novomatic NOVO LINE Novo Unity™ II terminals; offering Roulette, Punto Banco and Bingo. These were supplied by TCS John Huxley; the exclusive distributor for the UK of Novomatic subsidiary Austrian Gaming Industries GmbH and further information on this element of the Aspers Casino Westfield Stratford City multiplayer offering is detailed elsewhere in this issue. *(starting on page 56)*

The Bingo element of the multiplayer installation represents a world's first! First

seen on the Novomatic booth at the 2011 ICE show in London, Novo Multi-Bingo™ with its automated Bingo Blower offers the thrilling atmosphere of the traditional Bingo game on the basis of server based high tech gaming. In Aspers's exclusive installation, the world's first live Bingo game is called using 'old fashioned' traditional bingo balls and, in keeping with Aspers desire to create a gaming entertainment environment, with tickets from just £0.10. As Head of Electronic Gaming at Aspers, Mark Beattie, commented: "It's a really exciting time here at Aspers Westfield Stratford City. For the first time UK customers can experience a truly international style casino."

Speaking at a reception held on the evening of the venue's opening Jens Halle, Managing Director of Austrian Gaming Industries, said: "Everyone involved with the Aspers Casino Westfield Stratford City deserves congratulation on what is now the UK's largest casino. The changes in the UK law struck the right balance between firm but fair governance and opening up the possibility – now a reality – of creating larger gaming venues offering premium gaming entertainment such as we see here at the Aspers Casino Westfield Stratford City in London." ■

Aspers Casino Westfield Stratford City.



Aspers läutet neue Casino-Ära in Großbritannien ein

Mit dem Aspers Casino Westfield Stratford City wurde in fünfjähriger Bauzeit jene Vision realisiert, die der Gambling Act 2005 für die britische Casino-Industrie geschaffen hat. Das neue Casino besticht durch gehobenen Chic und ein stilvolles Ambiente, das keinen internationalen Vergleich zu scheuen braucht. Novomatic hat dazu mit Stil und Expertise beigetragen, um ein Casino zu schaffen, das in Großbritannien seinesgleichen sucht.

Die britischen Casinos zeichneten sich über viele Jahre hinweg durch einen sehr eigenwilligen Stil aus. Als der lange diskutierte Gambling Act 2005 schließlich am 1. September 2007 in Kraft trat, waren im gesamten Vereinigten Königreich bis dahin 140 Betriebe unter einem Glücksspielgesetz aus dem Jahre 1968 reguliert. Trotz der unbestrittenen Klasse und dem gehobenen Stil vieler Casinos, hatten alle eines gemeinsam: Verglichen mit amerikanischen Mega-Resorts und der explosionsartigen Entwicklung des Glücksspiels in Asien, war ihr Angebot relativ klein.

Dies lag primär daran, dass die bis dahin bestehende britische Gesetzgebung die zulässige Zahl von Glücksspielgeräten pro Casino streng reguliert hatte. Vor Inkrafttreten des neuen Gesetzes durfte jedes Casino pro Standort lediglich zehn Maschinen aufstellen. Mit der Einführung des Gambling Act 2005 trat eine Reihe neuer Definitionen für Casinos in Kraft: ‚regional‘, ‚large‘ und ‚small‘. Nach langer Diskussion über den endgültigen Standort

des einen Regional Casinos (die Favoriten London und Blackpool wurden von Manchester auf die Plätze verwiesen) entschied die Regierung schließlich, das Projekt nicht weiter zu verfolgen und verkündete, Lizenzen für weitere 16 Standorte zu vergeben: acht große und acht kleine Casinos. Die Kategorie ‚Große Casinos‘ sollte bis zu 150 Maschinen pro Standort aufstellen dürfen (im Verhältnis von je fünf Maschinen pro Live-Tisch bis zum erlaubten Maximum) und die ‚Kleinen Casinos‘ bis zu 80 Maschinen.

Keine Las Vegas-Dimensionen, aber dennoch eine grundlegende Veränderung für die britische Casinokultur. Dem entsprechend wuchsen die Erwartungen bis zur Eröffnung des ersten ‚Großen Casinos‘, das nun am 1. Dezember 2011 nach fünf Jahren Vorbereitungs- und Bauzeit offiziell in London eröffnet wurde. Aspers ist ein Gemeinschaftsprojekt der Aspers Group (die weitere Casinos in Northampton, Newcastle und Swansea betreibt) und von Crown Limited, einem weltweit führenden Glücksspiel-

Aspers Casino Westfield Stratford City.



unternehmen mit Sitz in Melbourne, Australien, das unter der Leitung des Aufsichtsratsvorsitzenden James Packer steht.

Aspers Westfield liegt in Stratford, in East London und wurde als Bestandteil des £1,8 Milliarden-Projekts Westfield Stratford City nahe des Olympiastadiums errichtet, das die Olympischen Spiele 2012 beherbergen wird. Mit knapp 6.040 Quadratmetern ist Aspers das derzeit größte britische Casino – es bietet Slots und Live-Games sowie Bingo und Wetten. Das Glücksspielangebot umfasst im Detail 40 Live-Tische, 150 Slot Maschinen, 92 elektronische Terminals, eine eigene Poker-Lounge mit 150 Sitzplätzen (erweiterbar auf 250) und Bingo.

Novomatic ist auf dem Gaming Floor beeindruckend vertreten: 60 Super-V* Gaminator® Multi-Game-Maschinen mit den neuesten Game-Mixes wurden installiert. Davon sind 25 Geräte mit dem Lion Dance Progressive Jackpot verbunden und zeigen diesen zusätzlich auf dem PowerLink-Display direkt an der Maschine an. Die britische Novomatic-Tochter Astra Games Limited ist mit vier B3 Multi-Game-Maschinen vertreten: zwei Jackpot Kings und zwei Lost Secrets.

Im Bereich elektronisches Live-Gaming-Equipment hat Aspers in 80 Novomatic NOVO LINE Novo Unity™ II-Terminals investiert – auf diesen ist nun Roulette, Punto Banco und Bingo verfügbar. Die Geräte wurden von TCS John Huxley geliefert, dem exklusiven Vertriebspartner der Novomatic-Tochter Austrian Gaming Industries GmbH für den britischen Markt. *Weitere Details über das elektronische Multiplayer-Angebot des Aspers Casino Westfield Stratford City finden sie auf Seite 57 dieser Ausgabe unseres Magazins.*

Das Bingo-Angebot dieser umfassenden elektronischen Multiplayer-Installation stellt eine Weltpremiere dar. Novo Multi-Bingo™ wurde erstmals auf der Messe ICE 2011 vorgestellt. Es bietet mit einem automatischen Bingo-Blower die spannungsgeladene Atmosphäre des klassischen Bingo-Spiels auf der Basis serverbasierter High-Tech-Gamings. In Aspers' exklusiver Installation wird Bingo mit Einsätzen ab £0,10 gespielt. Mark Beattie, Head of Electronic Gaming bei Aspers erklärt: „Das sind hier nun wirklich spannende Zeiten im Aspers Westfield Casino Stratford City. Hier erleben die britischen Casinogäste zum ersten Mal ein Casino im internationalen Stil.“

Jens Halle, Geschäftsführer von Austrian Gaming Industries GmbH, erklärte anlässlich der Casino-Eröffnung: „Ich möchte allen Beteiligten zum Aspers

Casino Westfield Stratford City als nunmehr größtem britischen Casino gratulieren. Die Änderungen im britischen Glücksspielgesetz von 2005 schaffen eine gute Balance zwischen strenger, fairer Reglementierung und der Eröffnung neuer Möglichkeiten. Diese sind nun mit der Eröffnung des ersten ‚Large Casinos‘ Realität geworden und zeigen im Londoner Aspers Casino Westfield Stratford City eindrucksvoll, wie Glücksspielunterhaltung auf höchstem Niveau realisiert werden kann.“ ■

ASPERS CASINO Westfield Stratford City





For all that is great in
the world of gaming

Visit us at ICE 24-26 Jan, booth 4272



Gamesman

Crompton Fields • Crompton Way • Crawley • West Sussex • RH10 2QB
Tel: +44 (0)1293 418888 Fax: +44 (0)1293 418880
sales@gamesman.co.uk

Visit our brand new website now at

www.gamesman.co.uk

Novomatic ready to surprise at ICE

For the final time at London's Earls Court Novomatic can absolutely guarantee some surprises. In terms of the new product innovations that are the Austrian gaming giant's watchword there will be much for business partners, guests and visitors to see and try for themselves. Those innovation details, however, are being kept a closely guarded secret until their official unveiling that will be performed when the ICE Totally Gaming expo opens at 10.00am on Tuesday, 24th January.



ICE, the euphemism by which the show is known throughout the world of gaming, had relatively humble beginnings back in 1991. In fact even the name ICE wasn't used until 1994, by which time the whole ATEI show had relocated from its base at London's Olympia to the nearby, but much larger, Earls Court venue. In 1991 a small area of the ATEI's show floor was cordoned off from the main, primarily amusement, exhibits and dedicated to casino products but under the collective title 'High Stakes Gaming'. That area expanded over the following two years to cope with increasing exhibitor demand for space and by 1994 the term ICE (standing for 'International Casino Exhibition') was created. In 2005 Clarion Events took over the enormous task of organising ICE and the company has worked hard at building the show's international reputation and attracting what is now a huge international attendance. Clarion Events Portfolio Director, Kate Chambers, recently said: "ICE totally gaming is the most comprehensive and international B2B gaming exhibition on the world stage, featuring more than 400 exhibiting companies active in the Online, Mobile, Betting, Bingo, Casino, Lottery and Street gaming sectors."

How things have changed in the years since those modest beginnings! With the rise of casino-based gaming entertainment from the late nineties and on into the 21st century Earls Court has played host to what has become one of the world's biggest and most significant casino industry extravaganzas. So it is only right and proper that, when the 2012 ICE Totally Gaming show closes its doors at 4.00pm on Thursday, 26th January there will be many industry veterans that will wistfully raise a glass or two to the history of gaming that has been enacted – and the millions of pounds, dollars and euros-worth of business that has been done – during the ICE show's time at Earls Court. And on the basis that planning for the next show starts immediately the last one is concluded, there is sure to be the start of a sense of keen anticipation that will build for a full year until, in 2013, ICE Totally Gaming moves to its new home in east London; at the purpose built ExCel Exhibition Centre located in the heart of the Royal Docks and literally on the banks of London's River Thames.

As has become traditional, Novomatic will take pride of place as the largest exhibitor at ICE Totally Gaming and, on booth number 3035, will present an unrivalled display of product innovations covering the whole spectrum of gaming entertainment. ■



Novomatic enthüllt noch einmal im Earls Court

Für die letzte Messe im Londoner Earls Court verspricht Novomatic auch in diesem Jahr wieder eine Reihe spannender Überraschungen. Produktinnovationen sind die Spezialität des österreichischen Glücksspielgiganten. Daher wird es auf der ICE wieder viel für Partner, Gäste und Kunden zu entdecken geben. Die Details bleiben jedoch ein wohlgehütetes Geheimnis, das erst gelüftet wird, wenn die ICE Totally Gaming am Dienstag, dem 24. Januar, um 10.00 Uhr ihre Pforten öffnet.

In ihren Anfängen im Jahr 1991 war die ICE eine relativ bescheidene Messe. Der heutige Name ICE wurde erst 1994 eingeführt, als die gesamte ATEI Show vom ursprünglichen Veranstaltungsort im Londoner Olympia in den nahegelegenen und bedeutend größeren Earls Court zog. Im Jahr 1991 war nur ein kleiner Bereich der ATEI vom restlichen Amusement-Bereich separiert und unter dem Thema ‚High Stakes Gaming‘ Casinoprodukten gewidmet. Auf Grund des wachsenden Platzbedarfs der Aussteller im Laufe der darauffolgenden Jahre dehnte sich dieser Produktbereich jedoch immer weiter aus. Schließlich wurde im Jahr 1994 der Name ICE (‚International Casino Exhibition‘) geschaffen. 2005 übernahm Clarion Events die gewaltige Aufgabe, die ICE zu organisieren und arbeitete hart dafür, diese Messe als wichtigen internationalen Fachevent zu etablieren. Kate Chambers, Portfolio Director bei Clarion Events: „ICE Totally Gaming ist mit über 400 Ausstellern aus den Bereichen Online, Mobile, Betting, Bingo, Casino, Lottery und AWP die umfassendste internationale B2B-Glücksspielmesse weltweit.“

Seit den bescheidenen Anfängen hat sich einiges verändert. Mit dem Aufstieg der Casino-Glücksspielunterhaltung seit Ende der 90er-Jahre und hinein in das 21. Jahrhundert war der Earls Court Heimat eines der weltweit größten und wichtigsten Glücksspiel-Events. Wenn die ICE Totally Gaming 2012 am 26. Januar um 16.00 Uhr schließt, wird so mancher Glücksspiel-Veteran wehmütig auf all die Jahre anstoßen, in denen hier Glücksspielgeschichte geschrieben wurde und auf die Millionen Pfund, Dollar und Euros, für die hier Geschäfte abgeschlossen wurden. Und da ‚nach der Messe‘ traditionell ‚vor der Messe‘ ist, wird sich die Branche mit großen Erwartungen auf die ICE Totally Gaming 2013 im ExCel Exhibition Centre in den Londoner Docklands an den Ufern der Themse vorbereiten.

Auch im Jahr 2012 hat Novomatic wieder den größten Messestand auf der ICE Totally Gaming und wird auf Standnummer 3035 eine Fülle von Produktinnovationen für das gesamte Spektrum der Glücksspielunterhaltung präsentieren. ■



The newly designed Novomatic booth at ICE 2011.

Cabinets

Earls Court booth 3035 thus awaits visitors with a myriad of new gaming attractions: cabinets, games, game-mixes, systems, jackpots – in short, innovations aplenty!

The booth will once again boast product novelties for the international gaming markets – among them two new cabinets: One for the NOVO LINE platform, with a revolutionary cabinet design and offering a very special range of games. The second new cabinet will cater to all AGI gaming platforms, providing next generation cabinet technology for maximum performance. Extra wide screens for an in-depth gaming experience, elegant style and top quality design make this new cabinet a sure bet on every casino floor. The NOVOSTAR® SL cabinet will also once again be featured at the London show; especially displaying its advantages as a grand casino machine for electronic multiplayer installations based on NOVO LINE Novo Unity™ II.



Games

The Coolfire™ II presentation will display a huge selection of brand new games that will be available as single games as well as in the ever popular Super-V+ Gaminator® multi-game mixes – with up to 28 games per mix. The variety is even further extended by gripping new mathematical concepts, new game play, new ways to win and completely new sound designs for this latest range of games with 5 to up to 50 lines.

A whole series of the 19 new Coolfire™ II games presented at ICE will circle topically around an iconic Hollywood character of the 50ies and 60ies, comprising also a themed jackpot for even more exciting glitter and glamour at the casino.

Also new for Coolfire™ II is the Premium-V+ Gaminator®, introducing a new POS concept of multi-game presentation for the international casino floors.

Gehäuse

Earls Court Messestand Nummer 3035 erwartet die Besucher mit einer Vielzahl von Attraktionen: Gehäuse, Spiele, Spielmixes, Systeme, Jackpots – Innovationen!

Unter den Produktneuheiten für die internationalen Märkte werden zwei neue Gehäuse präsentiert: eines davon für die NOVO LINE™-Plattform, mit revolutionärem Gehäusedesign sowie einer ganz speziellen Auswahl von Spielen. Das zweite neue Gehäuse bedient alle AGI-Spiele-Plattformen mit modernster Gehäusetechnologie für beste Performance. Mit extra breiten Monitoren für ein intensives Spielerlebnis, elegantem Design und hochwertigen Materialien wird dieses Gehäuse mit Sicherheit ein Favorit auf jedem Gaming Floor. Auch der NOVOSTAR® SL wird erneut in London gezeigt und seine besonderen Vorzüge als edle Casinomaschine sowohl für Slot Games als auch für elektronische NOVO LINE Novo Unity™ II Multiplayer-Installationen unter Beweis stellen.

Spiele

Die Coolfire™ II-Produktpräsentation wird eine Vielzahl brandneuer Spiele zeigen, die sowohl als Single Games als auch in den beliebten Super-V+ Gaminator® Multi-Game-Mixes verfügbar sein werden – mit bis zu 28 Spielen pro Mix. Diese Auswahl wird nun weiter ausgebaut: mit packenden neuen mathematischen Konzepten, neuen Spielabläufen, neuen Gewinnmöglichkeiten und völlig neuen Sound-Designs für die neue Spiele-Palette mit 5 bis 50 Linien. Eine ganze Reihe der 19 neuen Coolfire™ II-Spiele kreist thematisch um eine Hollywood-Ikone der 50er- und 60er-Jahre, inklusive Jackpot-Thema für noch mehr glitzernden Glamour im Casino.

Auch neu für Coolfire™ II ist der Premium-V+ Gaminator®, der ein völlig neues POS-Konzept der Multi-Game-Präsentation für die internationalen gaming floors vorstellt.

With the Reel Tournament™ Novomatic shows its exciting marketing tool for all sorts of casino promotion programmes. It brings a special competitive gaming thrill to any slot floor, allowing operators to offer their guests via the push of a button live tournaments in real time on an unlimited number of connected Super-V+ Gaminator® machines featuring the Super-V+ Gaminator® multi-game mix T1.

- Extra live competition on one of the games selectable by the operator (from mix T1).
- Single-session and multi-session tournaments.
- Exciting audiovisuals.
- An additional promotional opportunity for specific banks of machines.
- Brings the thrilling atmosphere of live competition.

The accompanying multi-game mix T1 comprises 14 international hit games that guarantee top gaming fun combined with reel thrills: American Colours™, Book of Ra™ deluxe, Columbus™ deluxe, Indian Spirit™, Lions™, Lord of the Ocean™, Lucky Lady's Charm™ deluxe, Pharaoh's Gold™ II deluxe, Power Stars™, Roaring Forties™, Sizzling Hot™ deluxe, Tiki Island™ and White Shark™.

Mit dem Reel Tournament™ zeigt Novomatic ein spannendes Marketing-Tool für unterschiedliche Casino Promotion-Programme. Es sorgt für eine besondere Wettkampf-Atmosphäre und ermöglicht es dem Betreiber auf Knopfdruck, seinen Gästen Live-Tournament in Echtzeit an einer unbegrenzten Zahl miteinander verbundener Super-V+ Gaminator®-Geräte mit dem Multi-Game-Mix T1 anzubieten:

- Live-Wettbewerb über ein vom Betreiber wählbares Spiel (aus Mix T1)
- Single-Session und Multi-Session Tournaments
- Spannende audio-visuelle Effekte
- Packende Promotionmöglichkeiten für spezielle Maschinenreihen

Der zugehörige Multi-Game-Mix T1 umfasst 14 internationale Spielehits, die Top-Spielunterhaltung garantieren: American Colours™, Book of Ra™ deluxe, Columbus™ deluxe, Indian Spirit™, Lions™, Lord of the Ocean™, Lucky Lady's Charm™ deluxe, Pharaoh's Gold™ II deluxe, Power Stars™, Roaring Forties™, Sizzling Hot™ deluxe, Tiki Island™ und White Shark™.

REEL TOURNAMENT™



NOVO LINE™

The product news for the NOVO LINE™ platform will comprise 13 brand new games for NOVO LINE™ GDS/VLT.

NOVO LINE™ GDS is a proprietary Games Download System that provides operators with all advantages of server based gaming in a highly secure environment. The games are directly downloaded onto the individual gaming device where the RNG is also located.

NOVO LINE™ VLT AGI offers a modern server based Video Lottery solution for operators in selected international markets and complying with their local regulatory requirements. Central to this gaming solution is a central server that hosts the RNG and the games management for an infinite number of local site installations.

The new NOVO LINE™ GDS/VLT games presented at ICE cover a great variety of thrilling themes, with 5-50 lines and innovative mathematical concepts for gaming fun, gaming thrills and gaming excitement on every floor. These games will certainly fascinate and entertain guests while pleasing operators with excellent performance. A selection of these games will also be comprised in one Premium-V+ Gaminator® games-mix.

The unique feature of the NOVO LINE Novo Unity™ II system is the flexible interconnection of a great variety of electronic live games and slot games on a virtually unlimited number of individual player stations. This multi-game functionality allows the operator to link any chosen number of terminals to an unlimited number of different games such as Roulette, Baccarat, Poker, Black Jack, Sic Bo and Bingo as well as a great slot games offering within one installation.

Apart from a new slots multi-game mix for this electronic multiplayer platform the NOVO LINE Novo Unity™ II product segment will be further extended with the gripping Double Action Roulette novelty that delivers double action with two winning numbers from one single spin of the wheel and the Automated Card Dispenser for all automated card games of Novomatic's great library of electronic live games.

NOVO LINE™

Die Produktneuheiten für die serverbasierte NOVO LINE™ Plattform umfassen 13 brandneue Spiele für NOVO LINE™ GDS/VLT und Novo Unity™ II.

NOVO LINE™ GDS ist ein von AGI entwickeltes Games Download System. Es bietet dem Betreiber alle Vorteile des Serverbased Gaming in einer sicheren Umgebung. Die Spiele werden direkt auf das entsprechende Gerät heruntergeladen, wo sich auch der RNG befindet.

Mit NOVO LINE™ VLT bietet AGI eine moderne serverbasierte Video Lotterie-Lösung für Betreiber in ausgewählten internationalen Märkten, die die jeweiligen rechtlichen Anforderungen in idealer Weise erfüllt. Im Mittelpunkt dieser VLT-Lösung steht der zentrale Server, der den RNG und das Spiele-Management für eine unbegrenzte Anzahl lokaler Standorte umfasst.

Die neuen NOVO LINE™ GDS/VLT-Spiele, die auf der ICE präsentiert werden, umfassen eine große Auswahl unterschiedlichster Themen, mit 5 bis 50 Linien und innovativen mathematischen. Diese Spiele werden mit Sicherheit bei Casinogästen und Betreibern gleichermaßen höchste Beliebtheit erlangen. Eine spezielle Auswahl von Spielen wird darüber hinaus in einem ersten Premium-Gaminator® GDS/VLT-Mix verfügbar sein.

Das einzigartige Feature des NOVO LINE Novo Unity™ II-Systems ist die flexible Kombination einer großen Auswahl elektronischer Live-Spiele und Slot Spiele auf individuellen Spielerstationen. Diese Multi-Game-Funktionalität ermöglicht dem Betreiber, eine beliebige Anzahl von Geräten mit einer uneingeschränkten Zahl von klassischen Casino-Spielen wie Roulette, Baccarat, Poker, Black Jack, Sic Bo und Bingo sowie einer breiten Auswahl von Slots in einer Installation zu verbinden.

Neben einem neuen Slot-Mix für diese Multiplayer-Plattform wird das NOVO LINE Novo Unity™ II-Produktsegment auch mit einer Roulette-Neuheit und einem automatischen Card Dispenser erweitert. Das neue Double Action Roulette liefert doppelte Wettunterhaltung mit zwei Gewinnzahlen pro Spiel und der Automated Card Dispenser sorgt für vollautomatischen Spielfluss für alle automatisierten Kartenspiele des AGI Electronic Live Game-Angebots.



MF novomatic®



january 2012

Jackpots

AGI will also present various new Mystery Progressive Jackpot themes for all platforms at ICE; Octavian jackpots as well as Community jackpots of the Australian partner Independent Gaming will be on show in various installations.

Apart from jackpots Octavian will also be presenting the modular and highly 'tuneable' casino management system ACP (Accounting Control Progressives System). The ACP system can be ideally adapted to the requirements of both the operator and pertaining regulations. The system's 'add-on' functions include profit calculation, floor monitor, TITO, Cashless and Player Loyalty as well as many more and has proved an extremely attractive 'package solution' for discerning operators.

Tiger Roulette™

Last but not least the AGI booth in London will stage a brand new single player Roulette that combines automated Roulette entertainment with slot gaming in one unique and luxurious machine. This special stand-alone Roulette innovation offers electronic live game play in an exclusive atmosphere for one guest only – omitting other players' bets or wins and thus creating a very private Roulette experience for the guest.



Jackpots

AGI wird darüber hinaus verschiedene neue Mystery Progressive Jackpot-Themen für alle Plattformen präsentieren. Sowohl Octavian Jackpots als auch Community Jackpots des australischen Partners Independent Gaming werden mit verschiedenen Installationen gezeigt.

Octavian wird außerdem das modulare und flexible Casino Management System ACP (Accounting Control Progressives System) vorstellen. Das ACP-System kann ideal an die jeweiligen Anforderungen sowohl des Betreibers als auch der landesspezifisch geltenden gesetzlichen Rahmenbedingungen angepasst werden. Die modularen Add-Ons umfassen Umsatzreports, Floor Monitoring, TITO, Cashless und Player Loyalty sowie viele weitere und machen das System so zu einer höchst attraktiven Komplettlösung.

Tiger Roulette™

Nicht zuletzt wird der Messestand in London auch ein brandneues automatisches Single Player-Roulette vorstellen, das Roulette-Unterhaltung mit Slot-Glücksspiel in einer einzigartigen, luxuriösen Maschine vereint. Diese spezielle Stand-Alone Roulette-Innovation bietet elektronisches Live-Spiel exklusiv für einen Gast. Ohne jegliche Einsätze oder Gewinne anderer Spieler liefert es somit ein sehr privates Spielerlebnis für den Gast.



Jens Halle, Managing Director of Austrian Gaming Industries, GmbH (AGI), Novomatic's global commercial subsidiary, himself a veteran of many an ICE show across the years, noted: "When ICE Totally Gaming closes its doors at Earls Court for the final time we will all have an opportunity to reflect on the chapter of gaming history that is ending and time also to look forward to the next exciting chapter that has yet to be written. Before then, of course, we can all look forward to the business in hand; the 2012 ICE show!

Economic conditions remain challenging across the world of gaming but Novomatic's belief is that product innovation and evolution is the means by which we can all continue the process of expansion of what is a truly great industry. We will show that product innovation and evolution in fine style at Earls Court and the importance that we attach to those new products is the main reason that we are keeping the details secret until the show officially opens.

I extend, on behalf of Novomatic, a warm invitation to all our business partners, guests and visitors to join us on booth number 3035 and assess our new products for themselves and also to enjoy the traditional Novomatic hospitality that has, over the years, become our Group's hallmark. I look forward to welcoming you all to Earls Court in London!" ■

AGI-Geschäftsführer Jens Halle hat im Laufe der Jahre zahl-reiche ICE-Messen erlebt und zieht Zwischenbilanz: „Wenn die ICE Totally Gaming zum letzten Mal im Earls Court ihre Tore schließt, haben wir Gelegenheit, auf ein Kapitel Glücksspielgeschichte zurückzublicken und gleichzeitig das nächste neue Kapitel mitzugestalten. Bis dahin gilt jedoch all unser Einsatz der ICE 2012 und dem, was wir dort für unsere Gäste und Besucher schaffen werden!

Die wirtschaftliche Situation bleibt auf vielen internationalen Märkten angespannt, aber wir sind überzeugt, dass Produktinnovation und laufende Weiterentwicklung der Schlüssel zum fortschreitenden Wachstum dieser großartigen Unterhaltungsbranche sind. Und wir werden diese Produktinnovation und laufende Weiterentwicklung in Premium-Stil im Earls Court zeigen. Die Produktdetails bleiben jedoch bis zur offiziellen Messeeröffnung unter Verschluss.

Im Namen der Novomatic-Gruppe lade ich daher alle Geschäftspartner ein, unsere Neuheiten bei traditioneller Novomatic-Gastlichkeit auf Standnummer 3035 selbst zu erleben: Willkommen zum letzten Mal im Earls Court!" ■



Entertainment at the LÖWEN booth at IMA 2011.

IMA 2012: Show Highlights in true LÖWEN Style

The booth of LÖWEN ENTERTAINMENT is traditionally one of the main attractions of the annual IMA gaming show in Düsseldorf. In 2012, too, the Bingen based company will present attractive innovations as well as popular highlights from its product portfolio, as well as its range of excellent service offerings and, of course, entertaining show specials. A novelty is a LÖWEN periodic system that defines the 'LÖWEN FORMULA FOR SUCCESS 2012' according to the motto 'Formulas for Success 2012 – Everything, the Winner needs'. Great business is therefore guaranteed for all LÖWEN customers.



'LÖWEN first' is a well established traditional rule for visitors at IMA, the German gaming show that will be held from January 17 to 20 this year. The industry's trendsetter's booth alone features the latest AWP machines and gripping NOVO GAMES that are highly popular with the German guests.

The expert audience (and in consequence their guests, too) will not be disappointed: LÖWEN will present sensational new multi-gamers – which will remain top secret until their unveiling at the show. For all those who will not be able to travel to Düsseldorf to witness the unveiling LÖWEN has arranged for a daily show broadcast live from IMA at www.loewen.de.

Aside from the eagerly awaited news the established bestsellers of the current portfolio will also be displayed at the booth. The highly successful NOVO GAMINATOR III product family as well as the

PANTHER GOLD that was launched in autumn 2011 will also be at the show.

Entertainment for the guests

And the LÖWEN booth will again present entertainment and action. Throughout the years the booth catering has gained an excellent reputation, and after 5 pm the daily happy hour will invite visitors for a relaxing drink to conclude the show day. And LÖWEN will once more organise one of the legendary booth parties. Live on the first evening of the show the artists of the British Queen musical 'We will rock you' will – of course – rock the selected VIP guests. All visitors to the show booth who fill in their registration coupon can participate in the daily raffles. This year a great number of attractive travel packages will be awarded to the lucky winners! ■

Hot new products!
...only unveiled at ICE 2012

24. - 26.1.2012
Booth #3035 ICE
EARLS COURT II



Novomatic leads, others follow.

IMA 2012: Messe-Highlights im Zeichen des Löwen

Traditionell gehört der Stand von LÖWEN ENTERTAINMENT zu den absoluten Hauptattraktionen während jeder IMA. Auch dieses Jahr präsentiert sich das Bingerer Unternehmen mit attraktiven Neuheiten sowie bewährten Produkten aus dem aktuellen Portfolio, interessanten Dienstleistungen und natürlich vielen unterhaltsamen Aktionen. Neu ist ein eigenes Periodensystem, das die ‚LÖWEN ERFOLGSFORMEL 2012‘ unter dem Motto ‚Erfolgsformeln 2012 – Alles, was Gewinner brauchen‘ definiert. Gute Geschäfte für alle LÖWEN-Kunden sind also garantiert.

„Immer erst zu LÖWEN“ lautet schon seit vielen Jahren eine wichtige Grundregel für den Besuch der Branchenleitmesse IMA, die vom 17. bis 20. Januar 2012 in Düsseldorf ihre Tore öffnet. Denn nur beim Schrittmacher der Branche stehen die heiß erwarteten, neuen GeldGewinn-Spiel-Geräte mit den fantastischen NOVO GAMES, auf die Deutschlands Spielgäste in jeder Hinsicht abfahren!

Die Fachbesucher (und in der Folge deren Spielgäste) werden nicht enttäuscht sein. Denn LÖWEN präsentiert sensationelle neue Multigamer, die natürlich noch streng geheim sind. Ab Messebeginn lüftet sich der Schleier, und wer nicht persönlich nach Düsseldorf reisen kann, dem sei während der Messe ein Blick in das Internet zu empfehlen. Denn der Messeauftritt wird unter www.loewen.de täglich live im Web zu sehen sein.

Neben den vom Markt mit Spannung erwarteten Neuheiten dürfen auch die Bestseller aus dem aktuellen Produktportfolio nicht fehlen. So werden die erfolgreiche NOVO GAMINATOR III-Produktfamilie sowie der im Spätsommer 2011 präsentierte PANTHER GOLD nicht fehlen.

Entertainment für die Gäste

Auf dem LÖWEN Stand wird nicht zuletzt viel unterhaltsame Action geboten. Das Catering hat sich über die letzten Jahre einen hervorragenden Ruf erworben, und



NOVO GAMINATOR III and PANTHER GOLD.

die tägliche Happy Hour ab 17 Uhr lädt zu einem entspannenden Drink vor Messeschluss ein. Übrigens veranstaltet LÖWEN wieder eine seiner legendären Standpartys. Gleich am ersten Messeabend heizen die Darsteller des britischen Queen-Musicals „We will rock you“ den ausschließlich persönlich geladenen Gästen ein. An den täglichen Verlosungen hingegen dürfen alle Standbesucher teilnehmen, die einen entsprechenden Teilnahme-kupon ausgefüllt haben. Dieses Jahr locken als Hauptgewinne attraktive Reisen. ■



LÖWEN headquarters in Bingen.

Erfolgsformeln 2012 – Alles, was Gewinner brauchen

NG IV NOVO GAMINATOR IV	NG III NOVO GAMINATOR III	LNL LÖWEN NIEDER- LASSUNGEN	PaGo PANTHER GOLD	NL III NOVO LINE III	LCS LÖWEN COMPACT- SPORT	LD LÖWEN DART	LSo LÖWEN SOCCER	DM+ DATEN MANAGEMENT PLUS
AI AUS- STATTUNGS- IDEEEN	NMG NOVO MULTIGAMER	LHM LÖWEN HAUSMESSEN	LS LÖWEN SCHULUNGEN	LC LÖWEN CLUB	LSt LÖWEN STAR	LKM LÖWEN KUNDEN- MONITOR	LDF LÖWEN DIALOG FORUM	ASW ADMIRAL SPORT- WETTEN
EG EXTRA GAMES	EGFK EXTRA GAMES FRANCHISE- KONZEPT	TP TREUE- PROGRAMM	LM LÖWEN MARKT					
NG NOVO GAMES	NA NOVO APPS	SPx SPIELEMIX	SpSo SPIELE- SOFTWARE	FF FUN FACTOR	SpSp SPIELSPASS	BoR BOOK OF RA	BoRdlx BOOK OF RA DELUXE	FQ FAIRY QUEEN
MS MYSTIC SECRET	4Q FOUR QUEENS	CG CAPE GOLD	MJ MAGIC JOKER	RTdlx ROYAL TREASURES DELUXE	AoH AGE OF HEROES	LH LÖWEN HOMEPAGE		
V VERTRAUEN	I INNOVATION	E ERFOLG	Z ZUKUNFT	P PARTNER- SCHAFT	U UMSATZ	SG SPIELGAST	LSE LÖWEN SERVICE	PLA PLANUNG
MU MARKETING UNTER- STÜTZUNG	KuZu KUNDENZU- FRIEDENHEIT	SV SOZIALE VER- ANTWORTUNG	SE SOZIALES ENGAGEMENT	BE BRANCHEN- ENGAGEMENT				
IMA 2012 Besuchen Sie uns auf der IMA!							8A HALLE	C 25 STAND

$$KuZu(x_1, x_2) = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^p x_{1i}^2}{\sum_{i=1}^p x_{1i}^2} - \frac{\sum_{i=1}^p x_{2i}^2}{\sum_{i=1}^p x_{2i}^2}}$$

Novomatic leads, others follow.

Royal Crown News at IMA 2012

Headlights at the Crown show booth will be focussed on the Royal Admiral Crown Slant, according to the motto 'Grand Prix – Experiencing Legends': Comprehensive premium concepts captivate the guest.



The Grand Prix races in Monte Carlo and Monza, plus the Le Mans 24 Hours endurance race are the 'royal league' of legendary motorsport events. In line with the slogan 'Experiencing Legends' Crown Technologies present themselves at IMA 2012 in Düsseldorf once more as a partner for all AWP operators who aim to offer a certain je ne sais quoi for their guests. With numerous add-ons and novelties the Royal Admiral Crown Slant will be again at the centre of attention at the show booth in hall 8. Shining chrome applications, highlighting LED frames and top quality materials make the Crown flagship an exceptional attraction. Its unique game-mix will be optimized once more in 2012 to guarantee a top class gaming experience for the guest.



Authentic casino atmosphere: the Crown booth at IMA 2011.

Visitors to the Crown booth will be greeted by an authentic casino atmosphere. The booth styling in elegant gold is complemented by a new imagery: Pictures of the legendary 70's Grand Prix and Le Mans races let visitors immerse themselves into the fascinating and glamorous world of motorsport. The booth presents a stunning concept that combines modern high end gaming equipment with an elegant atmosphere. Thus customers can clearly recognise Crown as their first port of call when it comes to a comprehensive premium gaming experience for the guests of modern gaming operations: starting with modern and highly attractive machines but also including top service and furnishings. Therefore Crown also present to their customers, next to the latest AWP innovations, a comprehensive range of accessories from top quality side-mounts to illuminated decoration fittings in Las Vegas style.

"In order for the guest to experience a true authentic casino feel we offer operators a broad choice of products that enable

them to design the perfect casino ambiance", says Heiko Busse, CEO Crown Technologies. "Practical ideas for the realisation of this ambitioned aim can be explored on our booth at IMA." The portfolio will be completed by comprehensive cash management solutions such as the Crown FlexiChange as well as the innovative money changers of the Crown subsidiary Hirscher Money-systems.

A close co-operation with the customers is of primary importance for Crown and represents a major element for the company's successful product development. The company was founded in May 2007 and has since doubled the number of its staff to 246 today. The company headquarters in Rellingen near Hamburg comprise R&D, a production site, central administration as well as the local sales offices for the Hamburg region with a total of nearly 200 staff. A further 46 staff work in eleven sales and service subsidiaries in order to support customers across Germany with best service on site. ■

Königliche Crown-Neuheiten auf der IMA 2012

Royal Admiral Crown Slant steht im Mittelpunkt des Messeauftritts mit dem Motto: ‚Grand Prix – Legenden Erleben‘ – Ganzheitliche Premium-Konzepte binden den Gast.

Grand Prix-Rennen in Monte Carlo, Le Mans oder Monza sind legendäre Rennereignisse der Königsklasse. Unter dem Motto ‚Legenden Erleben‘ präsentiert sich Crown Technologies zur IMA 2012 in Düsseldorf wieder einmal als Partner für alle Spielstättenbetreiber, die ihren Gästen das gewisse Etwas bieten wollen. Einmal mehr steht in diesem Jahr der Royal Admiral Crown Slant mit vielen Erweiterungen und Neuerungen im Mittelpunkt des Messeauftritts. Mit glänzenden Chromapplikationen, effektiv leuchtendem LED-Rahmen und hochwertigen Materialien sucht das Crown-Flaggschiff optisch Seinesgleichen. Sein einzigartiger Spielmix, der auch in 2012 erneut optimiert wird, verschafft dem Gast Spielerlebnisse der Königsklasse.

Authentisches Casinofeeling erleben die Besucher bereits, wenn sie den Stand betreten. Die goldene Farbgestaltung wird in diesem Jahr von einer neuen Bilderwelt abgerundet. Motive der legendären Grand Prix Rennen in Le Mans aus den siebziger Jahren lassen die Gäste in die faszinierende und glamouröse Welt des Rennsports eintauchen. Präsentiert wird ein schlüssiges Konzept mit einer Kombination aus hochmodernen High-End-Spielgeräten und dem dazu passenden Ambiente. So finden die Kunden in Crown auch den ersten Ansprechpartner, wenn es um ganzheitliche Premiererlebnisse für den Besucher moderner Spielstätten geht. Das beginnt bei modernen und attraktiven Spielgeräten



The Admiral Crown Royal II.

und reicht über den Service bis hin zur Ausstattung. Daher zeigt Crown seinen Kunden neben den Neuheiten rund um Geldgewinnspielgeräte auch umfangreiches Zubehör, von hochwertigen Beistellmöbeln bis hin zur Leuchtdekorations im Las Vegas-Look.

„Damit der Gast ein authentisches Casinofeeling erlebt, bieten wir den Betreibern die Möglichkeit, dies bis ins Detail umzusetzen“, sagt Crown-Geschäftsführer Heiko Busse. „Wie sich dieser ambitionierte Anspruch in die Praxis umsetzen lässt, kann man auf unserem Stand erleben.“ Abgerundet wird das Portfolio durch umfassende Cash-Management-Lösungen, wie dem Crown FlexiChange sowie innovative Geldwechsler des Crown-Tochterunternehmens Hirscher MoneySystems.

Die Partnerschaft mit den Kunden ist für Crown wichtiger Bestandteil für eine erfolgreiche Entwicklung. Gegründet wurde das Unternehmen im Mai 2007. Seitdem konnte es seine Mitarbeiterzahl von 130 auf heute 246 fast verdoppeln. In der Unternehmenszentrale in Rellingen vor den Toren Hamburgs haben Forschung und Entwicklung, ein Fertigungszentrum, die zentrale Verwaltung sowie die Hamburger Vertriebsniederlassung ihren Sitz. Hier arbeiten derzeit fast 200 Mitarbeiter; Tendenz steigend. Weitere 46 Mitarbeiter sind bundesweit in elf Verkaufs- und Service-niederlassungen tätig, um den Kunden vor Ort bestmöglich zu unterstützen. ■



SO KOMMT ERFOLG INS SPIEL:

**BEGEISTERN SIE SICH SELBST.
BEGEISTERN SIE IHRE KUNDEN.
UND LASSEN SIE SICH VOM NEUEN ROYAL II
UND SEINEM ZUBEHÖR BEGEISTERN.**

Auch wenn der Royal II allein schon beeindruckend ist – in Kombination mit seinem hochwertigen Zubehör übertrifft er Ihre Erwartungen: Die Funktionalität und das faszinierende Design seiner Beistellmöbel bieten Ihren Gästen angenehmen Komfort und ultimativen Spielspaß. Dank unserer vielfältigen Aufstellmöglichkeiten können Sie Ihre Räumlichkeiten optimal ausnutzen und perfekt zur Geltung bringen. Präsentieren Sie Ihre Spielstätte von ihrer besten Seite! www.crown-gaming.de

CROWN. SPIELEN IN DER KÖNIGSKLASSE.



Thomas Graf: ‘Greentube represents Novomatic’s ‘Third Pillar’ of Gaming Entertainment’

Novomatic’s British subsidiary Astra Games Ltd. has acquired the remaining 30 percent shares in Greentube Internet Entertainment Solutions GmbH. The innovative Vienna-based enterprise is thus now fully integrated into the Novomatic Group – providing a welcome opportunity to talk to the newest member of the Greentube management team, Mag. Thomas Graf, about his visions and strategic aims for the online games developer.

Greentube’s management from left to right: DI Dr. Eberhard Dürschmid (COO), Mag. Bernd Krczal (CFO) and Mag. Thomas Graf (CEO).

In January 2010 the British Novomatic subsidiary Astra Games Ltd. acquired a 70 percent shareholding in the Vienna-based Internet games developer Greentube Internet Entertainment Solutions GmbH. Now, almost two years later, the Austrian company has been completely taken over by Astra Games Ltd. by the acquisition of the remaining 30 percent shareholding. With this step the Novomatic group further extends its online business segment and establishes its position as a major player also in the international remote gaming market.



Initially founded in 1998 as the Dürschmid&Reisinger OEG, the company was transformed into Greentube Internet Entertainment Solutions AG in 2000 and quickly became the market leader in the Austrian online gaming segment. As of September 1st, 2011, CEO Mag. Thomas Graf, the son of Novomatic founder Professor Johann F. Graf, together with Greentube founders DI Dr. Eberhard Dürschmid (COO) and Mag. Bernd Krczal (CFO) make up the company’s new management. Apart from his position with Greentube Mag. Thomas Graf also acts as Chief Technology Officer for the Novomatic Holding with responsibilities for the group’s research and development.

Greentube’s traditional core competencies are 3D games, skill games, social games as well as Poker and Bingo games. A special focus rests on the innovative In-Game Advertising offering for the B2B sector. The company has over 160 staff and more than 40 B2B partners worldwide and an international user community of 20 plus Million players. Greentube’s 3D download games (Ski Challenge, Mountain Bike Challenge and Football Challenge) have won the Austrian State Award and are played by a fan base of more than 12 Million players throughout the world. Greentube has gained international recognition with the Ski Challenge and worldwide media co-operations with Pro7, Canal+, France Télévision, Swiss Television, CBC and many more.

novomatic (n): Mister Graf – why was Greentube, as an Austrian company, acquired by the British Novomatic Group company Astra Games Ltd.?

Mag. Thomas Graf (tg): Astra in the UK actually is our subsidiary with the most experience in the online gaming sector. The British gaming market is unique in Europe, as it is highly progressive and characterized by a pioneering integration of land based and online gaming offerings. Astra accordingly already had long-term know-how in this segment, especially in their British home market. Astra had already some years ago in close co-operation with our Polish unit at ATSI developed the Novo Remote Gaming System (NRGS) in order to cater to the British customers’ demands and offer gaming content for their online platforms as well.

The acquisition of Greentube was thus a classic win-win-decision: Astra and Novomatic have acquired additional competencies in the fields of skill games, social games, 3D games as well as online Poker and Bingo in the form of a division for interactive products that has been operating successfully for over ten years; with the perfect client server and technical infrastructure in place to service operators. Greentube holds licences in Alderney and Malta, thus also providing the necessary compliance infrastructure. And for

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



Visit us at
ICE, London
Jan. 24 - 26, 2012
Stand no. 3350

**green
...tube**

NOVOMATIC GROUP OF COMPANIES

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

www.greentube.com/en/casino



Greentube, the company's acquisition through the Novomatic Group brings enormous additional growth potentials. Not only through financial investment but also through the group's 30 years of experience as an operator and producer for the international gaming markets, through the huge existing international customer base and the great Novomatic games library.

n: Was the acquisition of Greentube therefore the logical next step to an expansion of the third pillar 'Remote Gaming', next to the traditional duality of the business branches 'Operations' and 'Production'?

tg: Absolutely. One must not forget that remote gaming is not only an additional sales channel for gaming content besides traditional casino gaming and the street market. For example, to casinos in the UK it already represents an important element of a successful cross marketing strategy. As a matter of course all major British casino operators already have their own online gaming platform where they provide an online or mobile gaming offering for their guests while at the same time informing them about the latest attractions, events and promotions at the casino.

The mutual advantages, for Novomatic as well as for our customers, are obvious: Novomatic has more than 30 years experience in the international gaming industry, we have the necessary resources – technologically, in terms of staff as well as in terms of a comprehensive games library – the necessary regulatory infrastructures and we can build upon a long term business relationship of trust with land based customers with whom we can now develop the online gaming segment. The customers on their side, too, have certain expectations: they can rely on the proven popularity of the games that have now been especially adapted for an optimized online gaming experience, they trust the excellent international reputation of Novomatic and they know that all games are automatically independently GII or TST tested and licensed.

Italy is a good example for the utilisation of existing experience. In line with the licensing tender in the first quarter of 2012 we will apply for licenses for sports betting (via Admiral Sportwetten), skill games, casino games and Poker – as far as these offerings will be permitted. There we will be able to benefit from our experiences during the latest licensing process for VLT server systems and structures – the authority in charge is the same. We'll just have to transfer our know how from the licensing process for server systems to Internet systems.

Accordingly we are now penetrating the online gaming sector in several countries simultaneously. Nonetheless we proceed very selectively – our decision as to whether or not an application for licenses seems reasonable is based on an in-depth evaluation of the respective local parameters. We evaluate whether the market has a proper regulatory framework, which technical infrastructures are required, which portfolio can be offered and whether the taxation provides room for respectively attractive economic possibilities.

n: How far has Greentube developed since the first acquisition of shares by Astra?

tg: First of all, Greentube has benefitted from the integration into the existing structures of the Novomatic Group. Apart from that there have been constant investments into technologies and upgrades in order to provide a sound basis and the necessary resources for a further expansion into new markets. As in the land based sector, in the online sector, too, certain hardware and software requirements have to be met and server structures implemented in the respective countries – we are talking here about investments of millions of Euros.

Also in terms of staff we were able to benefit from synergies within the group; existing support teams like, for example, from Admiral-Bet Italia or G.Matica, now also provide customer support for the online gaming sector.

The Greentube think tank in Vienna.



Greentube has very quickly established its position and its own network as a competence centre for remote gaming within the group. In close co-operation for example with our German group subsidiary NSM Löwen Entertainment GmbH, they have developed a mobile gaming application for the German market which will be officially presented at the IMA gaming show 2012 in Düsseldorf: Novo App. In a first step the most successful games such as Sizzling Hot™, Book of Ra™ and Lucky Lady's Charm™ have been made available as a mere mobile entertainment application for Apple tablets and mobile phones – their application for Androids will now be realized in a second step. Currently, Novo App is only a marketing tool that can inform the customer via a quick and easy-to-use menu about the nearest locations of his preferred games. The application can, as soon as the regulatory framework has been set up, also be developed as a cash game.

n: *What vision do you have for the strategic development of Greentube for the next few years?*

tg: Primarily we will further extend existing resources for online and mobile gaming at Greentube as well as within the group: integratively employ technologies, infrastructures and customer contacts, for a cross-segmental content offering. Greentube will develop and provide customized solutions based on proven products for the respective customers and jurisdictions and especially push the mobile gaming sector. Here we see a broad spectrum of opportunities.

A growing number of countries are now starting to regulate remote gaming and to create a regulatory framework for legitimate providers. We will use the excellent reputation of the Novomatic Group in the land based markets to pioneer the remote sector in the front row and cater to the large demand. We already have existing co-operations with major casino operators; such as Grosvenor and Gala in the UK. We co-operate selectively with platform providers such as SkyVegas and Chartwell and we notice a consistent trend throughout Europe towards an opening of these market segments. Apart from the UK we currently focus on new licence markets in Italy, Spain and Greece as well as the planned new regulations in Germany.

Our platform is flexible enough in order to allow for a smooth integration of third party content – opening a multitude of opportunities not only for co-operation within the group, such as with Admiral Sportwetten for sports betting content, but also with external partners such as GameOne in Italy. Apart from that we will continue to constantly extend our product offering and we see large potentials not only in the B2B segment but also in the B2C segment where we can provide content as well as complete white label solutions.

In the next few years we will see the biggest growth rates in the mobile gaming segment, as soon as this segment can be properly regulated and is open for commercial development. Our aim is of course to offer a comprehensive package portfolio for the mobile gaming markets, including mobile betting. And there already exists a huge demand. With our subsidiary Admiral Sportwetten we already have the necessary infrastructures in the UK as well as in Austria in place; server structures, subsidiaries and bookmaker expertise.



Greentube mobile gaming.

n: *How do you perceive the much discussed market shift from land based towards online and mobile gaming?*

tg: That's an interesting question. But, no – I do not see that shift. There will be no migration of the guest into the Internet, but the online offering will in fact open up additional opportunities and potentials for the market. Of course some exceptions will occur, but generally the market will expand, and good marketing provided, both segments – land based and online – can greatly profit from each other. The British operators have expertly developed this concept. The British market has grown into a paradigm market, perfectly illustrating the synergetic employment of land based and online gaming offerings, for the major operators have been swift to recognise the great potentials that the skilful combination of both segments opens.

Land based casinos present a variety of aspects that online casinos cannot offer and vice versa. Like for example the social aspects, the night out with friends, the flair and chic and the entertainment experience at the casino, and opposed to that the obvious advantages of online gaming, which can be consumed any time at home, in your pyjamas if you like!

n: *Would you say that Greentube is therefore already thoroughly integrated into the Novomatic Group?*

tg: Greentube acts as a creative unit in its own right within the group and as such maintains a top position among the innovative R&D group departments. The company has access to all group resources and can therefore focus on its further growth. Through the acquisition of Greentube, Novomatic has obtained additional competencies and a fresh pool of creative talents, which will be preserved, promoted and further expanded. For sure the company will be integrated in accordance with the requirements of the group structures – in order to enhance a strong further growth and enforce the development of new markets with fervent innovative strength. To this we look forward and we already have every right to be proud of what we have already achieved together with Greentube. ■



Greentube's Ski Challenge.

Thomas Graf – Greentube

Die britische Novomatic-Tochter Astra Games Ltd. hat die verbliebenen 30 Prozent der Anteile an der Greentube GmbH übernommen. Das innovative Wiener Unternehmen gehört nun zu 100 Prozent zur Novomatic-Gruppe – Anlass, mit dem neuen Mitglied der Greentube-Geschäftsführung, Mag. Thomas Graf, über seine Visionen und strategischen Ziele für den Online Gaming-Entwickler zu sprechen.



Bereits im Januar 2010 hatte die britische Novomatic-Tochter Astra Games Ltd. 70 Prozent der Anteile am Wiener Internet-Spieleentwickler Greentube Internet Entertainment Solutions GmbH erworben. Nun, fast zwei Jahre später, wurde das österreichische Unternehmen ganz von Astra Games Ltd. übernommen. Mit diesem Schritt baut die Novomatic-Gruppe ihren Online-Businessbereich noch weiter aus und festigt ihre Position als Big Player auch am internationalen Remote-Gaming-Markt.

1998 als Dürrschmid&Reisinger OEG gegründet und 2000 in die Greentube Internet Entertainment Solutions AG übertragen, übernahm das Unternehmen früh die österreichische Marktführerschaft im Online Gaming-Segment. Seit 1. September 2011 bildet Mag. Thomas Graf, Sohn von Novomatic-Unternehmensgründer Prof. Johann F. Graf, als CEO gemeinsam mit den Greentube-Gründern DI Dr. Eberhard Dürrschmid (COO) und Mag. Bernd Krczal (CFO) die Geschäftsführung von Greentube. Mag. Thomas Graf verantwortet zudem weiterhin als Chief Technology Officer der Novomatic AG den Bereich Forschung & Entwicklung innerhalb der Unternehmensgruppe.

Die Kernkompetenzen der Online-Schmiede Greentube sind traditionell die Bereiche 3D-Games, Skill Games, Social Games sowie Poker und Bingo. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf dem innovativen In-Game Advertising-Angebot für den B2B-Sektor. Das Unternehmen mit ca. 160 Mitarbeitern betreut mehr als 40 B2B-Partner weltweit und hat eine internationale User-Community von mehr als 20 Millionen Spielern. Die mit dem österreichischen Staatspreis ausgezeichneten 3D-Downloadspiele (Ski Challenge, Mountain Bike Challenge oder Fussball Challenge) von Greentube erfreuen sich weltweit einer Fangemeinde von mehr als 12 Millionen Spielern. Über Österreichs Grenzen hinaus wurde Greentube vor allem durch die Ski Challenge und internationale Medien-Partnerschaften mit Pro7, Canal+, France Télévision, Swiss Television, CBC und viele andere bekannt.

novomatic (n): Herr Magister Graf – warum wurde Greentube als österreichisches Unternehmen von der britischen Konzerntochter Astra Games Ltd. übernommen?

Mag. Thomas Graf (tg): Astra in Großbritannien ist die Konzerntochter mit der größten Erfahrung im Bereich Online Gaming. Der britische Glücksspielmarkt ist einzigartig in Europa, sehr fortschrittlich, hier ist man international Vorreiter in der integrativen Verschmelzung von terrestrischen und Online Gaming-Angeboten. Entsprechend verfügt man bei Astra über langjähriges Know-How in diesem Segment, besonders auf dem britischen Heimmarkt. Astra hat bereits vor einigen Jahren in enger Kooperation mit der polnischen Konzerntochter ATSI das Novo Remote Gaming System (NRGS) entwickelt, um speziell den britischen Kunden Spiele-Content auch für deren Online-Angebot anbieten zu können.

Die Akquisition von Greentube war eine klassische Win-Win-Entscheidung: Astra bzw. Novomatic hat mit Greentube zusätzliche Kompetenzen in den Bereichen Skill Games, Social Games, 3D-Games sowie Online Poker und Bingo erworben, in Form einer Entwicklungseinheit für interaktive Online-Produkte, die seit über zehn Jahren erfolgreich arbeitet und über gute Kunden-, Server- und Technologiestrukturen verfügt. Greentube verfügt darüber hinaus über Lizenzen in Alderney und in Malta, stellt also damit auch dahingehend bereits die nötige Infrastruktur. Und für Greentube bringt die Akquisition durch Novomatic enorme zusätzliche Wachstumsmöglichkeiten, nicht nur durch finanzielle Investitionen, sondern auch durch die Erfahrungswerte des Konzerns aus über 30 Jahren Geschäftstätigkeit als Betreiber und Produzent im internationalen Casinosegment, durch den bestehenden internationalen Kundenstock sowie die gewaltige Novomatic-Games Library.

n: Also war die Akquisition von Greentube der logische nächste Schritt zur Erweiterung des dritten Standbeins ‚Remote Gaming‘, neben der klassischen Dualität der Konzerngeschäftsfelder Operations und Produktion?

tg: Absolut. Man darf nicht vergessen, dass Remote Gaming nicht nur neben dem klassischen Casino-Spiel bzw. Streetmarket einen

weiteren Vertriebskanal für Spiele-Content darstellt, sondern zum Beispiel in Großbritannien für die Casinos bereits ein wichtiges Instrument für ein erfolgreiches Cross-Marketing ist. Hier verfügt jeder große Casinobetreiber bereits ganz selbstverständlich auch über eine Online Gaming-Plattform, über die er dem Gast ein entsprechendes Spieleangebot auch im Internet bzw. mobil anbietet, und ihn gleichzeitig über neueste Attraktionen, Events und Promotions im Casino informiert.

Die beiderseitigen Vorteile, für Novomatic sowie unsere Kunden, liegen klar auf der Hand: Novomatic verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung in der internationalen Glücksspielindustrie, über die entsprechenden Ressourcen – technologisch, personell sowie im Sinne einer umfangreichen Games Library –, über die erforderlichen regulativen Infrastrukturen und kann darüber hinaus auf die bestehende Vertrauensbasis zu langjährigen Kunden im terrestrischen Bereich aufbauen, um in enger Zusammenarbeit mit diesen Kunden den Bereich Online Gaming gemeinsam zu erschließen. Die Kunden ihrerseits haben bereits eine gewisse Erwartungshaltung: sie können sich auf die erwiesene hohe Popularität der Spiele verlassen, die speziell für ein optimales Online-Spielerlebnis adaptiert werden, sie vertrauen dem hervorragenden Ruf, den Novomatic international etabliert hat und sie wissen, dass sämtliche Spiele automatisch bereits GLI- bzw. TST-lizenziert sind.

Italien ist ein gutes Beispiel für die Nutzung bestehender Erfahrungswerte. Im Rahmen der Lizenzierungsphase Anfang 2012 werden wir uns hier um Lizenzen für Sportwetten (über Admiral Sportwetten), Skill Games, Casino Games und Poker bewerben – soweit eben bis dahin erlaubt. Hier kommen uns wiederum unsere Erfahrungen aus dem jüngsten Lizenzierungsprozess der VLT-Serversysteme und -Strukturen zugute – die zuständige Behörde ist die gleiche. Wir müssen hier lediglich die Erfahrungen aus dem Lizenzierungsprozess für die Serversysteme auf Internetsysteme umlegen.

Entsprechend dringen wir nun gleichzeitig in mehreren Ländern in den Online Gaming-Sektor vor. Allerdings gehen wir sehr selektiv vor und entscheiden erst nach eingehender Evaluierung der jeweiligen lokalen Parameter, ob eine Bewerbung um Lizenzen sinnvoll erscheint. Es gilt unter anderem in erster Linie zu prüfen, ob entsprechende ordentliche regulative Rahmenbestimmungen bestehen, welche technischen Infrastrukturen erforderlich sind, welches Portfolio auf dem Markt angeboten werden kann und ob die Besteuerung entsprechende attraktive wirtschaftliche Möglichkeiten einräumt.

n: *Inwieweit hat sich Greentube im vergangenen Jahr seit der Übernahme der ersten Anteile durch Astra bereits entwickelt?*

tg: Greentube hat in erster Linie durch die Integration in die bestehenden Strukturen der Novomatic-Gruppe profitiert. Darüber hinaus wurden laufend Investitionen in Technologien getätigt, um durch entsprechende Upgrades die Basis und die Ressourcen zu schaffen, die benötigt werden, um in neue Märkte zu expandieren. Wie im terrestrischen Bereich müssen auch im Online-Segment

spezielle Hard- und Software-Anforderungen erfüllt bzw. Serverstrukturen im jeweiligen Land geschaffen werden – wir sprechen hier von Investitionen in Millionenhöhe.

Auch im personellen Bereich konnten innerhalb der Gruppe teilweise bereits bestehende Ressourcen synergetisch genutzt werden; bestehende Support-Teams, wie zum Beispiel von AdmiralBet Italia oder G.Matica, die nun auch im Online Gaming-Bereich Kundenbetreuung anbieten.

Greentube hat sich innerhalb der Gruppe sehr schnell als Kompetenzzentrum für Remote Gaming etabliert und vernetzt. In enger Kooperation mit der deutschen Konzerntochtergesellschaft NSM LÖWEN Entertainment GmbH wurde zum Beispiel eine Mobile Gaming-Applikation für den deutschen Markt entwickelt, die auf der IMA in Düsseldorf erstmals präsentiert wird: Novo App. In einem ersten Schritt wurden die erfolgreichsten Spiele Sizzling Hot™, Book of Ra™ und Lucky Lady's Charm™ mobil als reine Entertainment-Applikation für Apple Tablets und Handies verfügbar gemacht – die Nutzung für Androids ist nun geplant. Novo App ist derzeit ein reines Marketing-Tool, das dem Kunden über das Menü schnell und einfach die nächstgelegenen Standorte für seine bevorzugten Spiele anzeigen kann. Die Applikation kann jedoch, sobald die rechtlichen Rahmenbedingungen hierfür geschaffen sind, auch als Cash Game entwickelt werden.



n: *Welche Visionen haben Sie nun für die strategische Entwicklung von Greentube in den kommenden Jahren?*

tg: In erster Linie werden wir bestehende Ressourcen für Online und Mobile Gaming sowohl bei Greentube, als auch innerhalb des Konzerns weiter ausbauen: Technologien, Infrastrukturen und Kundenkontakte integrativ nutzen, um Content cross-segmental anzubieten. Greentube wird maßgeschneiderte kompetente Lösungen auf Basis bereits erprobter Produkte für die jeweiligen Kunden und Jurisdiktionen entwickeln und dabei besonders den Bereich Mobile Gaming vorantreiben. Wir haben hier ein breites Spektrum an Möglichkeiten.

Immer mehr Länder regulieren nun den Remote Gaming-Bereich und schaffen rechtliche Bedingungen für seriöse Anbieter. Wir werden als Pioniere an vorderster Front unsere Bekanntheit und den hervorragenden Ruf der Novomatic-Gruppe aus dem

terrestrischen Bereich nutzen, um der großen Nachfrage gerecht zu werden. Wir haben bereits bestehende Kooperationen mit großen Casinobetreibern wie Grosvenor und Gala in Großbritannien. Wir arbeiten selektiv mit Plattform-Providern wie Sky Vegas oder Chartwell zusammen und sehen einen anhaltenden Trend in ganz Europa hin zur Öffnung dieser Marktsegmente. Zurzeit konzentriert sich unser Hauptaugenmerk neben Großbritannien auf neue Lizenzmärkte wie Italien, Spanien und Dänemark und die geplanten Neuregelungen in Deutschland.

Unsere Plattform ist so flexibel, dass auch Fremd-Content problemlos integriert werden kann – das eröffnet eine Vielzahl von Möglichkeiten nicht nur für interne Kooperationen, wie mit Admiral Sportwetten für Sportwetten-Content, sondern auch mit externen Partnern, wie zum Beispiel externen Poker-Partnern wie Game One in Italien. Darüber hinaus werden wir unser Produktangebot laufend erweitern und sehen noch Wachstumspotentiale in den Bereichen B2B und B2G. Hier können wir sowohl Game Content als auch komplette White-Label Lösungen anbieten.

Besonders im Segment Mobile Gaming werden wir in den nächsten Jahren die stärksten Wachstumsraten sehen, sobald dieser Bereich flächendeckend reguliert ist und entsprechend kommerziell genutzt werden kann. Unser Ziel ist es natürlich, auf den Mobile Gaming-Märkten ein möglichst umfassendes Komplettangebot anzubieten, das auch Mobile Betting mit einschließt. Die Nachfrage ist enorm. Wir verfügen mit unserer Konzerntochter Admiral Sportwetten in Großbritannien sowie in Österreich bereits über die entsprechenden Infrastrukturen; Serverstrukturen, Tochterunternehmen und entsprechende Buchmacherexpertise.

n: Sehen Sie die Gefahr der häufig erwähnten befürchteten Verschiebung des Marktes von landbased zu online und mobile?

fg: Das ist eine interessante Frage. Aber, nein – die sehe ich nicht. Es wird keine Abwanderung des Gastes ins Internet geben,

sondern das Online-Angebot wird als Erweiterung des Marktes zusätzliche Potentiale erschließen. Natürlich wird es dabei auch Schnittmengen geben, aber grundsätzlich wird der Gesamtmarkt wachsen und durch Cross Marketing Aktivitäten können sowohl der terrestrische als auch der online Bereich davon profitieren. Die britischen Betreiber sind hier schon sehr weit – Großbritannien ist in den letzten Jahren zu einem Parademarkt herangereift, was den synergetischen Einsatz von Landbased und Online Gaming-Angeboten angeht, denn hier haben die großen Betreiber bereits die Vorteile erkannt, die sich durch die geschickte Kombination beider Bereiche erschließen.

Terrestrische Casinos bieten eine ganze Reihe von Aspekten, die Online Gaming nicht bieten kann und vice versa. Da wären besonders die sozialen Aspekte zu erwähnen, das ‚Ausgehen‘ in Gesellschaft, das Flair und das Entertainment-Erlebnis im Casino, und demgegenüber die offensichtlichen Vorteile des Online-Spiels, das einfach und jederzeit von zuhause aus im Pyjama, wenn man so will, konsumiert werden kann.

n: Würden Sie sagen, dass Greentube also bereits voll in die Novomatic-Gruppe integriert ist?

fg: Greentube agiert als eigenständige strategische Einheit innerhalb des Konzerns und steht damit an vorderster Innovationsfront. Damit hat das Unternehmen Zugriff auf sämtliche Ressourcen des Konzerns und kann sich voll auf das weitere Wachstum konzentrieren. Novomatic hat mit Greentube ein zusätzliches Kompetenzzentrum und einen enormen Pool an kreativen Talenten, die wir nicht nur fördern, sondern auch weiter ausbauen wollen. Der Integrationsprozess wird den Anforderungen der Gruppe entsprechend weiter vorangetrieben werden. Und zwar unter der Prämisse: Zukünftig weiter schnell zu wachsen und mit anhaltender Innovationskraft neue Märkte zu erobern. Darauf freuen wir uns und sind mit Recht stolz auf die bisher gemeinsam mit Greentube erreichten Ziele. ■



The Austrian Greentube team.



Seref Patir with daughter Meryem at the G2E Las Vegas 2011.

Patir Design – a competent partner for premium seating

The seating specialist Patir has been active in the gaming market for almost 20 years, delivering premium quality seating solutions for arcades and casinos. The secret of the company's success has always been a proprietary design and top quality.

Patir Design is a long term leading European provider of casino seating. The Munich based company was founded in 1993 and has since gained extensive experience and a specific know how of the particular needs and requirements of seating furniture for casinos and other gaming venues.

Highlights with original design

"Player seating is subject to wear and tear", says Managing Director Seref Patir. "Therefore it must be manufactured according

to the highest quality standards, and the fabrics used need to be exceptionally robust. At the same time the guest as well as the operator expects highly comfortable chairs. The comfort has a direct influence on the length of stay at the machine."

Not least due to its excellent reputation Patir Design has become one of the industry's trend setters for casino seating. The growing international recognition has its drawbacks, too, to the effect that popular models of Patir chairs have been frequently copied. Patir takes immediate judicial action against any such counterfeiting

enterprises. Part of the Patir business philosophy has always been to strictly create original chair design – the company strives to set highlights with its innovative style and design.

Successful trade show participations around the globe prove that the Patir concept bears fruit. Be it IMA in Dusseldorf, ICE in London, G2E in Las Vegas and in Macau or FER Interazar in Madrid – Patir meets its customers, everywhere.

Patir shows extravagance...

For the first time in Las Vegas and next at IMA 2012! Patir not only scores with original design and innovative highlights – the company also offers competent and professional advice, short delivery times and first class service. "Top product quality and excellent craftsmanship combined with maximum comfort levels and functionality are a matter of course for us", says Seref Patir.

Excellent craftsmanship

Patir is especially proud of the outstanding quality of its products. The company gives a 15-year warranty for all mechanical parts as well as 3 years for the gas springs. Thus Patir Design has managed to become the supplier for many major players in the international casino and entertainment industry. Yet the company does not rest on its laurels – it continually pushes the further product development and optimisation.

Customising

The manufacture of individual seating solutions as well as exclusively customised products is part of the Patir customer support portfolio. The company offers a broad range of colour and fabric choices as well as individual embroidery or other design variants to meet all customer requests. ■

Patir Design – kompetenter Partner für Sitzmöbel der Premium-Qualität

Seit fast 20 Jahren behauptet sich der Sitzmöbel-Spezialist Patir Design auf dem Markt der Spielhallen- und Casinobestuhlung. Das Erfolgsgeheimnis sind stets eigenes Design und besonders hochwertige Qualität.

Patir Design ist seit langem einer der führenden europäischen Sitzmöbelhersteller für Casinos. Das Münchner Unternehmen ist bereits seit 1993 am Markt und hat sich folglich eine lange Erfahrung und spezifisches Know-how bei den speziellen Anforderungen der Bestuhlung von Casinos erworben.

Akzente mit eigenem Design

„Spieleressel sind besonders hohen Belastungen ausgesetzt“, weiß Geschäftsführer Seref Patir. „Deshalb müssen sie gut verarbeitet und sehr



772, copper white.

robust sein. Gleichzeitig erwarten sowohl der Gast als auch der Casinobetreiber sehr bequeme Sessel. Der Komfort erhöht das Spielvergnügen und die Verweildauer.“

Nicht zuletzt wegen seines guten Rufs in der Branche sieht sich Patir Design heute als Trendsetter bei der Bestuhlung von Casinos. Der hohe Bekanntheitsgrad hat natürlich auch seine Schattenseiten, so dass immer wieder Plagiate der begehrten Patir-Modelle in Umlauf gebracht werden. Gegen solche ‚Unternehmen‘ werden sofort und konsequent juristische Maßnahmen eingeleitet.

Zur Firmenphilosophie gehört es von jeher, Sessel in einem eigenen Design zu kreieren. Das Unternehmen will innovativ sein und Akzente setzen.

Dass dieses Konzept aufgeht, zeigt sich an den erfolgreichen Messteilnahmen überall auf der Welt. Ob IMA in Düsseldorf, ICE in London, G2E in Las Vegas und in Macau oder FER Interazar in Madrid – Patir hat überall seine Kunden, und die Liste ließe sich noch mühelos fortsetzen.

Patir zeigt Extravaganz...

...erstmalig in Las Vegas und auf der IMA 2012. Ein eigenes Design und ständig neue Akzente sind aber nur eine Seite der Medaille. Patir punktet darüber hinaus mit kompetenter und professioneller Beratung, kurzen Lieferzeiten und einem Top-Service. „Hohe Qualität und exzellente Verarbeitung, verbunden mit höchstem Sitzkomfort und Funktionalität, sind für unser Haus eine Selbstverständlichkeit“, betont Seref Patir.

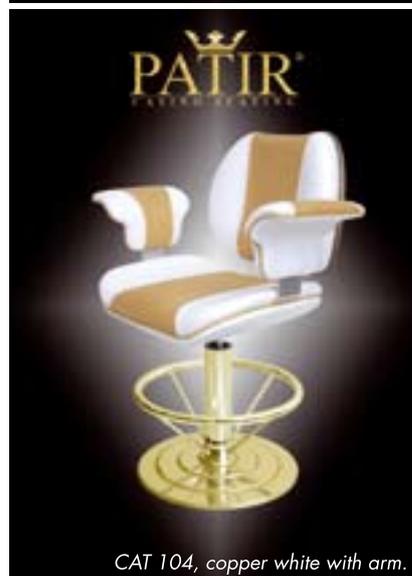
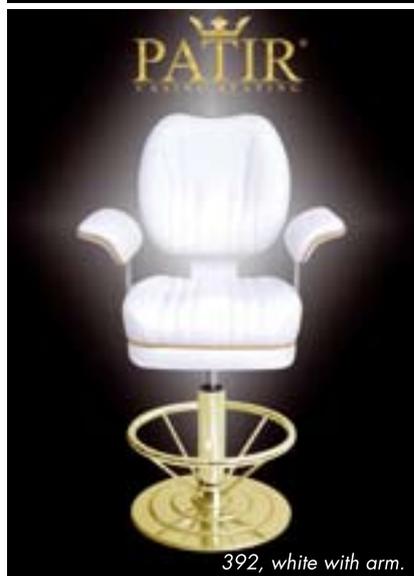
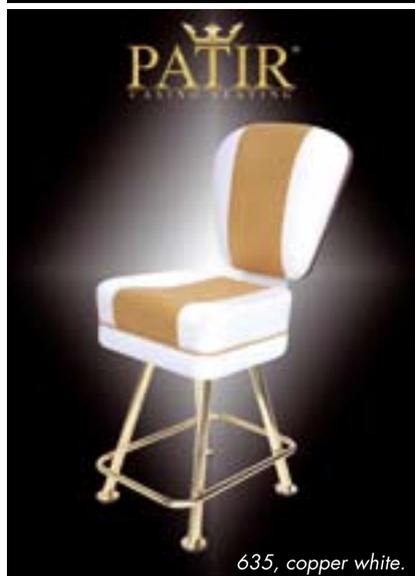
Exzellente Verarbeitung

Auf die aus der Masse herausragende Qualität seiner Sitzmöbel ist das Unternehmen besonders stolz. Selbstbewusst gewährt man 15 Jahre Garantie auf alle mechanischen Teile sowie drei Jahre auf die Gasfedern. So ist es Patir Design gelungen, Lieferant vieler namhafter Unternehmen der Casino- und der Unterhaltungsautomatenbranche zu werden. Grund sich auf dem Erreichten auszuruhen, sehen die Münchner allerdings nicht. Die ständige Weiterentwicklung und Optimierung der Produkte sind ebenso Tagesgeschäft des Unternehmens wie der Vertrieb vorhandener Modelle.

Exklusivanfertigungen

Die Herstellung von individuellen Sitzmöbeln sowie Exklusivanfertigungen auf Kundenwunsch sind bei Patir ebenfalls eine Selbstverständlichkeit. Dafür steht unter anderem eine große Farb- und Materialauswahl zur Verfügung. Logobestickungen oder andere Designvarianten sind dabei jederzeit möglich. ■

A selection of Patir chairs.



DESIGN & PRODUCTION
by

PATIR[®]
CASINO SEATING

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



ORIGINAL

*designed by
Patir*



WE ARE EXHIBITING AT:



MADRID



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

PromoNet[®] Promotional Couponing Solution – Rewarding all Players for their Performance

The goal of each and every casino is to identify their most valuable customers while enhancing the gaming experience beyond the players' expectations. Until now, however, casino operators have been challenged to identify non-carded players and differentiate the most valuable players in real-time. One of the main questions that casino marketing staff face is how to identify and reward anonymous players. How can a casino operator reward players they don't even know? These players might be high-rollers but do not want – for their own private reasons – to participate in the casino's Players' Club. Does a vigilant slot attendant just offer them a free drink or a meal at the restaurant; based on the assumption that those players did spend a considerable amount of money in the casino?



PromoNet[®]
couponing made easy



FutureLogic's PromoNet[®] solution provides the answer. This intelligent couponing solution identifies valuable patrons, targets both carded and non-carded players, links promotions to game-play and delivers promotions exactly where and when they are needed.

The PromoNet[®] solution is the only promotional couponing solution currently available on the global casino market that rewards players for their actual play behaviour. All assumptions and guesswork by floor staff has been replaced by consistent and automatic couponing based on real-time data. As the PromoNet[®] solution is stand-alone there is no need to integrate to the player tracking database or accounting system – so it's easy to install and realise the benefits of promotional couponing straight away.

At the heart of FutureLogic's PromoNet[®] system is the PNA (PromoNet[®] Adaptor), an interface board that connects to a second port on the FutureLogic printer, the PromoNet[®] Server and the game, gathering player data as the guest plays along. The PNA holds the set of triggers, selected by the operator, that print a promotional ticket if the threshold for the trigger has been hit by the player – offering targeted value based marketing direct to all

guests. The PromoNet[®] solution offers many different triggers such as time on device, amount wagered, amount won and lost in a session, max bet percentage, number of games played and others; all of them based on real-time play metrics. Other settings include days of the week, time of day, the duration of the promotion, expiry dates and redemption dates for the promotional tickets: all enabling casinos to offer bounce-back promotions to get players to repeat visit or extend their stay. Any electronic gaming machines, including video Roulette terminals which have a spare SAS port, can be connected to the PromoNet[®] system without any integration effort by the operator or the machine manufacturers.

The PromoNet[®] couponing solution allows operators to set up multiple promotions that can run alongside each other as part of a planned marketing campaign which is managed within the PromoNet[®] Marketing Studio. Promotional tickets can be redeemed for different prizes depending on the promotion set up within the PromoNet[®] system, which can include additional game play or match play credits as well as offers at any of the other outlets within the casino's operation (such as food and beverage, retail and hotel).



Reward Individual Performance

Identify your valued anonymous players

Set up promotions based on real-time game play metrics

Link slot promotions to player behavior



Developing and managing a promotional campaign in the PromoNet® system is really easy. The software offers a Marketing Studio within which the marketing staff can design the promotional tickets with a few clicks. By adding graphics, text and logos into the pre-defined space, the marketing staff can customize the tickets exactly according to the corporate identity of the casino or to the promotion they have in mind. They can then select the triggers and conditions which will launch the printing of the ticket.

PromoNet® couponing can be a stand-alone promotional system for those casinos that have not yet got a player marketing programme, or can be installed as an add-on module for casinos that already run a Players' Club. The PromoNet® solution is a valuable tool for enhancing the Players' Club and to incentivize non-carded players to join the club.

FutureLogic's PromoNet® couponing solution offers hundreds of possibilities for a casino's marketing department to enhance the players experience in the casino property. From rewarding anonymous players to promoting specific games or banks of slot machines, from interacting with carded players to intra-resort incentives – the PromoNet® system is the right solution for any casino that wants to identify and reward its most valuable players, whether they belong to a Players' Club or not! ■



*From top:
Headquarters in Glendale, US
manufacturing facility in Phoenix, US
FutureLogic Europe in UK
and the sales, service and
distribution center in Macao.*



PromoNet[®] Promotional Couponing Solution: Direkte Belohnung für den Gast

Jedes Casino ist stets darum bemüht, die treuesten Gäste zu identifizieren und mit immer neuen Spielerlebnissen zu überraschen. Bisher stellte es für die Casinobetreiber eine Herausforderung dar, schnellstmöglich auch jene Top-Gäste zu identifizieren, die nicht vom System erfasst werden. Die PromoNet[®]-Lösung von FutureLogic liefert die Antwort.

Eine der Hauptfragen, der sich die Casino-Marketingabteilungen gegenübersehen, ist, wie man anonyme Gäste identifizieren und belohnen kann. Wie kann ein Casinobetreiber Gäste belohnen, die er nicht kennt? Diese Gäste könnten sogenannte High-Roller sein, aber dennoch – vielleicht aus privaten Gründen – nicht Mitglied in einem Players' Club sein wollen. Sollte vielleicht ein aufmerksamer Saalchef die Gäste auf einen Drink oder ein Abendessen einladen? Lediglich basierend auf der Annahme, dass sie beträchtliche Beträge im Casino ausgegeben haben?

Die intelligente PromoNet[®]-Couponing-Lösung identifiziert Top-Gäste, wendet sich an Mitglieder ebenso wie Nicht-Mitglieder, verbindet Promotions mit dem Spiel und setzt Promotion-Aktionen punktgenau und zum richtigen Zeitpunkt. Die PromoNet[®]-Lösung ist die einzige derzeit verfügbare Couponing-Lösung, die die Gäste für ihr Spielverhalten direkt belohnt. Rätselraten und Annahmen

der Saalbediensteten werden durch faktenbasiertes, automatisches Couponing ersetzt. PromoNet[®] ist eine Stand-Alone-Lösung und muss nicht in das Player Tracking oder das Buchhaltungs-System integriert werden – es kann unkompliziert installiert werden und setzt die Vorteile von Promotional Couponing sofort um.

Im Zentrum des PromoNet[®]-Systems von FutureLogic steht der Promo-Net[®] Adaptor (PNA), eine Interface-Platine, die über einen zweiten Port mit dem FutureLogic-Drucker, dem PromoNet[®]-Server und dem Spiel verbunden ist und Daten sammelt, während der Gast spielt. Der PNA steuert entsprechend den vom Betreiber gesetzten Triggerwerten die Auslösung eines Promotion-Tickets und ermöglicht so faktenbasiertes Marketing, das den Gast auf direktestem Weg erreicht. Die PromoNet[®]-Lösung bietet viele unterschiedliche Trigger wie Verweildauer am Gerät, Wettsomme, Gewinn- oder Verlustsumme, Höhe der Einsätze, Zahl der gespielten Spiele und



viele weitere Echtzeit-Parameter. Weitere Einstellungen definieren Wochentag, Tageszeit, Promotion-Dauer, Verfallsdatum und Einlösedatum für die Promotion-Tickets und ermöglichen es dem Casino damit, Bounceback-Aktionen zu kreieren, die den Gast zum Wiederbesuch animieren, oder ihn dazu bewegen, seine Verweildauer zu verlängern. Jedes elektronische Glücksspielgerät, einschließlich Video Roulette Terminals mit extra SAS-Port, kann ohne weiteres an das PromoNet®-System angeschlossen werden.

Die PromoNet® Couponing-Lösung ermöglicht es dem Betreiber, zahlreiche verschiedene Promotion-Aktionen gleichzeitig als Teil einer Marketingkampagne innerhalb des PromoNet®-Marketing-Studios zu vereinen. Promotion-Tickets können gemäß der Einstellungen im PromoNet®-System für unterschiedliche Preise eingelöst werden: zusätzliche Spiele, weitere Credits oder auch Angebote, die an anderer Stelle im Casino eingelöst werden können, wie im Restaurant, an der Bar, im Shop oder im Hotel.

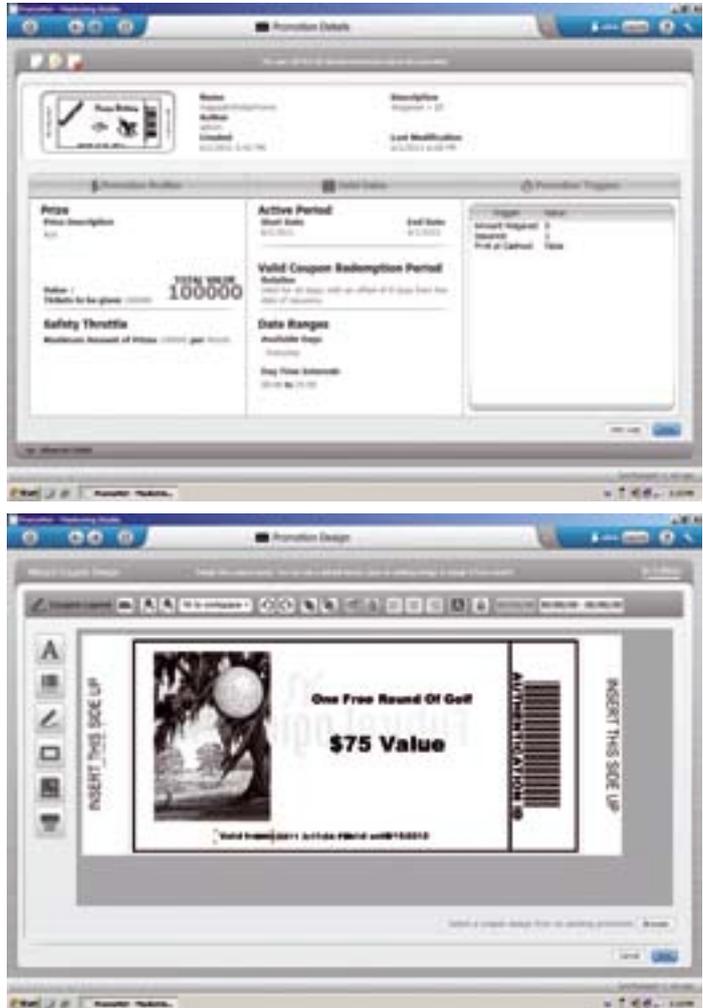
Die Planung und Durchführung von Promotionkampagnen über das PromoNet®-System ist überaus einfach. Die Software bietet ein Marketing-Studio, mit dem sich das gesamte Promotion-Ticket mit wenigen Mausklicks gestalten lässt. Grafiken, Texte und Logos können in den vordefinierten Bereichen eingesetzt werden und das Ticket genau nach Vorgaben des jeweiligen Corporate Designs oder der Promotionkampagne gestaltet werden. Schließlich können noch die gewünschten Triggerbedingungen und -konditionen definiert werden, die den Ticketdruck auslösen.

PromoNet® Couponing lässt sich als Stand-Alone-Promotion-System in Casinos einsetzen, die über kein eigenes Marketing-Programm verfügen, oder als zusätzliches Modul von Casinobetreibern verwendet werden, die bereits einen Players' Club eingerichtet haben. Die PromoNet®-Lösung ist ein flexibles Tool sowohl für den Players' Club als auch, um neue Gäste über die Vorteile des Player's Clubs zu informieren.

Die PromoNet® Couponing-Lösung von FutureLogic bietet Hunderte von Möglichkeiten für das Casinomarketing, ein

gesteigertes Spielerlebnis für den Gast im Casino zu schaffen. Von der Belohnung anonymer Gäste über die Bewerbung ausgewählter Spiele oder Maschinenreihen bis hin zur Interaktion mit Mitgliedern des Players' Clubs oder Incentives aus dem Casinoangebot – das PromoNet®-System ist die richtige Lösung für jedes Casino, das seine besten Gäste erkennen, kennenlernen und belohnen möchte, ob sie nun Mitglied im Players' Club sind oder nicht. ■

Marketing Studio: PromoNet® promotion design programme.



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.

Visit us at IMA, stand #E21/Hall 8a; at ICE, stand #4060 or call +44 (0) 845 094 4380 to schedule a SC Advance demo.

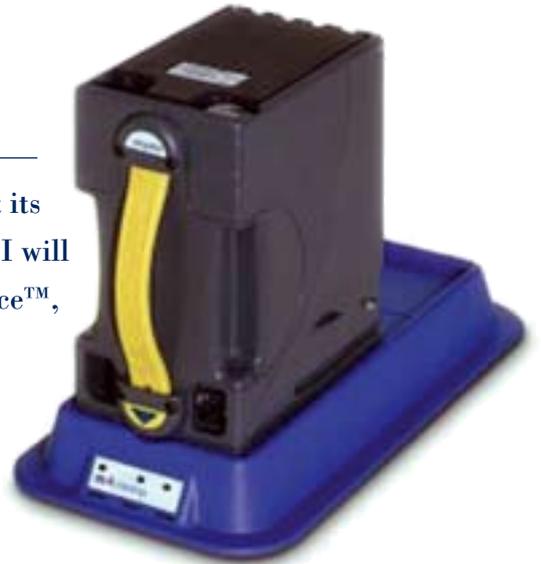
Proven performance. Increased profits.

meigroup.com



MEI to show ‘extensive portfolio’ at ICE 2012

This year, at the final ICE Totally Gaming show to be held at its long time venue of London’s Earls Court, on stand 4060 MEI will exhibit its extensive portfolio of products including SC Advance™, EASITRAX® Soft Count and MEI BNR.



MEI EASITRAX® Soft Count.

MEI SC Advance™

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. This next generation product will be available to operators the first half of 2012.

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

- An improved recognition system, which provides proactive security by utilizing transmissive sensors to see all the way through notes in multiple wavelengths.
- Faster bill-to-bill speed, which upgrades the guest 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 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 plus 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 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 an example, has changed rapidly the expectations of 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 that customers place in its products. Operators now have the luxury of updating the slot floor at their own pace 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.

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 the gaming industry.

EASITRAX® Soft Count

EASITRAX® allows the data collected by CASHFLOW SC to be used for both cash management and asset management. It extends security by providing traceability throughout the cash management process – between the slot machine and the back office. Improving visibility to acceptance rate, and other core performance measures, by applying data to a SQL database drives improved

maintenance practices. Information collected in the bill validator is now easily accessible in a database that can be networked to multiple locations and accessed to analyze slot performance. RFID technology is used to connect slot machine asset numbers and bill validator operational information to a specific cashbox. Accessing data has never been faster – allowing operators to base decisions on several instant reports programmed within the accompanying software:

- Acceptance rate report of what is in the cashbox
- Currency report documents how many bills are in each Cashbox and the percentage of collected denominations over a period of time
- Drop status manages the daily collection of the money and cashboxes
- Jams reports, if they occur, identifying potential problems
- Rejection types defines one of seven categories as to why the bill was rejected
- Version report ensures each bill validator has up-to-date software.

The EASITRAX® Soft Count system has been designed to be easily retrofitted to the CASHFLOW SC bill validator. Building a comprehensive cash management solution is as simple as applying these basic components:

- Placing an antenna board to the CASHFLOW SC interface board
- Applying RFID tags into the cashbox to allow information to be transmitted
- Tying EASITRAX® reader bases (up to four) into a soft count room system that includes a USB hub and a computer
- Installing software that creates a SQL database and loads available reports.

MEI BNR

The MEI BNR is a proven product in change machines. Its design – featuring a cashbox, loader and 4-denomination recycling – provides the necessary capacity to improve uptime while also meeting daily cash dispensing requirements. This unique architecture is cost efficient – replacing multiple accept and dispense components – and improves operating efficiencies. Its proven performance continues to drive increased demand. Today, there are over 5,000 units performing reliably in the field.

The gaming market benefits from all of note recycling's inherent advantages. At the end of the day, properly equipped recycling both improves the guest experience and reduces costs. It positively impacts both sides of the ledger. Operators benefit from reduced labour, float and shrink costs while creating an environment that drives more revenue from increased player loyalty. ■

MEI auf der ICE 2012

In diesem Jahr wird MEI auf Standnummer 4060 ein breites Produktportfolio vorstellen – unter anderem den SC Advance™, die EASITRAX® Soft Count-Lösung und den MEI Banknotenrecycler.



mei | SC advance™

MEI SC Advance™

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. 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 Geräte 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.

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.

EASITRAX® Soft Count

EASITRAX® ermöglicht dem Betreiber, die vom CASHFLOW SC bereitgestellten Daten, sowohl für das Cash Management wie auch für das Asset Management zu verwerten. Es sorgt durch umfassende Transparenz durch den gesamten Cash Management

Prozess von der Maschine bis in den Back Room für deutlich verbesserte Sicherheit. Umfassende Reports über alle akzeptierten Banknoten und zahlreiche weitere Performancedaten aus der SQL-Datenbank ermöglichen laufende Verbesserungsmaßnahmen. Informationen, die der Banknotenprüfer sammelt, sind nun direkt in dieser Datenbank verfügbar, die über mehrere Standorte vernetzt werden kann. Mit Hilfe von RFID-Technologie werden die Gerätenummern sowie die Informationen der Banknotenprüfer jeweils einer gewissen Cashbox zugeordnet. Der Zugang zu diesen Daten war nie einfacher – damit kann der Betreiber nun Entscheidungen auf Basis der über die zugehörige Software verfügbaren Reports treffen:

- Akzeptanzraten
- Währungs-Reports dokumentieren wieviele Banknoten sich in jeder Cashbox befinden, sowie die Verteilung der Denominationen innerhalb eines gewissen Zeitrahmens.
- Der Drop Status managt die tägliche Entleerung der Cashboxes.
- Jam Reports analysieren potentielle Probleme, falls Staus auftreten.
- Die Annahmeverweigerungs-Klassifizierung definiert über sieben Kategorien, warum eine Banknote abgewiesen wurde.
- Versions-Reports stellen sicher, dass jeder Banknotenprüfer über die aktuellste Software verfügt.

Das EASITRAX® Soft Count-System wurde so entwickelt, dass es schnell und einfach in den CASHFLOW SC-Banknotenprüfer nachgerüstet werden kann. Um eine umfassende Cash Management-Lösung zu implementieren, ist lediglich die Aufrüstung um wenige Basiskomponenten erforderlich:

- Die Montage einer Antennen-Platte in der CASHFLOW SC Interface-Platine
- Die Anbringung von RFI-Tags in der Cashbox, um die Informationsübertragung zu ermöglichen
- Die Einbindung von (bis zu vier) EASITRAX®-Empfängern in das Soft Count Room-System (Voraussetzung: ein PC mit USB-Schnittstelle)
- Und die Installation der Software, die die SQL-Datenbank bereitstellt und die verfügbaren Reports lädt.

MEI BNR

Der MEI BNR (Banknotenrecycler) ist eine erfolgreiche Cashwechsel-Lösung, die sich aus einer Cashbox, einem Loader und einem Recyclingsystem für vier Denominationen zusammensetzt. Diese Lösung stellt die erforderlichen Kapazitäten für die täglichen Geldausgabeanforderungen bei gleichzeitiger Optimierung der Betriebszeiten bereit. Ihre einzigartige Architektur ist kosteneffizient – sie ersetzt eine Vielzahl von Akzeptanz- und Ausgabe-Komponenten und verbessert so die Betriebseffizienz. Die erwiesene Performance führt zu laufend steigender Nachfrage – inzwischen sind bereits mehr als 5.000 Einheiten in Betrieb.

Der Glücksspielmarkt profitiert von den Vorteilen des Banknoten-Recyclings. Am Ende des Tages verbessert effizientes Banknoten-Recycling das individuelle Unterhaltungserlebnis für den Gast bei gleichzeitiger Kostenreduktion für den Betreiber. Die Betreiber profitieren von reduzierten Personalkosten sowie niedrigeren Umlaufgeldbeträgen und schaffen gleichzeitig die Voraussetzung für verbesserte Kundenloyalität. ■

novomatic
forum

22. Dezember 2011
bis 26. Februar 2012

Mo bis Fr: 12-20 Uhr / Sa, So, Feiertag: 10-18 Uhr

Der private
Nachlass von
Marilyn Monroe

Marilyn intimacy

EINE AUSSTELLUNG MIT LEIHGABEN VON TED STAMPFER & PARTNER

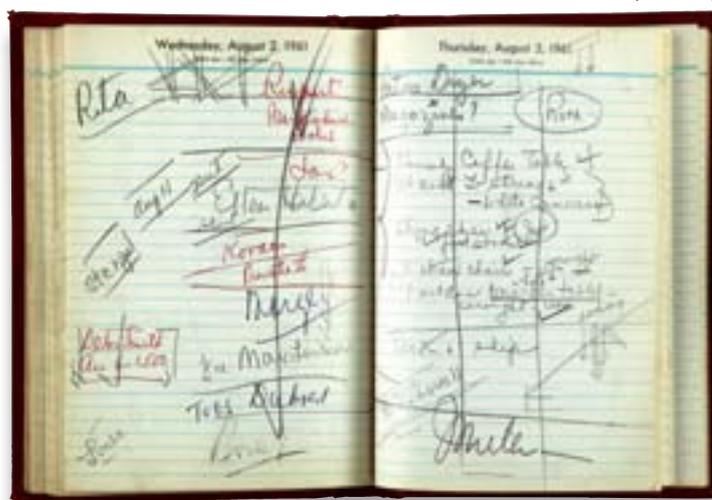
Novomatic Forum, Friedrichstraße 7, 1010 Wien

www.novomaticforum.com/marilyn

Marilyn: INTIMACY – It's all about Marilyn

Marilyn Monroe. A collection of personal items of Hollywood's probably most admired blonde can be viewed for the first time in Austria. The exhibition at the Novomatic Forum grants an exclusive glimpse of her personal life – from December 22nd until February 26th 2012.

Marilyn's diary.



Marilyn Monroe was so much more than a mere film star – she was a fashion icon and an idol of her time. And she has maintained that status to the present day. Marilyn Monroe was born as Norma Jeane Mortenson on the 1st of June 1926 and died on the 5th of August 1962 in Los Angeles. On the occasion of the 50th anniversary of her untimely death the Vienna Novomatic Forum presents a collection of personal items that shine a light on the private side of this enigmatic movie star.

'Marilyn: Intimacy' is the title of an exhibition that displays private devotional objects of the Hollywood icon. The collection that was especially created for the Novomatic Forum presents selected exhibits of her personal items. It shows on the one hand the public phenomenon Marilyn, who devoted her life to the movies, and on the other hand the private person, who actually liked to do without jewellery and make-up and rather relied on her natural charismatic appearance. In between numerous receipts, hair curlers, make-up accessories and clothes such as her favourite satin coat – which she also wore on the set of the movie 'Some like it hot' – the visitor gets to know Marilyn Monroe in a very intimate way.

After her death in August 1962 Marilyn Monroe's personal items were placed into storage in New York. As a heir and estate administrator she had chosen her acting coach and fatherly friend Lee Strasberg, who used to own the renowned Actor Studio in New York. Monroe's estate was only assigned to him after Monroe's mother Gladys Baker's death in 1984.

But due to the fact that Strasberg had already died in 1982, the actual heir was his widow Anna Strasberg. In 1999 – after 37 years of storage – she decided to sell a large part of the estate by auc-

tion at Christie's. Further auctions at Christie's and Julien's took place in the following years.

Private glimpse of a star

Marilyn Monroe has always captivated the masses. Among her fans are famous writers and renowned fellow actors as well as high-ranked politicians. To this day her fans keep the memory of their Hollywood icon alive.

One of those is the German collector Ted Stampfer who, since the age of ten, has been a fan of the famous blonde. He acquired selected items out of the Marilyn Monroe estate at famous auction houses like Christie's and Julien's, via film studio archives and from respected fellow private collectors. Now his collection provides a never-before-seen intimate insight into the private person Marilyn Monroe. By opening his collection to the public he tries to commemorate a talented actor, who enchanted the masses with her unique personality and charisma and left a distinct mark in history. He shows that behind the façade of the much admired sex goddess, there was a smart, sensitive and intelligent business lady who had very precise ideas and expectations and who in spite of all the fame and fortune very much remained a hands-on star. ■



Marilyn: intimacy

Personal items of Marilyn Monroe

A loan collection of exhibits by Ted Stampfer & Partner

Novomatic Forum, Friedrichstraße 7, 1010 Vienna
22nd December 2011 - 26th February 2012

Mon-Fri 12-20 pm

Sat/Sun/PublicHolidays 10 am-6 pm

www.novomaticforum.com/marilyn

Marilyn: INTIMACY – Alles über Marilyn

Marilyn Monroe. Der private Nachlass der wohl berühmtesten Blondine der Filmgeschichte ist erstmals in Österreich zu sehen. Im Novomatic Forum bekommt man seit 22. Dezember und noch bis 26. Februar einen exklusiven Einblick in ihr Leben.

Marilyn: Intimacy

Der private Nachlass von Marilyn Monroe
Eine Ausstellung mit Leihgaben von Ted Stampfer und Partner.

Novomatic Forum, Friedrichstraße 7, 1010 Wien

22. Dezember 2011 bis 26. Februar 2012

Mo-Fr 12-20 Uhr / Sa, So, Feiertag 10-18 Uhr

www.novomaticforum.com/marilyn



Marilyn Monroe war mehr als ein Filmstar – sie war eine Ikone der Modeindustrie und ihrer Zeit. Diesen Status hat sie bis heute behalten. Marilyn Monroe wurde am 1. Juni 1926 als Norma Jeane Mortenson geboren und starb am 5. August 1962 in Los Angeles. Anlässlich ihres 50. Todestages im kommenden Jahr präsentiert das Wiener Novomatic Forum von 22. Dezember 2011 bis 26. Februar 2012 eine noch nie in Österreich gezeigte Sammlung, die die vielen Facetten des Filmstars beleuchtet.

„Marilyn: Intimacy“ lautet der Titel der Ausstellung, die private Devotionalien der Hollywood-Legende zeigt. Die eigens für das Novomatic Forum zusammengestellte Sammlungsschau mit Exponaten aus dem Nachlass der Mimin, beleuchtet zum einen den öffentlichen Menschen, der sein Leben dem Film widmete, und zum anderen die private Person, die sich gerne ohne Schmuck und Make-up zeigte, da sie selbst strahlen und wirken wollte. Zwischen Rechnungen, Haarwicklern, Make-up-Produkten und Kleidungsstücken wie ihrem Lieblingssatinmantel – den sie unter anderem am Set von „Manche mögen's heiß“ trug – begegnet man Marilyn Monroe auf eine sehr persönliche Art und Weise.

Nach Monroes Tod im August 1962 wurde ihr materieller Nachlass in New York eingelagert. Nachlassverwalter und Erbe war ihr Schauspiellehrer und väterlicher Freund, Lee Strasberg, der das renommierte Actor Studio in New York besaß. Monroes Nachlass wurde ihm erst im Jahr 1984 nach dem Tod von Monroes Mutter Gladys Baker zugesprochen.



Da Strasberg aber bereits 1982 starb, erbt seine Witwe Anna Strasberg den Nachlass. 1999 ließ sie einen großen Teil von Monroes Besitz – nach nunmehr 37-jähriger Lagerung – durch Christie's versteigern. Weitere Auktionen bei Christie's und bei Julien's folgten.

Privater Blick auf einen Star

Die Monroe faszinierte schon immer die Massen. Unter ihren Fans findet man bedeutende Schriftsteller und angesehene Schauspiel-Kollegen genauso wie große Politiker. Bis heute wird die Erinnerung an den Hollywood-Star von ihren Fans am Leben erhalten.

Einer von ihnen ist der deutsche Sammler Ted Stampfer, der seit dem Alter von zehn Jahren ein Fan der Blondine ist. Die ausgewählten Stücke aus dem privaten Nachlass der Schauspielerin erwarb er über renommierte Auktionshäuser wie Christie's und Julien's, über Filmstudioarchive und aus seriösen Privatsammlungen. Nun ermöglicht er mit der Sammlungsschau einen noch nie da gewesenen Zugang zu Marilyn Monroe. Indem Stampfer seine Sammlung der Öffentlichkeit zugänglich macht, möchte er an eine begabte Schauspielerin erinnern, die mit ihrem einzigartigen Wesen Geschichte geschrieben hat. Er zeigt, dass sich hinter der Fassade einer oft zitierten Sexgöttin eine kluge, sensible und intelligente Geschäftsfrau mit konkreten Vorstellungen verbarg, die trotz des Ruhmes ein Star zum Anfassen blieb. ■



Left to right: LÖWEN CEO Christian Arras, Prof. Dr.-Ing. Klaus Becker, President of the Technical College Bingen and the evening's host, former tv anchorman Alexander Niemetz.

2nd Löwen Forum Bingen: Politico-Economic Dialogue with Prof. Hans-Olaf Henkel

After its successful 2010 premiere the LÖWEN FORUM Bingen proudly presented its second edition. On the 26th October 2011 keynote speaker Prof. Dr.-Ing. e. h. Hans-Olaf Henkel opened the 2nd LÖWEN FORUM Bingen. A second speaker of the evening was Prof. Dr.-Ing. Klaus Becker, the president of the Technical College of Bingen. As in the previous year Christian Arras, CEO of NSM-LÖWEN ENTERTAINMENT GmbH, handed over a sponsorship award to the Technical College for the research project 'Electromobility'. The patron of the evening was once more the mayor of Bingen, Birgit Collin-Langen. The event was hosted by the former ZDF-news anchorman Alexander Niemetz.

LÖWEN and the city of Bingen on Rhine welcomed more than 200 selected guests from the Rhine-Main area and beyond, among them many luminaries of politics, the economy and social life. VIP guests were e.g. Mag. Christoph Sturm of the Austrian Trade Delegation, the Member of the Bundestag and Member of the Landtag of Rhineland-Palatinate Michael Hüttner as well as representatives of the FDP-government party, of the federal state of Hesse and local politicians of almost all parties. All major local media attended the successful event. About half of the guests took the opportunity to participate in a factory tour prior to the evening event and to learn about important issues such as production techniques or the certified model ecological orientation of the plant.

This year the LÖWEN FORUM Bingen took place on the premises of the Bingen based company, in the group's new logistics centre. With a total area of 9,000 square metres this modern hall also offers sufficient space for large scale events. Thus the 2nd LÖWEN FORUM also became an impressive inauguration party for the new building. "We are delighted to be able to now welcome our guests in our own premises instead of having to use an external location", said Christian Arras in his welcome speech. But he also stressed the fact that the planning of the new logistics centre would have been postponed had the recent developments of the political situation been known.

AWP market in political pinch

CEO Christian Arras referred to the political area of conflict which unfortunately is rather unedifying, and which has been draining the entire German AWP market for the past months. The diverse federal levels are trying to grill the AWP industry: the governmental gaming regulation, the gambling treaty, individual federal gaming laws as well as pressing communal dues and unrealistic closing hours. All this against a background of double standards that cites gaming addiction and its prevention in order to retain the market position and revenues for the state-owned gaming offerings. "Not even interferences that equal expropriation are refrained from", said Arras.

Euro sceptics with compelling arguments

A highlight of the evening was the eagerly awaited speech of Prof. Dr.-Ing. e. h. Hans-Olaf Henkel. The battlesome former president of the Industry Union BDI, as well as of the Leibniz-Gemeinschaft, is renowned for his sharp argumentation and clear theses concerning the current euro crisis that is dominating the news on a daily basis. In the face of the two EU summits on October 23rd and 26th the occasion was bound to guarantee a gripping and multifaceted speech of the former IBM top manager. Hans-Olaf Henkel has already received much media attention for his

suggestion that Germany, together with Austria, Finland and the Netherlands leave the current monetary union to form a new politically independent 'Northern Euro' with a central bank that would be strictly stability orientated. Also not unnoticed are his remarks about the numerous promises that had been made by the politicians in line with the introduction of the euro and the fact that they have all been broken since. A fact, that can hardly be challenged by his critics.

Sponsorship award donated by LÖWEN

A further speaker on this thrilling evening was Prof. Dr.-Ing. Klaus Becker, President of the Technical College of Bingen. He reported on the progress of his 'Electromobility' project that was supported with last year's LÖWEN sponsorship award. This year LÖWEN increased the award to 5,000 Euros. The electro car that is already roadworthy (but still subject to modifications) could be inspected on site and was a much admired object of interest.

"We were able to present some interesting impetus concerning the current politico-economic discussion as well as give our guests important insight into the political situation of our industry", said Christian Arras, at the same time announcing that "the non-party forum for opinion leaders from society, media, politics and the economy will certainly take place in 2012 as well." ■

2. Löwen Forum Bingen: Wirtschaftspolitischer Dialog mit Prof. Hans-Olaf Henkel

Nach der erfolgreichen Auftaktveranstaltung im Jahre 2010 ging das LÖWEN FORUM Bingen kürzlich in die zweite Runde. Prof. Dr.-Ing. e. h. Hans-Olaf Henkel sprach als Hauptredner im 2. LÖWEN FORUM Bingen. Zweiter Redner des Abends war Prof. Dr.-Ing. Klaus Becker, Präsident der Fachhochschule Bingen. Wie im Vorjahr übergab Christian Arras, Vorsitzender der Geschäftsführung der NSM-LÖWEN ENTERTAINMENT GmbH, der Fachhochschule einen Förderpreis für das Innovationsprojekt ‚Elektromobilität‘. Schirmherrin der Veranstaltung war erneut die Binger Oberbürgermeisterin, Frau Birgit Collin-Langen. Moderiert wurde der Abend vom ehemaligen ZDF-Nachrichtensprecher Alexander Niemetz.

LÖWEN und die Stadt Bingen am Rhein begrüßten als gemeinsame Gastgeber über 200 handverlesene Besucher aus dem ganzen Rhein-Main-Gebiet und darüber hinaus, darunter zahlreiche hochrangige Vertreter aus Politik, Wirtschaft, Presse und Gesellschaft. Unter den Gästen waren beispielsweise Mag. Christoph Sturm von der österreichischen Handelsdelegation, der Abge-

ordnete Michael Hüttner, Mitglied des Landtags im Bundesland Rheinland-Pfalz sowie Vertreter der FDP-Regierungsfraction des Bundeslandes Hessen und Lokalpolitiker fast aller Parteien. Auch die wichtigsten Medien der Region waren selbstverständlich vertreten und berichteten über die erfolgreiche Veranstaltung. Rund die Hälfte der Gäste nutzte vor Beginn der Abendveranstaltung

die Gelegenheit und nahm an der angebotenen Werksführung teil. In drei Gruppen wurde durch die Hallen geführt und dabei wichtige Themen wie Produktionsweisen und nicht zuletzt die ökologisch vorbildliche und entsprechend zertifizierte Ausrichtung des Werks erläutert.

Das 2. LÖWEN FORUM Bingen konnte im Gegensatz zum Vorjahr auf dem Werksgelände des Binger Traditionsunternehmens stattfinden. Möglich machte dies das im Sommer fertiggestellte Logistikzentrum der Unternehmensgruppe. Mit einer Fläche von 9.000 qm bietet die hochmoderne Halle genügend Raum, um größere Veranstaltungen durchführen zu können. Damit avancierte das 2. LÖWEN FORUM Bingen nebenbei auch zu einer kleinen Einweihungsfeier für das neue Gebäude. „Wir freuen uns, dass wir unsere geschätzten Gäste nun im Werk empfangen können und nicht an einen anderen Ort ausweichen müssen“, erklärte Christian Arras bei seiner Begrüßung. Arras verdeutlichte aber auch, dass die Planung des neuen Logistikzentrums zurückgestellt worden wäre, hätte man gewusst, wie die politische Lage sich entwickelt.

Automatenwirtschaft im Zangengriff der Politik

Denn als leider weniger erfreulich stellte der Vorsitzende der Geschäftsführung Christian Arras das politische Spannungsfeld dar, in dem die Deutsche Automatenwirtschaft in diesen Monaten aufgerieben wird. So werde auf allen föderalen Ebenen versucht, die Branche „in die Mangel zu nehmen“: über die Spielverordnung des Bundes, den Glücksspielstaatsvertrag und einzelne Spielhallengesetze der Länder sowie nicht zuletzt durch kommunale Abgaben, verbunden mit lebensfremden Sperrzeiten. Dies vor dem Hintergrund einer Doppelmoral, welche die Spielsucht und deren Prävention anführt, um den staatlichen Glücksspielangeboten die Marktposition und damit die Einnahmen zu retten. „Selbst vor enteignungsgleichen Eingriffen schreckt man nicht zurück“, so Christian Arras.

Euroskeptiker mit handfesten Argumenten

Höhepunkt des Abends war die mit Spannung erwartete Rede von Prof. Dr.-Ing. e. h. Hans-Olaf Henkel. Der streitbare ehemalige Präsident des Industrieverbandes BDI und der Leibniz-Gemeinschaft steht für zugespitzte Argumente und klare Thesen rund um die gegenwärtige Eurokrise, die täglich die Nachrichten dominiert. Angesichts der beiden EU-Gipfel vom 23. und 26. Oktober konnte der Zeitpunkt für eine fesselnde und facettenreiche Rede des früheren IBM-Topmanagers kaum besser sein. Dass Hans-Olaf Henkel Deutschland empfiehlt, zusammen mit Österreich, Finnland und den Niederlanden die bisherige Gemeinschaftswährung zu verlassen, um dann einen neuen ‚Nord-Euro‘ mit einer politisch unabhängigen und strikt stabilitätsorientierten Zentralbank zu etablieren, gehört zu seinen medial stark beachteten Thesen. Genau wie sein Hinweis auf die zahlreichen Versprechungen, die bei der Euro-Einführung von der Politik gemacht und inzwischen alle gebrochen wurden. Zumindest dieses Faktum können seine Kritiker nicht ernsthaft in Frage stellen.

Right: LÖWEN CEO Christian Arras.

Innovationspreis von LÖWEN

Weiterer Redner des spannenden und unterhaltsamen Abends war Prof. Dr.-Ing. Klaus Becker, Präsident der Fachhochschule Bingen. Er berichtete unter anderem von dem Fortgang seines Projektes ‚Elektromobilität‘, welches im vergangenen Jahr mit dem seinerzeit übergebenen LÖWEN Förderpreis angeschoben wurde. Diesmal stiftete LÖWEN einen auf 5.000 Euro aufgestockten Förderpreis. Das im Umbau befindliche, aber bereits fahrtüchtige Elektroauto war vor Ort zu besichtigen und zog viele Technikinteressierte an.

„Wir konnten unseren Gästen interessante Impulse zur gegenwärtigen wirtschaftspolitischen Diskussion sowie wichtige Einblicke in die politische Lage unserer Branche geben“, erklärte Christian Arras und kündigte bereits an, dass „das überparteilich positionierte Dialogforum für Meinungsbildner aus Gesellschaft, Medien, Politik und Wirtschaft auch im nächsten Jahr stattfinden soll.“ ■

*From top to bottom:
Words of welcome to Birgit Collin-Langen,
Mayor of Bingen and Prof. Dr.-Ing. Henkel,
Interview: host Alexander Niemetz (l.) and Prof. Henkel.*





* Greentube 'Ski Challenge' starts into its 12th season

The race is on for the virtual downhill skiing world championship 'Ski Challenge'. The races are held at the traditional courses in Gröden, Bormio, Wengen, Kitzbühel, Are, Val d'Isère, Beaver Creek, Whistler Mountain, Garmisch Partenkirchen and many more. Apart from the official web version the 'Ski Challenge' is also available as a mobile game for iPhone, iPod Touch, iPad and Android. Both versions are available free of charge and can be downloaded at www.ski-challenge.com

* 'Ski Challenge' von Greentube startet in die 12. Saison

Der Startschuss für die virtuelle Weltmeisterschaft im Skifahren, die 'Ski Challenge', ist gefallen. Die Rennen werden auf den klassischen Strecken in Gröden, Bormio, Wengen, Kitzbühel, Are, Val d'Isère, Beaver Creek, Whistler Mountain, Garmisch Partenkirchen und vielen mehr ausgetragen. Neben der offiziellen Web-Version gibt es die 'Ski Challenge' auch als mobiles Game für unterwegs für iPhone, iPod Touch, iPad und Android. Beide Versionen sind kostenlos auf www.ski-challenge.com verfügbar.

* New 'Brand Ambassador'

Great honour for Professor Johann F. Graf: the European Brand Institute officially appointed the Novomatic founder 'Brand Ambassador'. This decoration was created to honour public figures and decision makers who through their commitment and passion have built up brands and sustained brand values. The Novomatic brand was in 2010 ranked 7 among the most valuable Austrian Corporate Brands and in 2011 advanced to number 5.

* Neuer Markenbotschafter

Große Ehre für Professor Johann F. Graf: das European Brand Institute ernannte den Novomatic-Gründer offiziell zum Markenbotschafter. Ziel dieser Auszeichnung ist es, Persönlichkeiten und Entscheidungsträger zu ehren, die durch ihren persönlichen Einsatz und ihre Leidenschaft Marken aufgebaut und nachhaltig Markenwerte geschaffen haben. Die Marke Novomatic war im Vorjahr auf Platz 7 der stärksten Österreichischen Corporate Brands gereiht und ist 2011 auf Platz 5 vorgerückt.

* NOVOMATIC and NEWS granted 'Integration Award'

On the occasion of the Economy Awards for Integration 2011 NOVOMATIC and the news magazine NEWS organized a gala event at the Novomatic Forum in Vienna in November. The Award was launched by NOVOMATIC and NEWS in 2010 in order to recognize the social significance of successful integration for Austrian economic strength. The nominees were voted for by the readers of NEWS and presented in the magazine. The final winners were then selected by an expert jury.



* NOVOMATIC und NEWS verliehen Integrationspreis

Anlässlich der Verleihung des Wirtschaftspreises für Integration 2011 luden NOVOMATIC und das Nachrichtenmagazin NEWS im November ins Novomatic Forum in Wien. Dieser Preis wurde im Vorjahr von NOVOMATIC und NEWS ins Leben gerufen um die gesellschaftliche Bedeutung von gelungener Integration für die Wirtschaftskraft Österreichs zu würdigen. Die nominierten Unternehmen oder Personen wurden von News-Lesern gewählt und im Magazin vorgestellt. Anschließend wählte eine Experten-Jury die Sieger.

* Cultural sponsorship: 'La Traviata' brings 20,000 Euros for the 'Volkshilfe'

Novomatic and the Vienna State Opera House maintain a long term partnership. Twice each year Novomatic supports a special performance and donates 10 Euros per sold ticket to a charity project. After Wagner's 'Rheingold' in April Novomatic more recently supported Verdi's 'La Traviata' and donated the amount of 20,000 Euros to the Volkshilfe.

* Kultursponsoring: 'La Traviata' spielte 20.000 Euro für die Volkshilfe ein

Mit der Wiener Staatsoper verbindet Novomatic eine langjährige Partnerschaft. Zweimal jährlich lädt Novomatic in die Staatsoper und spendet zehn Euro pro verkaufter Eintrittskarte an ein soziales Projekt. Nach Wagners 'Rheingold' im April unterstützte Novomatic am 12. Oktober Verdis 'La Traviata'. Die Wahl fiel diesmal auf die Volkshilfe. Novomatic-Generaldirektor Franz Wohlfahrt überreichte einen Scheck über 20.000 Euro an Volkshilfe-Bundesgeschäftsführer Erich Fenninger.



Novomatic leads, others follow.

Ich hab beim Spielen schon so viele nette Leute getroffen. Kein Wunder, bei 7 Millionen Aktiven.

Wiebke R., 25, Regensburg



Wiebke aus Regensburg ist typisch für die ca. sieben Millionen Menschen in Deutschland, die gelegentlich Glücksspiele spielen. Sie spielen zum Vergnügen. Allerdings gibt es auch Menschen, die ein problematisches Spielverhalten entwickeln.

Um ihnen zu helfen und andere erst gar nicht so weit kommen zu lassen, hat LÖWEN ENTERTAINMENT gemeinsam mit verantwortungsvollen Automatenaufstellern eine Initiative gestartet, mit der jeder Spieler sich selbst testen kann. In vielen Spielstätten gibt es die sogenannten „Checkpoints“, die die Eigenverantwortung stärken und das Verhalten bewusst machen.

Wir bitten alle Spieler, ihr Spielverhalten regelmäßig zu überprüfen, damit der unbeschwerte Spaß am Spiel erhalten bleibt.

Spiel aus Spaß und bleib dabei!

Eine Initiative von LÖWEN mit verantwortungsvollen Automatenaufstellern

<http://www.loewen.de/meta-menu/verantwortung/>

TCSJohnHuxley and Novomatic Join Forces at Aspers Westfield Stratford City

The July 2011 of *novomatic® - the world of gaming* magazine described in detail the powerful and longlasting relationship between Austrian Gaming Industries GmbH (AGI) and TCSJohnHuxley. That ‘three decades in the making’ relationship was once again to the fore as the two companies joined forces to equip what is now the largest casino in the UK and, in the process, set a new standard for customer service.



Amid much fanfare and a lot of excitement, the UK’s first Super Casino, Aspers Westfield Stratford City opened its doors on 1st December 2011. Since being awarded the licence in March of this year, the team at Aspers have completed the gargantuan task of creating this impressive 65,000 sq ft casino located at the prestigious gateway to the 100-acre Olympic Park in Europe’s largest shopping mall, Westfield Stratford City.

The new purpose built casino will be open 24 hours per day, 364 days of the year offering a notable number of games including 40 gaming tables featuring classic games such as American Roulette,

Blackjack, Punto Banco. The casino also has the largest and newest collection of slot machines in the UK – 150 slots in total, which exceeds the current maximum of 20 elsewhere in the country.

TCSJohnHuxley was chosen as a key supplier for this prestigious project, supplying all gaming tables – 25 poker tables, 24 card tables, 12 American Roulette tables, 1 Dice table, 1 Money wheel table and 1 double-ended MultiPLAY table. In addition, in co-operation with AGI, there are 80 NOVO LINE Novo Unity™ II-terminals featuring a multi-game selection of live Punto Banco, live Roulette, automated Roulette and automated Bingo. Concluding the product



The newly opened Aspers Casino Westfield Stratford City, East London.

list, 12 CC2 chip sorting machines, 13 e-FX Elite double-sided displays, 13 Saturn Roulette wheels, 3 Omni Baccarat displays, all chips and accessories.

As with everything related to the project, the equipment had to be designed, manufactured and supplied in record time to ensure there were no delays. Meeting the time scales alone was a huge task, but added into this mix was all the logistical challenges presented due to the venue being located within the security cordon of the Olympic Village. Every delivery vehicle and person entering the site had to undergo the most stringent security checks. As a result of these restrictions, Aspers realised it would be much more beneficial to use one supplier to co-ordinate the whole logistics process.

TCSJohnHuxley were chosen as the preferred logistics supplier for all the gaming equipment and slots. This entailed all equipment from the gaming suppliers being collated in Stoke for a coordinated delivery process. The TCSJohnHuxley Stoke facility was also used as a hub for project planning, with all equipment and planning meetings taking place at the location.

Richard Smith, General Manager Aspers Westfield Stratford City commented: "We have been extremely impressed with the way TCSJohnHuxley approached this project. The attention to detail and meticulous planning across all levels of the team ensured the installation ran smoothly, on time and within budget. TCSJohnHuxley pulled out all the stops to ensure the whole project was a major success and the finished product looks stunning!"

David Heap, TCSJohnHuxley Group Chief Executive, added: "We are extremely honoured to be involved with this prestigious project. Not only is this a 'first-of-its-kind' showcase casino, it also indicates the confidence Aspers COO Richard Noble and the Aspers Management team had in the abilities of TCSJohnHuxley, to deliver and install the best equipment available on time and with no issues."

AGI Managing Director Jens Halle concluded: "Both AGI and TCSJohnHuxley have their own unique strengths. When those strengths are combined the results, in terms of both live gaming and electronic gaming, are enhanced considerably. Our relationship with TCSJohnHuxley has once again been proven to bring absolutely the ultimate in service for our customers." ■

TCSJohnHuxley und Novomatic beliefern Aspers Westfield Stratford City

In der Juli-Ausgabe von *novomatic® - the world of gaming* berichteten wir bereits über die langjährige Partnerschaft von Austrian Gaming Industries GmbH (AGI) und TCSJohnHuxley. Diese 30 Jahre andauernde Geschäftsbeziehung diente nun einmal mehr als solide Basis, als die zwei Unternehmen das größte Casino Großbritanniens mit modernstem Equipment belieferten und gleichzeitig neue Maßstäbe für herausragenden Kundenservice setzten.

Am 1. Dezember 2011 öffnete Großbritanniens erstes Super-Casino, das Aspers Westfield Stratford City, feierlich seine Pforten. Aspers hat im März dieses Jahres die Lizenz erhalten. Seitdem hat das Team die gewaltige Aufgabe bewältigt, ein imposantes 6.040 Quadratmeter umfassendes Casino in Europas größter Shoppingmeile Westfield Stratford City fertigzustellen, welches sich direkt am Eingang zum 40 Hektar umfassenden Olympic Park befindet.

Das neu errichtete Casino ist täglich rund um die Uhr, 365 Tage im Jahr geöffnet und bietet ein umfassendes Unterhaltungsangebot, darunter 40 Live-Tische mit klassischem Live-Spiel wie American Roulette, Black Jack und Punto Banco. Das Casino bietet darüber hinaus landesweit die größte und modernste Auswahl an Slot Maschinen – insgesamt 150 Geräte.

Die Wahl als Hauptlieferant für dieses prestigeträchtige Projekt fiel auf TCSJohnHuxley. Das Unternehmen lieferte 25 Pokertische, 24 Kartentische, zwölf American Roulette-Tische, einen Dice-Tisch, einen Money Wheel-Tisch und einen MultiPLAY-Tisch. Darüber hinaus lieferte TCSJohnHuxley in Zusammenarbeit mit AGI 80 NOVO LINE Novo Unity™ II-Terminals mit einer Multi-Game-Palette, die Live-Punto Banco, Live-Roulette, automatisches Roulette und automatisches Bingo umfasst. Schließlich wurden von TCS auch 12 CC2 Chip-Sortiermaschinen, 13 e-FX Elite Doppeldisplays, 13 Saturn Roulette-Räder, 3 Omni-Baccarat-Displays sowie sämtliche Chips und Accessoires geliefert.

Wie auch alles andere in diesem Großprojekt, musste das Equipment strikt nach Zeitplan konfiguriert, produziert und geliefert werden. Alleine die Einhaltung der knappen Zeitpläne war bereits eine beachtliche Herausforderung, dazu kam jedoch noch eine besondere logistische Herausforderung, denn das Casino liegt innerhalb der Sicherheitszone des Olympischen Dorfes. Jede Lieferung und jede Person, die das Gelände betritt, muss sich strengsten Sicherheitskontrollen unterziehen. Mit dieser logistischen Herausforderung im Hintergrund entschied Aspers früh, dass es wesentlich einfacher sein würde, mit einem einzigen Projektpartner zusammenzuarbeiten, der den gesamten logistischen Prozess koordiniert.

TCSJohnHuxley wurde als bevorzugter Lieferant für das gesamte Glücksspielequipment mit dieser Aufgabe betraut. Die Niederlassung von TCSJohnHuxley in Stoke diente als zentrale Drehscheibe für die gesamte Projektplanung. Sämtliches Equipment aller Glücksspielzulieferer wurde in Stoke gesammelt und von dort die weitere Anlieferung koordiniert.

Richard Smith, der Geschäftsführer von Aspers Westfield Stratford City schätzt die hervorragende Projektabwicklung: „Wir waren sehr beeindruckt von der Art und Weise, wie man bei TCSJohnHuxley an das Projekt herangegangen ist. Die detailtreue Planung durch alle Teamebenen garantierte eine reibungslose Durchführung innerhalb des gesetzten Zeitrahmens und unter Einhaltung des veranschlagten Budgets. TCSJohnHuxley hat alle Hebel in Bewegung gesetzt, um sicherzustellen, dass das Projekt ein voller Erfolg wurde – und das Endergebnis sieht einfach beeindruckend aus.“

David Heap, TCSJohnHuxley Group Chief Executive, fügt hinzu: „Wir sind überaus stolz, dass wir an diesem prestigeträchtigen Projekt teilhaben durften. Das neue Casino ist als erstes seiner Art ein Vorzeige-Casino. Darüber hinaus ehrt uns das Vertrauen, das Richard Noble und das gesamte Management Team von Aspers in unsere Fähigkeit hatte, das beste Equipment zeitgerecht und reibungslos zu liefern und zu installieren.“

AGI-Geschäftsführer Jens Halle schließt ab: „AGI wie auch TCSJohnHuxley haben jeweils ihre eigenen einzigartigen Stärken. Kombiniert ergeben diese Stärken sowohl im Bereich Live-Gaming als auch im Bereich Electronic Gaming herausragende Resultate. Unsere Partnerschaft mit TCSJohnHuxley hat einmal mehr bewiesen, dass sie bestmöglichen Service für den Kunden zum Ergebnis hat.“ ■

Aspers Casino Westfield Stratford City.



IT'S NOT TOO LATE
TO REGISTER FOR
YOUR VIP PASS

ACCESS ALL AREAS

AT THE ROOF GARDENS, KENSINGTON

24TH & 25TH JANUARY 2012



SEE THE **BIG DEAL** IN THE GARDENS

ACCESS ALL AREAS sees the launch of some very exciting new innovations. We really do have a big deal for you to see.

In fact, this latest innovation is not just a big deal, it's the world's first gravity fed **Infinity Auto Dealer**. But it doesn't end there...

Our successful **Supernova Table Bonus System** has been further developed to also include an exciting new Roulette version. It's the world's first progressive Roulette system for local and wide area table game applications - it really has to be seen!

It's not too late to register for your VIP pass. You won't want to miss it!

WWW.TCSJOHNHUXLEY.COM/ACCESSALLAREAS



Gaming Awards
Winner
Traditional Casino
Equipment Supplier



TCSJOHNHUXLEY

SAGSE spans the ‘Continental Divide’

The first two letters of SAGSE have, for many years, represented ‘South America’ but recent market expansion and development has placed a greater focus than ever before on the wider region of ‘Latin America’; most notably in Mexico. The 19th edition of SAGSE in Buenos Aires thus expanded its previous horizons in order to give due prominence to the expansion of gaming and, in the process, created some ongoing inter-industry discussions about the number, location and frequency of trade exhibitions across the region.

Call it South America or Latin America (the accepted geographic definition is that South America runs southwards from the Darien Watershed along the Colombia/Panama border) but the continent that lies south of Mexico’s border with the USA is, together with the dramatic expansion of gaming in Asia, one of the world’s top ‘hotspots’ of gaming entertainment expansion. But it is a region made up of many individual countries and cultures all with their own legal and gaming regulatory specifics and it is not one market that can be serviced from one central hub but rather a continent that requires representation on a country by country basis.

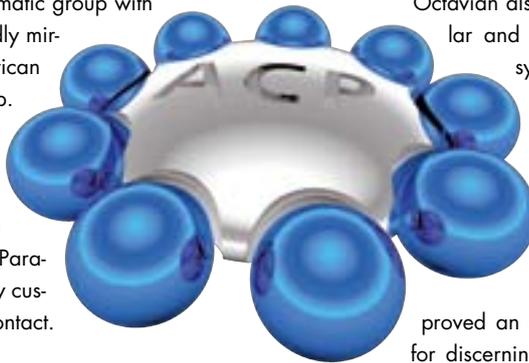
For that reason Novomatic attended SAGSE with a continental team made up of attendees from its numerous local subsidiaries from all the relevant markets and presented a large product array on booth number 526 at the Costa Salguero exhibition centre in Buenos Aires.

The strong representation of the Novomatic group with its local and regional subsidiaries vividly mirrors the importance of the Latin American markets for the Austrian gaming group. At SAGSE, the many group companies all together on one large booth, had sales representatives from all South American group companies from Argentina, Chile, Colombia, Mexico, Paraguay and Peru; thus ensuring that every customer was able to meet their correct contact.

On show were cabinets, games and jackpot systems developed and produced by Austrian Gaming Industries (AGI) as well as Octavian casino management systems: AGI’s exciting NOVO-STAR® SL2 slant top, the Super-V+ Gaminator® and the Novo Super-Vision® that are already well known and popular stars on the continent’s gaming floors and all featured strongly at this year’s SAGSE show in Buenos Aires. Also featured heavily were the latest, yet ever expanding, range of thrilling Coolfire™ II multi-game mixes.

A further attraction in Buenos Aires was a selection of Ultimate™ 10 multi-game mixes. This 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.

First seen at the recent G2E in Las Vegas, AGI also presented the new Reel Tournament. This tournament innovation 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.



Octavian also presented in Buenos Aires the modular and highly ‘tuneable’ casino management system ACP (Accounting Control Progressives System). The ACP system can be ideally adapted to the requirements of both the operator and pertaining regulations. The system’s ‘add-on’ functions include profit calculation, floor monitor, TITO, Cashless and Player Loyalty as well as many more and has proved an extremely attractive ‘package solution’ for discerning operators. At SAGSE, many visitors took advantage of the chance to get to know the TITO and Cashless functionalities. Also from Octavian came the mystery progressive jackpot theme Wild Nights™ that thrills casino guests with an inspiring party tour through Europe’s most romantic cities for a ‘reel good’ time.

Behind the scenes at SAGSE the subject of the proliferation of trade exhibitions throughout the Latin American region was extensively debated. The consensus view was that SAGSE itself is firmly

established as the continent's most influential show and that this event should be extensively supported. Finding less favour were the many small, national, events that have arisen in recent years. One suggestion that found much support was that SAGSE should continue and be joined by one more annual event.

It is a move that, in principle, Novomatic supports. AGI's Managing Director, Jens Halle, commented: "SAGSE has once again been highly successful for Novomatic even though, at times, the show floor seemed quite quiet. The show is a meeting place for the whole industry and, as such, deserves its place on the list of four 'regional' shows that are of vital importance for the exhibitors. Together with ICE in London, G2E in Las Vegas and G2E Asia in Macau, SAGSE helps us span the globe effectively. If the idea of a second major show helps the industry grow across both South and Latin America and gains general industry acceptance then Novomatic would support it. For now, however, we have already committed to SAGSE's 20th event in Buenos Aires with a major presence scheduled for 2012." ■



Coolfire™ 10:
Ultimate™ 10 mixes in the Gaminator®.



Die SAGSE verbindet Kontinente

Die ersten zwei Buchstaben der SAGSE standen viele Jahre lang für ‚Südamerika‘, die jüngste Marktentwicklung hat jedoch einen neuen Schwerpunkt in der Region ‚Lateinamerika‘ entstehen lassen – allen voran in Mexiko. Die 19. Ausgabe der SAGSE in Buenos Aires schuf neue Horizonte und trug dem Wachstum der Glücksspielmärkte in der gesamten Region entsprechend Rechnung. Schließlich führte sie aber auch zur weiteren Diskussion über Anzahl, Veranstaltungsorte und Frequenz von Glücksspielmessen in der Region.

Die gängige geografische Definition bezeichnet Südamerika als den gesamten Kontinent südlich des Golfs von Darién sowie der kolumbianisch-panamesischen Grenze. Nördlich davon liegt Lateinamerika – und dieser Kontinent im Süden der mexikanisch-amerikanischen Grenze ist gemeinsam mit Asien einer der Hot-Spots der internationalen Glücksspiel-Expansion. Es ist jedoch eine Region die viele individuelle Länder und Kulturen umfasst – mit jeweils eigenen rechtlichen und Glücksspielspezifischen Besonderheiten. Lateinamerika ist definitiv kein Markt, der sich über eine übergeordnete regionale Repräsentanz bedienen lässt, sondern

erfordert eine individuell landesspezifische Betreuung. Entsprechend nahm Novomatic an der SAGSE mit einem Team von Repräsentanten der zahlreichen lokalen Tochtergesellschaften teil und stellte auf Standnummer 526 im Costa Salguero-Messezentrum in Buenos Aires ein umfangreiches Produktangebot vor.

Die starke Präsenz der Novomatic-Gruppe durch lokale und regionale Töchter spiegelte deutlich den hohen Stellenwert der südamerikanischen Märkte für den österreichischen Glücksspielkonzern wider. Bei der konzertierten Zusammenkunft der einzelnen

Unternehmen auf der SAGSE sorgten Repräsentanten aller südamerikanischen Töchter aus Argentinien, Chile, Kolumbien, Mexico, Paraguay und Peru dafür, dass jeder Kunde den richtigen Ansprechpartner vorfand.

Auf der Messe wurden von Austrian Gaming Industries GmbH (AGI) entwickelte und produzierte Gehäuse, Spiele und Jackpot-Systeme sowie Octavian-Casino Management Systeme vorgestellt: Der NOVOSTAR® SL2 Slant Top, der Super-V+ Gaminator® und die Novo Super-Vision™ sind bereits überaus populäre Stars auf den südamerikanischen Gaming Floors und waren entsprechend stark auch auf der SAGSE in Buenos Aires vertreten. Diese Gehäuse präsentierten die aktuellsten Coolfire™ II-Multi-Game-Mixes.

Eine weitere Attraktion in Buenos Aires war eine Auswahl von Ultimate™ 10 Multi-Games. 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.

AGI stellte in Buenos Aires außerdem das neue REEL TOURNAMENT™ vor: diese Tournament-Innovation bietet den Gästen Live-Tournament-Spiel in Echtzeit auf einer unlimitierten Zahl verlinkter Super-V+ Gaminator®-Maschinen. Der Tournament-Controller erlaubt es dem Betreiber, seinen Gästen auf Basis einer Auswahl verschiedener Spiele unterschiedliche Tournament-Einstellungen, Win Modes und beliebige Promotion-Aktionen anzubieten.

Octavian stellte außerdem das modulare und flexible Casino Management System ACP (Accounting Control Progressives System) vor. Das ACP-System kann ideal an die jeweiligen Anforderungen sowohl des Betreibers als auch der landesspezifisch geltenden gesetzlichen Rahmenbedingungen angepasst werden. Die modularen Add-Ons umfassen Umsatzreports, Floor Monitoring, TITO, Cashless und Player Loyalty sowie viele weitere und machen das System so zu einer höchst attraktiven Komplettlösung. Auf der SAGSE hatten die Besucher die Möglichkeit, die TITO- und Cashless-Funktionen live zu testen. Ebenfalls von Octavian kommt das Mystery Progressive Jackpot-Thema WILD NIGHTS™, das den Gast auf eine Party-Reise durch Europas romantischste Städte führt.

Hinter den Kulissen der SAGSE wurde das Thema diverser Glücksspiel-Fachmessen in der lateinamerikanischen Region lebhaft diskutiert. Allgemein vertretener Standpunkt war, dass die SAGSE sich inzwischen als wichtigste Messe des Kontinents etabliert hat und daher auch weiterhin als solche unterstützt werden sollte. Weniger Befürworter fanden hingegen die zahlreichen kleinen, nationalen Veranstaltungen, die in den vergangenen Jahren aufgekomen sind. Ein Vorschlag, der hingegen breite Unterstützung fand, sieht die SAGSE als große überregionale Messe mit einem weiteren großen jährlichen Event vor.

Novomatic unterstützt diese Entwicklungen prinzipiell gerne. AGI-Geschäftsführer Jens Halle meinte: „Die SAGSE war auch in diesem Jahr wieder ein großer Erfolg für Novomatic, wenngleich die Messehalle zeitweise etwas ruhig wirkte. Diese Messe ist ein Treffpunkt für die gesamte Branche und verdient somit ihren Platz unter den vier ‚großen‘ und wichtigsten Messen für die internationalen Aussteller. Gemeinsam mit der ICE in London, der G2E in Las Vegas und der G2E Asia in Macau hilft uns die SAGSE dabei, die Weltmärkte effektiv zu bedienen. Wenn der Vorschlag einer zweiten Messe generelle Akzeptanz findet und der Glücksspielindustrie hilft, in Süd- und in Lateinamerika zu wachsen, wird Novomatic diesen Weg unterstützen. Derzeit haben wir jedenfalls bereits für die SAGSE 2012 zugesagt, auch im folgenden Jahr wieder mit einer umfangreichen Messepräsenz teilzunehmen.“



Super-V+ Gaminator®.





Slot Summit Germany

The Slot Summit in Hannover will have a regional focus on Germany, The Netherlands, Austria, Switzerland, Luxembourg and Scandinavia. Presentations will primarily be in English but with simultaneous German translation. The programme includes key speakers as well as product presentations and technology sneak previews from the leading slot manufacturers.

The event is supported by the ECA and addresses many of the issues facing its members in a practical way. Over three days at each Slot Summit, casino managers, slot managers and marketing staff are taken through the key elements of a successful slot floor – from recognizing types of players to choosing the right game volatility to maximize revenue and encourage return visits.

The events also allow effective business networking between delegates, speakers and manufacturers in a relaxed setting. Delegates are invited to attend receptions by the ECA, GSA and Association of Gaming Equipment Manufacturers (AGEM).

The event is sponsored by leading international manufacturers: Ainsworth Game Technology, Alfa Street, Austrian Gaming Industries/Novomatic, Bally Technologies, Inspired Gaming, IGT, Gaming Support, Spielo International.

To register for the event please contact Lucien Wijsman:
lucien@slotsummit.com

Slot Summit Deutschland

Der Slot Summit in Hannover hat regionalen Charakter und wird sich auf Länder wie Deutschland, die Niederlande, Österreich, Schweiz, Luxemburg und Skandinavien fokussieren. Die Vorträge werden überwiegend in englischer Sprache gehalten, jedoch simultan auf Deutsch übersetzt. Das Programm umfasst Vorträge und Produktpräsentationen sowie eine Vorschau auf die neuesten Technologien der führenden Slot-Hersteller.

Der Slot Summit wird von der ECA unterstützt. Während der Veranstaltung werden fachbezogene Themen erläutert und an Hand praktischer Beispiele illustriert. Im Rahmen des dreitägigen Slot Summits werden fundamentale Basics eines erfolgreichen Slot Floors für Casino- und Slot-Manager sowie Marketing-Mitarbeiter erarbeitet. Angefangen vom Erkennen des Spielertyps über die Auswahl der richtigen Spielvolatilität zur Umsatzmaximierung bis hin zur Steigerung der Folgebesuche bleibt kein Thema unberührt.

Der rege Austausch unter den Teilnehmern, Referenten und Herstellern in einer entspannten Umgebung soll für jeden Einzelnen zum persönlichen Erfolg beitragen. Die Teilnehmer werden zu den Veranstaltungen von ECA, GSA und der Association of Gaming Equipment Manufacturers (AGEM) eingeladen. Die Veranstaltung wird von folgenden international führenden Herstellern gesponsort: Ainsworth Game Technology, Alfastreet, Austrian Gaming Industries/Novomatic, Bally Technologies, Inspired Gaming, IGT, Gaming Support, Spielo International.

Zur Anmeldung kontaktieren Sie bitte Lucien Wijsman:
lucien@slotsummit.com

I WANT TO TRANSFER
MY PRODUCT TO
EVERY JURISDICTION
THAT ACCEPTS CERTIFICATIONS
FROM A PRIVATE LAB,
ALL AROUND THE
WORLD.

DONE.

Only Gaming Laboratories International, LLC has exclusive tools for regulators and suppliers, like Point.Click.Transfer,SM which empowers suppliers to transfer letters for previously certified products to jurisdictions worldwide. That means you can grow your business globally, instantly. Start taking your business global today, exclusively at gaminglabs.com.



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



POINT. CLICK. TRANSFER.SM



GLI Access



GLI UNIVERSITY