

THE WORLD OF GAMING



Edición 82 | Mayo 2021



**Entrevista a la Junta
de NOVOMATIC AG**

THUNDERCASH™ obtiene el galardón SAGSE Award

**NOVOMATIC implementa nuevas estructuras
de ventas y producción**



41 YEARS OF PASSION



NOVOMATIC

Since its launch in 1980, NOVOMATIC has established itself as a leading technology pioneer and innovative full-service provider to the international gaming industry. Today, the company supplies a comprehensive Omni-channel product portfolio for customers and partners worldwide. Every day, around 21,000 employees in more than 45 countries personify these principles of innovation and creativity, developing state-of-the-art gaming technologies.

www.novomatic.com



Estimados clientes y socios,

Las empresas de muchos países se preparan con optimismo y cautela para el tan esperado retorno a la normalidad de las operaciones comerciales. Con el claro objeto de garantizar óptimas condiciones para la reapertura de las operaciones y el reinicio exitoso de la industria del juego, NOVOMATIC ha aprovechado la oportunidad para reestructurar y optimizar los procesos internos. En el transcurso del programa de transformación iniciado el año anterior, se agruparon todas las unidades de venta y se reunió toda el área de producción bajo una gestión central. En la edición 82 de nuestra revista podrá conocer en profundidad este proceso y disfrutar de una entrevista detallada con el nuevo Vicepresidente de Ventas Globales de NOVOMATIC AG, Jakob Rothwangl.

Sin embargo, la pandemia sigue manteniendo al mundo en vilo y la globalización y sus efectos son cada vez más visibles. Como parte de una serie de entrevistas de la revista iGamingBusiness sobre los efectos de Covid-19 en la industria, nosotros, como miembros de la junta directiva de NOVOMATIC, fuimos invitados a compartir nuestra percepción y previsión para el año 2021.

Asimismo, esta edición informa el éxito de THUNDERCASH™ Link y el sistema de gestión de casinos myACP en América Latina, novedades regulatorias en Alemania y los productos desarrollados en consecuencia por nuestra subsidiaria local LÖWEN ENTERTAINMENT; así como otras historias de éxito del mundo NOVOMATIC, como Greentube ganando una licitación europea de la Lotería Nacional de Luxemburgo.

Esperamos disfrute de esta edición de la revista.

Le deseamos a Ud. y su familia salud,

Mag. Johannes Gratzl,
Miembro de la Junta Directiva,
NOVOMATIC AG

Dipl.-Ing. Ryszard Presch,
Miembro de la Junta Directiva,
NOVOMATIC AG

Dear Customers and Business Partners,

Companies in many countries are cautiously preparing for the long-awaited resumption of normal business activities. In order to be best prepared for the reopening of gaming operations and the successful restart of the gaming industry, NOVOMATIC has taken the opportunity during the past months to restructure and optimise internal processes. In line with the transformation programme that was initiated last year, all sales units have now been bundled and the entire production area has been united under a central management. Read about this process as well as a detailed interview with the new Vice President Global Sales of NOVOMATIC AG, Jakob Rothwangl, in this 82nd issue of our magazine.

Still, the pandemic continues to keep the world on tenterhooks and more than ever globalisation and its effects are becoming visible. On the occasion of a series of industry interviews on the effects of Covid-19 by the iGamingBusiness magazine, we as the members of the NOVOMATIC board were also invited to share our insights as well as some early forecasts for the year 2021. On the following pages, we'd like to present this interview to you.

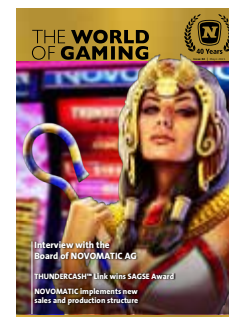
In addition, this edition reports on current successes of the THUNDERCASH™ Link as well as the myACP casino management system in Latin America, regulatory news and corresponding product solutions of our subsidiary LÖWEN ENTERTAINMENT in Germany as well as other success stories from the NOVOMATIC World of Gaming, such as Greentube winning a Europe-wide tender of the Luxembourg National Lottery.

We hope you enjoy this edition of our magazine.

Wishing you and your families good health,

Johannes Gratzl,
Member of the Executive Board
NOVOMATIC AG

Ryszard Presch,
Member of the Executive Board
NOVOMATIC AG



Portada

La chica de portada de este mes es Empress of the Pyramids™, heroína del popular juego de NOVOMATIC que lleva su nombre. Este título forma parte de THUNDERCASH™ Link, el cual obtuvo recientemente el galardón SAGSE Award y goza de gran popularidad en las salas de juegos de todo Latinoamérica América (más info en la página 18). También forma parte del compendio multi-juego CASH CONNECTION™ Edition 1, que es ampliamente reconocido entre los apostadores europeos.

Cover

This month's cover girl is the Empress of the Pyramids™, heroine of the popular NOVOMATIC title of the same name. The game is part of the THUNDERCASH™ Link which has recently won the SAGSE Award and enjoys huge popularity on gaming floors across Latin America (read more on page 22). It is also part of the CASH CONNECTION™ Edition 1 multi-game compendium which is more familiar to European players.



Entrevista

- ▶ 6 **iGB Magazine:**
Entrevista con la Junta Directiva de NOVOMATIC AG
- 8 iGB Magazine:
Interview with the Board of NOVOMATIC AG
- 12 **Entrevista con Jakob Rothwangl, el nuevo Vice-**
presidente de Ventas Globales de NOVOMATIC AG
- 16 Interview with Jakob Rothwangl, newly appointed
Vice President Global Sales of NOVOMATIC AG

- ▶ 32 **EURO 2020 de UEFA – Las finales se convertirán**
en el gran evento deportivo en vivo y lo más
destacado en apuestas
- 34 UEFA EURO 2020 – Summer 2021 finals to become
major live sports event and betting highlight
- 38 **LÖWEN ENTERTAINMENT:**
Más rápido, más cómodo y más seguro
- 40 LÖWEN ENTERTAINMENT:
Faster, more comfortable, safer

Tecnología

- ▶ 18 **THUNDERCASH™ Link de NOVOMATIC gana el**
premio SAGSE
- 22 NOVOMATIC's THUNDERCASH™ Link wins
SAGSE Award
- 24 **myACP sigue aumentando su presencia en Argentina**
- 25 myACP keeps growing its footprint in Argentina
- ▶ 28 **Greentube gana una importante licitación por la**
provisión de una solución omni-channel a la Loterie
Nationale Luxembourg
- 29 Greentube wins major tender to supply Luxembourg
National Lottery with omni-channel solution

Grupo

- 42 **NOVOMATIC incorpora una nueva Estructura**
de Ventas y Producción
- 44 NOVOMATIC implements new sales and
production structure
- 46 **Junta General Ordinaria Anual de Vienna**
Economic Forum
- 47 Annual general meeting of the Vienna
Economic Forum
- 48 **30 años de servicio en la industria Rumana**
- 50 30 Years of activity in the Romanian gaming industry

PIE DE IMPRENTA Y DIVULGACIÓN

Propietario, editor y proveedor del servicio: NOVOMATIC AG, Wiener Strasse 158, 2352 Gumpoldskirchen, Austria, **Número de Registro de la Empresa:** FN 69548 b, Landesgericht Wiener Neustadt, **VAT Número de Registro:** ATU 15031007, **Actividad comercial:** Desarrollo, producción, distribución y alquiler de máquinas de juego, sus productos y servicios; y noticias de las empresas del grupo y sus socios, **Directores Generales:** Ryszard Presch, Johannes Gratzl, **Consejo de Supervisión:** Dr. Bernd Oswald, Martina Flitsch, Dr. Haig Asenbauer, Univ.-Prof. Robert Hofians, **Legales:** Reglamentos comerciales: ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10007517, Autoridad comercial: Bezirkshauptmannschaft Mödling, Miembro de WKÖ, WKNÖ, **Contactos:** Andrea Lehner, Product Marketing, alehner@novomatic.com, Phone: +43 2252-606-626, **Equipo editorial:** Andrea Lehner, Dr. Hannes Reichmann, Stefan Krenn, Alexandra Lindlbauer, Phil Burke, Paisley Thompson-Bailey, **Diseño y creatividad:** Bernd Frühwirth, **Fotos:** NOVOMATIC, Katharina Schiffli, CPI, Greentube, Nadine Studeny Photography, LÖWEN ENTERTAINMENT, ADMIRAL, Adidas, Richard Pobaschnig, **Imprenta:** NOVOMATIC AG, Wiener Straße 158, 2352 Gumpoldskirchen, Austria, ISSN 1993-4289 (print), ISSN 1994-2478 (online)

IMPRINT AND DISCLOSURE

Owner, publisher, service provider: NOVOMATIC AG, Wiener Strasse 158, 2352 Gumpoldskirchen, Austria, **Commercial register number:** FN 69548 b, Landesgericht Wiener Neustadt, **VAT number:** ATU 15031007, **Corporate purpose:** Development, production, distribution and renting of gaming machines. **Editorial concept:** Information about international markets of the gaming industry, products and services as well as news of the group of companies and its partners, **Board of Directors:** Ryszard Presch, Johannes Gratzl, **Supervisory Board:** Dr. Bernd Oswald, Martina Flitsch, Dr. Haig Asenbauer, Univ.-Prof. Robert Hofians, **Professional law:** Trade regulations: ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10007517, Trade authority: Bezirkshauptmannschaft (District Commission) Mödling, Member of the WKÖ, WKNÖ, **Contactos:** Andrea Lehner, Product Marketing, alehner@novomatic.com, Phone: +43 2252 606 626, **Editorial team:** Andrea Lehner, Dr. Hannes Reichmann, Stefan Krenn, Alexandra Lindlbauer, Phil Burke, Paisley Thompson-Bailey, **Art and layout:** Bernd Frühwirth, **Images:** NOVOMATIC, Katharina Schiffli, CPI, Greentube, Nadine Studeny Photography, LÖWEN ENTERTAINMENT, ADMIRAL, Adidas, Richard Pobaschnig, **Printed by:** NOVOMATIC AG, Wiener Straße 158, A-2352 Gumpoldskirchen, Austria, ISSN 1993-4289 (print), ISSN 1994-2478 (online)



▶ 28



▶ 32

© Adidas

Proveedores

- 52 | Cashless en la industria del juego: ¿Por qué debe ser Móvil?
- 53 | Going Cashless in gaming: Why it has to be mobile

- 56 | People Inside
- 58 | Noticias Breves



NOVOMATIC se enorgullece de apoyar a los mejores atletas y a diversas instituciones culturales en todo el mundo.



INDICE DE PUBLICIDADES

10/11 Crown _____ crown-multigamer.de
 21 JCM Global _____ jcmglobal.com
 31 Greentube _____ greentube.com
 36/37 LÖWEN ENTERTAINMENT _____ loewen.de

45 Patir Design _____ patir.de
 51 NOVOMATIC Gaming UK _____ NOVOMATIC.com
 55 CPI _____ cranepi.com
 IBC GLI _____ gaminglabs.com



Entrevista con la Junta Directiva de NOVOMATIC AG

Para su edición del primer trimestre de 2021, iGB-Magazine invitó a varios expertos y gerentes internacionales de los diversos segmentos de la industria del juego a realizar una previsión anual. La segunda parte refiere a la temática 'land-based gaming', y los miembros de la Junta Directiva de NOVOMATIC AG Group, Ryszard Presch y Johannes Gratzl expresaron su opinión.

Reimpresión con autorización de iGamingBusiness.

(Para leer la totalidad de las ocho partes de la previsión, ir a: <https://igamingbusiness.com/tag/igb-2021-predictions>)

NOVOMATIC

iGamingBusiness: *Si volvemos la mirada a 2020, además de la pandemia de Covid-19, ¿sintió que hubo una transformación en la industria?*

Johannes Gratzl: El Covid-19 tuvo un impacto tan descomunal en 2020 que es difícil identificar cualquier otro evento o desarrollo transformacional. Todo lo ocurrido durante el año estuvo directa o indirectamente relacionado con la pandemia. El estallido del coronavirus a comienzos de 2020 y las medidas relacionadas, llevaron prácticamente a una paralización total del negocio a nivel mundial y plantearon desafíos desconocidos hasta entonces tanto en lo privado como en lo comercial. El mayor efecto indirecto en nuestra industria es la ausencia de shows: eventos centrales en un sector acostumbrado a reuniones frecuentes y contacto personal, y que además, lidia con un producto centrado fuertemente en lo estético, sensorial e impacto emocional. En reemplazo, las compañías tuvieron que desarrollar nuevas fortalezas como competencias digitales. De hecho, esto último, fue transformacional en términos de presentación de productos.

En lo que respecta a los segmentos de la industria, la tendencia general hacia los juegos móviles, sociales y en línea continúa y se ha acelerado aún más en el último año. Hemos observado un crecimiento realmente significativo en el segmento online durante los periodos de cierre. Ahora, los apostadores esperan tener la oportunidad de jugar sus títulos favoritos en alta calidad en todo tipo de dispositivos móviles, teléfonos inteligentes, tabletas, etc. Los juegos en línea son un mercado en constante crecimiento en todo el mundo, en el que NOVOMATIC está muy bien posicionado. Nuestros 25 centros tecnológicos ubicados en 15 países son líderes en el desarrollo de tecnologías y productos innovadores, lo que nos permite utilizar numerosas sinergias en las áreas de juegos en línea, móviles y sociales. Nuestra subsidiaria Greentube juega un rol central en este sentido y su crecimiento es sostenido. Greentube Group es uno de los principales proveedores internacionales de juegos y plataformas online.

iGB: *¿Qué efectos a largo plazo cree que tendrá la pandemia de Covid-19?*

Ryszard Presch: Es difícil de decir. Para ser realistas, esperamos que la totalidad de las operaciones se reanuden a partir de la segunda mitad de 2021, aunque incluso para entonces anticipamos una demanda moderada en el sector de tecnología. En lo que respecta a la adquisición de nuevos dispositivos, los presupuestos de actualizaciones y compras de equipos han sido reducidos notablemente debido a la situación general. Dicho esto, hubo – y aún hay – muchos países en todo el mundo, donde los operadores aprovecharon activamente las fases de cierre para evaluar el estado de las máquinas y hacer ajustes en la oferta de juegos, ubicación de las máquinas y otros detalles para hacer que su portfolio de productos sea aún más atractivo, una vez que los clientes puedan regresar.

Como fabricantes y operadores, hemos impulsado fuertemente los procesos de investigación y desarrollo, para brindar lo que el mercado necesita, una vez que reabran los casinos y regresen los jugadores. NOVOMATIC estará disponible para apoyar a los operadores con una amplia gama de productos nuevos creados en estos últimos meses: novedades en gabinetes, progresivos, multi-juegos con y sin progresivos y mucho más. Lo que necesitan operadores y jugadores para volver a empezar de manera exitosa es un impulso nuevo y fresco, y en eso estuvimos trabajando. Estamos enfocados en lo primordial: atractivo, confiabilidad y diversión.

iGB: En su opinión; ¿Cuál será el 'cambio de las reglas de juego' para la industria en el próximo año?

JG: Covid-19 es y será un cambio en las reglas de juego de la industria. Como muchas otras compañías del sector, NOVOMATIC ha estado y estará afectado por las circunstancias como operador y como fabricante. En todas nuestras instalaciones internacionales, nosotros – como todos los demás – hemos implementado protocolos de bioseguridad e higiene para crear un entorno seguro para nuestros clientes y adherimos estrictamente a las medidas individuales regulatorias locales.

El retorno a una situación más relajada depende de la vasta disponibilidad y efectividad de las vacunas. E incluso después, queda por verse cuánto de efecto duradero o 'trauma de distanciamiento' tendrán los consumidores en general y si continuarán siendo precavidos en cuanto a las aglomeraciones en lugares públicos. Esto podría tener un gran impacto en la industria del ocio y entretenimiento en general y en la forma en que los operadores diseñen sus salas de juego a largo plazo. Los requerimientos sanitarios impactarán en la forma en que se apliquen los protocolos de higiene en todo entorno con alto tráfico de clientes, como los casinos. Estoy convencido de que al menos los dispensers con desinfectante nos acompañarán por un largo tiempo y que nos acostumbraremos a ver a la gente con máscaras protectoras en lugares públicos.

En definitiva el verdadero 'cambio de reglas de juego' para la industria durante el año próximo

será, el jugador. La totalidad del sector depende de cómo y qué tan rápido reaccionen los jugadores a las circunstancias.

iGB: Por otra parte, ¿qué cree que podría tener un impacto negativo en la industria o ralentizar el progreso?

RP: Todo negocio puede asumir hasta cierto nivel de pérdidas. De continuar la crisis en 2021, de tener que afrontar un tercer bloqueo, y de permanecer los establecimientos cerrados, en un determinado momento la totalidad de la industria land-based se verá afectada. Llega un punto en el cual los daños financieros son irreparables y la única acción posible es el despido de empleados o cierre permanente del negocio.

Estoy completamente de acuerdo con mi colega, y agregaría que, tanto para la industria del juego como para muchas otras industrias, el regreso a la actividad normal de los negocios depende principalmente de la disponibilidad de vacunas. Este es el factor crucial que podría beneficiar ampliamente o perjudicar aún más a la economía.

iGB: ¿Cómo pueden los principales destinos de juego garantizar una recuperación exitosa en 2021? ¿La balanza – tanto para los clientes como para los inversores – se ha inclinado a favor de operaciones regionales?

RP: Los destinos turísticos son un tema muy difícil porque dependen fuertemente de los viajes. En tanto persistan las restricciones para viajar, los destinos seguirán con dificultades y tendrán que depender mayormente de los clientes locales. Por supuesto, podrían implementarse planes de viaje con disponibilidad exclusiva para viajeros que demuestren un resultado de test negativo. Una serie de aerolíneas ya han considerado políticas de transporte similares. Pero algo es seguro: los clientes de destinos de juegos esperan no solo entretenimiento, hospitalidad y diversión, sino también, y por sobre todo, seguridad para su salud.

Una vez que su salud y seguridad estén protegidas, los clientes aceptarán ofertas atractivas y regresarán en grandes cantidades. En la mayoría de los casos, ha pasado bastante tiempo desde que pudieron viajar por última vez, y la gente ya desea volver a sus preciados hábitos de viajes.

Este artículo se publicó por primera vez en iGaming-Business.com: <https://igamingbusiness.com/industry-2021-predictions-part-two-land-based-operators-and-suppliers/>, y en la edición del primer trimestre de 2021 de iGB magazine. Para leer la totalidad de las ocho partes de la previsión en el sitio web: <https://igamingbusiness.com/tag/igb-2021-predictions/>, o aquí como revista digital: https://magazine.igamingbusiness.com/full_page_image/issue-126-q1-2021-cover/content.html

Lo que necesitan operadores y jugadores para volver a empezar de manera exitosa es un impulso nuevo y fresco, y en eso estuvimos trabajando.

Ryszard Presch,
Miembro de la Junta Directiva
de NOVOMATIC AG Group

En definitiva el verdadero 'cambio de reglas de juego' para la industria durante el año próximo será, el jugador.

Johannes Gratzl,
Miembro de la Junta Directiva
de NOVOMATIC AG Group

Interview with the Executive Board of NOVOMATIC AG

In its Q1/2021 issue, iGB magazine invited a number of international industry professionals and executives for the annual predictions feature on the various market channels of the gaming industry. Included in part two, on land-based gaming, was the following interview with the Executive Board of the NOVOMATIC AG Group, Ryszard Presch and Johannes Gratzl.

Reprinted with kind permission of iGamingBusiness.

(Read the full eight-part predictions series here: <https://igamingbusiness.com/tag/igb-2021-predictions>)

NOVOMATIC

iGamingBusiness: Looking back at 2020, what – other than the Covid-19 pandemic – did you feel was transformational for the industry?

Johannes Gratzl: Covid-19 had such a massive impact on 2020 that it is difficult to identify any other transformational event or development. Everything this year was either directly or indirectly related to the pandemic. The outbreak of the corona virus at the beginning of 2020 and the related measures practically led to a standstill of our daily business on a global scale and posed previously unknown challenges to our private lives and our business realities. The biggest indirect effect it had on our industry is the absence of gaming shows, which used to be pivotal events for an industry that is used to frequent gatherings and personal contact and that also deals with a commodity that relies strongly on the actual look and feel and the emotional impact of the product. Instead, companies had to develop new strengths in developing digital presentation skills. That was certainly transformational for the means of product presentation.

In terms of industry segments, the general trend in the gaming industry towards mobile, social and online gaming persists and has of course rather accelerated. Especially during the periods of complete lockdown we saw growth in the online segment. Players want a choice to play their favourite games in high quality on all kinds of mobile devices, smartphones, tablets etc. However, online gaming is a continually growing market worldwide – one in which NOVOMATIC is very well positioned. Our 25 technology centers in 15 countries lead the way in the development of innovative technologies and products, enabling us to leverage numerous synergies in the online, mobile and social gaming segment. Our subsidiary Greentube plays a key role in this and records steady growth. The Greentube Group is one of the leading international providers of online games and platforms.

iGB: And how much of a lasting effect do you think the Covid-19 pandemic will have going forward?

Ryszard Presch: That is difficult to say. Realistically, we expect full business operations to resume from the second half of 2021, although even then we anticipate subdued demand in the gaming technology sector. In terms of new equipment purchases, operator budgets for upgrades and new acquisitions are greatly reduced due to the operators' losses. Having said that there were and still are also many examples from countries all over the world, where operators were actively using the lockdown phases to evaluate their machine estate and fine-tune game offerings, machine placements and other details to make their product portfolio even more attractive, once guests would be able to return.

As a producer and operator, we have really pushed our R&D processes and product development cycles, to provide what the market needs, once casinos would reopen and players return. NOVOMATIC will be on hand to support operators with a whole range of new products that we've been working on these past months: cabinet news, progressives, multi-game editions with and without progressive features – and much more. What both operators and players will need for a successful restart is a fresh impetus in terms of a games offer, and that is what we're preparing. We are really focusing on the basics: player appeal, reliability and fun.

iGB: What do you feel is going to be a 'game-changer' for the industry in the coming year?

JG: Covid-19 is and will be a game-changer for the industry. Like many other gaming companies, NOVOMATIC has been and will be affected by the circumstances both as an operator and as a manufacturer. In our international gaming



On the bottom line, the real game-changer for the industry next year will eventually be the player.

*Johannes Gratzl,
Member of the Executive
Board of NOVOMATIC AG*

premises we – like everybody else – have implemented safeguarding measures and hygiene protocols to create a safe environment for our guests and we strictly adhere to the individual local regulatory measures.

A return to a more relaxed situation really depends on the broad availability and effectiveness of vaccines. And even then, it remains to be seen how much of a lasting effect or ‘distancing trauma’ these past months will have on consumers in general and whether they will continue to be wary of crowded spaces. That could of course have a great effect on the general leisure and entertainment industry, and specifically on the way, operators lay out their gaming floors in the long run. But the current safeguarding requirements will certainly have an effect on how hygiene protocols will be implemented in all sorts of environments with high customer traffic – like casinos. I am convinced, that at least disinfectant dispensers will accompany us for a very long time and we will get used to seeing people wear masks in public.

On the bottom line, the real game-changer for the industry next year will eventually be the player. The whole industry relies on how and how fast players react to the hopefully changing circumstances.

IGB: *On the other hand, what do you feel could disrupt the sector or slow progress?*

RP: For every kind of business, there is only a certain degree of loss in sales that they can cope with. If the crisis continues in 2021 and we will be faced with a third lockdown, if venues will remain closed, it will severely affect the whole land-based industry at a certain time. There comes a point, when we will see companies in the industry suffer irreparable financial damage and will have to lay off employees or close down.

Therefore, I totally agree with my colleague, and I would add that – for the gaming industry as like for many other industries – the return to normal business really depends on the availability of the vaccines. This is the crucial factor that could either greatly benefit or further disrupt the economy.

IGB: *How can the major gaming destinations ensure a successful recovery in 2021? Or has the balance – both for customers and investors – shifted in favour of regional properties?*

RP: Destination tourism is a very difficult topic currently, as it is very strongly dependent on travel. As long as travel restrictions persist, destinations will be at a loss and will have to rely on regional customers mainly. One could of course implement travel arrangements with exclusive availability to travellers who have a proven negative test result. A number of airlines have already considered similar transport policies. One thing is

for sure: Gaming destination guests will certainly expect not only gaming entertainment, hospitality and fun, but also and foremost safety for their health.

Once their health and safety can be safeguarded, guests will certainly accept attractive offers and return in great numbers. For most, it has been some time since they were able to travel, and people are certainly longing for a change of scene and a return to their cherished travel patterns. 



This piece originally appeared on iGamingBusiness.com: <https://igamingbusiness.com/industry-2021-predictions-part-two-land-based-operators-and-suppliers/>, and in the Q1 2021 issue of iGB magazine. You can read the full eight-part predictions series on the website: <https://igamingbusiness.com/tag/igb-2021-predictions/>, or as a digital magazine here: https://magazine.igamingbusiness.com/full_page_image/issue-126-q1-2021-cover/content.html.

What both operators and players will need for a successful restart is a fresh impetus in terms of a games offer, and that is what we're preparing.

*Ryszard Presch,
Member of the Executive
Board of NOVOMATIC AG*

JACKPOT FÜR IHRE AUFSTELLUNG

Mit der starken Kombination attraktiver **PRO-**Gehäuse von NOVO und Crown und der neuesten Softwaregeneration **IMPERA LINE HD Edition 8** sind Sie ganz vorne dabei, wenn es um Spielfreude und Innovationen geht. Dafür stehen die insgesamt 70 Spiele, darunter bewährte Blockbuster, aber auch exklusive Newcomer. Besonders ein Feature werden Spielgäste bei seiner Deutschland-Premiere feiern – den **LOCK'N'WIN-Jackpot!** Sie haben Fragen? Ihr LÖWEN-Vertriebsberater ist persönlich für Sie da.







“La situación actual también ofrece oportunidades sin precedentes”

En esta entrevista, Jakob Rothwangl, el nuevo Vicepresidente de Ventas Globales de NOVOMATIC AG, se refiere a sus nuevas tareas, planes y oportunidades que reconoce en medio de la situación actual.

THE WORLD OF GAMING: Recientemente, fue nombrado el nuevo Vicepresidente de Ventas Globales de NOVOMATIC AG. ¿Qué significa este nombramiento para Jakob Rothwangl?

Jakob Rothwangl: Sin duda, es un paso importante en mi carrera que ampliará mi perspectiva respecto a la industria del juego. Por supuesto, agradezco sinceramente a la Junta Directiva de NOVOMATIC por depositar su confianza en mí. Me siento honrado y feliz de aceptar este nuevo desafío y recibo este nombramiento como un reconocimiento a mi contribución al éxito del grupo, desde que me uní en 2008.

TWOG: ¿Puedes contarnos acerca de tu carrera en NOVOMATIC?

JR: En 2008, asumí el cargo de jefe del departamento de fusiones y adquisiciones del grupo en la sede de Austria. Cinco años después, me mudé a los EE. UU., donde trabajé con grandes pioneros del juego – por quienes hasta el día de hoy guardo mucho respeto – en lo que fue el ingreso al mercado estadounidense y la formación de la estructura de ventas de NOVOMATIC Americas. Esos fueron tiempos emocionantes y de mucho aprendizaje junto a importantes profesionales de la industria. Los años de experiencia adquiridos en un entorno tan competitivo como lo es el mercado estadounidense me permitieron comprender mejor las necesidades de los clientes en términos de diversidad de productos y servicios para la industria del juego.

Tras mi regreso a Austria, reorganicé con éxito una subsidiaria de NOVOMATIC AG junto a mi equipo de administración, y, desde 2019, participé de varios proyectos internacionales en casa matriz, además de lograr una posición jerárquica en una de las subsidiarias del Grupo.

Esta nueva posición es una oportunidad maravillosa para implementar mi experiencia en el grupo y en la industria del juego con el objeto de ampliar nuestro potencial comercial junto a mi equipo.

NOVOMATIC



Prefiero priorizar un pensamiento orientado a soluciones a los efectos de abordar los desafíos de manera estructurada.

*Jakob Rothwangl,
el Vicepresidente de Ventas
Globales de NOVOMATIC AG*

TWOG: ¿En qué consiste esta nueva posición? ¿Cuáles son sus metas?

JR: En primer lugar, el enfoque principal se encuentra en la reorganización optimizada de la estructura de ventas de NOVOMATIC a nivel internacional. Un objetivo clave es gestionar de forma centralizada todas las unidades de ventas e implementar un sistema de apoyo y reporte a la Junta Ejecutiva – centralizado y colectivo – de todas las actividades de ventas del grupo. Para fortalecer el equipo, ampliaremos la estructura comercial descentralizada de NOVOMATIC añadiendo empresas locales. Global Sales servirá como un eje central para la coordinación estratégica, el soporte y la gestión de todas las unidades comerciales de todo el mundo. También estamos formando un equipo de Ventas Directas aquí en la sede de Austria.

Nuestro objetivo es garantizar satisfacción máxima a través del desarrollo y la venta de productos y servicios de alta calidad que se encuentren perfectamente adaptados a las necesidades y requerimientos de nuestros clientes y los distintos mercados. En este sentido, mejorar el flujo de información y retroalimentación entre las empresas locales y la oficina central se ha transformado en una prioridad máxima a los efectos de garantizar, entre otras cosas, que los productos nuevos reflejen mejor las necesidades inmediatas del cliente y del mercado.

TWOG: Estamos transitando tiempos extraordinarios: para la industria del juego, para la economía global en su conjunto y especialmente para un nuevo Vicepresidente de Ventas Globales que desempeña su función en un grupo internacional de juego. ¿Cuáles son las oportunidades y los problemas específicos a los que se enfrenta en este momento?

JR: En general no me gusta analizar en términos de adversidad porque dificulta todo el enfoque. Prefiero priorizar un pensamiento orientado a soluciones a los efectos de abordar los desafíos de manera estructurada. Si observas una pista de

slalom desde la línea de largada, posiblemente veas solo una pared con postes – pero en realidad hay un camino que de hecho, es atractivo y eficiente. A medida que van apareciendo los obstáculos, se abordan uno por uno; sistemáticamente.

Soy consciente del hecho de que la industria del juego se enfrenta a desafíos sin precedentes. Sin lugar a dudas, Covid-19 es un punto de inflexión para la industria y todas las partes interesadas. No obstante, estoy convencido que llegará el momento en que esta disrupción será historia. Es importante que todos estemos preparados para ese momento, de modo que juntos podamos retomar el punto donde estábamos antes de la crisis y prosperar nuevamente como industria.

Hasta entonces, debemos adaptarnos a las circunstancias, con un alto grado de flexibilidad, apoyo mutuo y cooperación. Mientras tanto, la clave del éxito por parte de los operadores es implementar medidas que creen un entorno de juego en el que los huéspedes puedan sentirse seguros y disfrutar. Como siempre, mi equipo y yo estamos completamente disponibles para asesorar y apoyar a nuestros clientes en línea, por teléfono y por correo electrónico.

Mirando ambas caras de la moneda, la situación actual también implica oportunidades sin precedentes. Nos da a mi nuevo equipo y a mí un tiempo valioso para concentrarnos en los procesos internos, evaluar el estado actual e implementar conjuntamente los cambios necesarios para obtener los mejores resultados futuros posibles.

TWOG: *El juego online ha experimentado un fuerte crecimiento durante los últimos meses. ¿Qué opina acerca de este desarrollo? ¿El cambio será permanente o parcialmente reversible?*

JR: El crecimiento sostenido de los juegos en línea era evidente incluso antes de Covid-19 pero, por supuesto, se aceleró en el último año. Ese fue un acontecimiento predecible y una consecuencia directa de las circunstancias. Los juegos en línea son un segmento de la industria en el que NOVOMATIC tiene una posición muy sólida gracias a su temprana diversificación a través de su división interactiva Greentube. La compañía se ha convertido en un proveedor líder de juego online B2B/B2C, plataformas de juego con dinero real y juegos sociales.

No obstante, también es un hecho que los humanos somos una especie con fuertes instintos sociales; simplemente disfrutamos de la compañía de los demás, sobre todo en nuestro tiempo libre. Este comportamiento social innato es la base de toda la industria del ocio y entretenimiento, que por supuesto también incluye el sector de casinos. Estoy absolutamente convencido de que habrá al menos una regresión parcial de los juegos en línea de regreso a las instalaciones de juego land-based, una vez que hayamos alcanzado nuevamente nuestras



Este comportamiento social innato es la base de toda la industria del ocio y entretenimiento, que por supuesto también incluye el sector de casinos.

Jakob Rothwangl,
el Vicepresidente de Ventas
Globales de NOVOMATIC AG

condiciones normales. Incluso puede darse un fuerte aumento inicial, como una suerte de antidoto a tanto aislamiento involuntario e interacción remota.

Sin embargo, considero que nuestra industria land-based solo podrá prosperar si fortalece ese valor agregado único que distingue su operación land-based del juego online, ya sea en términos de servicios, comodidades, conceptos sociales, conceptos de resort, o cualquier otro aspecto que pueda surgir en el futuro.

TWOG: *Cuando no está ocupado optimizando procesos de ventas y estrategias comerciales, ¿cuáles son las prioridades en su vida privada? ¿Cómo se relaja?*

JR: La relajación y la desconexión son aspectos fundamentales para equilibrar el estrés del trabajo diario y recuperar fuerzas. Solo un empleado bien equilibrado tiene el grado necesario de resiliencia que le permite tomar decisiones inteligentes incluso bajo presión. Cuanto mejor gestionemos nuestro equilibrio entre el trabajo y la vida privada, más valioso seremos en nuestro compromiso con la empresa.

El mejor lugar para recuperar fuerzas es la naturaleza, donde prefiero dedicar mi tiempo libre a hacer deporte tanto en verano como en invierno. La caza y la pesca son actividades al aire libre – y en la naturaleza – que realizo con gran pasión y donde realmente puedo desconectar.



DYNAMIC LINKTM

STARS UPTM

Fresh and dynamic
gaming thrills with the
Expanding Reels Feature
& **Golden Spins**
for maximum Progressive wins!



“The current situation also implies unprecedented opportunities”

In this Interview, Jakob Rothwangl, newly appointed Vice President Global Sales of NOVOMATIC AG talks about his approach to the new task given, his plans and the opportunities he recognizes in the current situation.

THE WORLD OF GAMING: *You have recently been appointed as the new Vice President Global Sales of NOVOMATIC AG. What does this appointment mean for Jakob Rothwangl?*

Jakob Rothwangl: It certainly is an important step in my career and one that will further broaden my perspective on the gaming industry. Of course, I extend my sincere gratitude to the NOVOMATIC Management Board for their trust in me and I was both honoured and happy to accept this new challenge. I consider this appointment an acknowledgement of my previous contribution to the success of the Group, since I joined in 2008.

I now look forward to implementing new structures within the global NOVOMATIC sales and distribution organization and I firmly believe that my international experience will stand me in good stead in my new position. I look forward to working together with my great international team here at NOVOMATIC.

TWOG: *Can you please tell us a little about your previous career with NOVOMATIC?*

JR: In 2008, I joined the Group as the head of the Group M&A department at the Austrian headquarters. After five years, I relocated to the US, where I worked with some gaming market pioneers, whom to this day I highly respect, to set up the NOVOMATIC Americas sales organization in line with the market entry in the US. These were very exciting times with an eagerly motivated team of industry professionals – and I learned a lot. My years of experience in the highly competitive US market environment ultimately enabled me to gain a better understanding of the various customer needs in terms of the diversity of products and services within the gaming industry.

After returning to Austria, together with my management team, I was able to successfully reorganize a subsidiary of NOVOMATIC AG, and since 2019, I have been working on various international

NOVOMATIC

projects at the Austrian headquarters, in addition to holding a management position in a Group subsidiary.

This new position is a wonderful opportunity to implement my experience gained within the Group and in the gaming industry to tap new potentials together with my team.

TWOG: *What does this new position comprise? What do you aim for?*

JR: Initially, it entails a focus on the optimized reorganization of the NOVOMATIC Global Sales structure. One key aim is to centrally manage all global NOVOMATIC sales units and to implement a central support and reporting of all sales activities within the Group collectively to the Executive Board. At the same time, we will be expanding our decentralized sales structures in the local NOVOMATIC country organizations in order to strengthen our teams out there. Global Sales will serve as a central hub for the strategic coordination, support and management for all local sales units around the globe. In parallel, we are forming our Direct Sales team here at headquarters in Austria.

What we aim for is maximized customer satisfaction, which we will generate through the development and sales of high-quality products and services that are perfectly attuned to the needs of our customers and their markets. Therefore, one of the top priorities is to enhance the flow of information and expertise from the local units to the head office, ensuring that, among other things, new products can be exceedingly reflective of immediate customer and market requirements.

TWOG: *These are extraordinary times for the gaming industry, for the world economy as a whole and especially so for a new VP of Global Sales of an international gaming group. What are the specific opportunities and difficulties that you are facing in these particular times?*



I prefer an outcome-oriented attitude that enables you to address challenges as they arise.

Jakob Rothwangl,
Vice President Global Sales

JR: Firstly, I generally don't like to think in terms of difficulties because it hinders your entire approach. I prefer an outcome-oriented attitude that enables you to address challenges as they arise. Looking at a slalom course from the start booth, you may see a solid wall of poles – but there's clearly a way through and a very elegant and efficient one in fact too. You just systematically deal with each obstacle as it comes up, one at a time.

I am very aware of the fact that the gaming industry is facing unprecedented challenges. Whereas at this point, Covid-19 certainly is a game changer for the industry and all its stakeholders, I am positive that there will come a time, when this disruption will become history. That is the time we all need to prepare for, so that after the crisis, we will jointly be able to pick up where we stood before the crisis and thrive again as an industry.

Until then, we all have to adapt and focus on flexibility, mutual support and cooperation, and in the meantime, the key to success will be the operators' efforts to implement safeguarding measures to create a gaming environment where players feel safely entertained and can enjoy their game. During this time, my team and I are as always available and fully committed to advising and supporting our clients online, via phone and email.

Looking at both sides of the coin, the current situation also implies unprecedented opportunities. It grants my new team and me valuable time to focus on our internal processes, evaluate the current state and jointly implement the necessary changes for the best possible future results.

TWOG: *Online gaming has seen strong growth during these past months. How do you view this development – will the strong shift be permanent or partially reversible?*

JR: The consistent growth in online gaming has been evident before Covid-19 and has of course accelerated during the past year. That was of course a very predictable development and a direct result of the circumstances. Online gaming is an industry segment, where NOVOMATIC has established a very strong position through an early diversification via our Interactive division Greentube, which has grown to be an internationally leading provider of B2B/B2C online games and gaming platforms for real money and social gaming.

Still, fact is that humans are a very herd-bound species – we are utterly social, we enjoy each other's company and entertainment, especially in our leisure time. This intrinsically social behaviour is the basis of our entire leisure and entertainment industry, which the casino industry pertains to. Therefore, I am absolutely convinced that there will be at least a partial regress from online gaming back into the land-based, brick-and-mortar gaming premises, once we will be able to return to normal conditions. In fact, I expect a strong initial



This intrinsically social behaviour is the basis of our entire leisure and entertainment industry, which the casino industry pertains to.

*Jakob Rothwangl,
Vice President Global Sales*

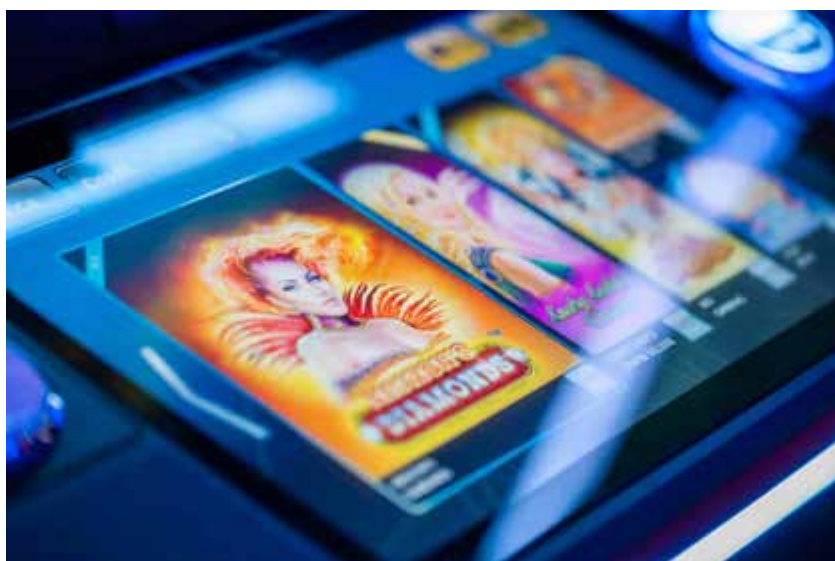
rise, as sort of an antidote to the current involuntary cocooning and remote interaction.

Yet I also am convinced that our land-based industry as a whole can only thrive as we strengthen our efforts to focus on the unique experience that distinguishes these land-based from online gaming offers – be it service, amenities, social concepts, resort concepts, or anything the future may bring.

TWOG: *When you are not busy with sales optimization and business strategies, what are the priorities in your private life? How do you unwind?*

JR: Unwinding is an important factor in order to draw new strength and to counterbalance the demands of the daily job. Only a well-balanced employee can display the necessary level of resilience that enables him to make wise decisions. The better we manage our work-life balance, the more valuable we are in our commitment to the company.

I personally prefer to spend my spare time in nature with various kinds of sports activities in summer as well as during winter. But also hunting and fishing are activities that really enable me to reset.





THUNDERCASH™ Link de NOVOMATIC gana el premio SAGSE

En el marco de los premios SAGSE 2020, NOVOMATIC obtuvo con orgullo los galardones a la ‘Mejor Ruleta Electrónica’ y al ‘Mejor Progresivo para Slots Land-Based’.

Alan Burak, Vicepresidente de Monografie, dijo: “Los SAGSE Awards 2020 reconocen a las empresas que se han destacado el año pasado liderando el camino hacia una pronta recuperación de la actividad. Toda la industria ha demostrado su fortaleza y capacidad de adaptación, basada en la responsabilidad social, las medidas sanitarias y, sobre todo, la innovación en todos los ámbitos: esto es y será el motor integral para los principales actores del sector”.

Los premios SAGSE se otorgan a través de un jurado independiente con más de 2.500 votos entre los que se incluye clientes y miembros del sector. Las 30 categorías que conforman la premiación nuclean los distintos segmentos de la industria:

land-based, online y loterías, medios y laboratorios, entre otros. La ceremonia de este año tuvo lugar en el marco del evento Play'n GO impulsado por SAGSE en el Hipódromo Argentino de Palermo el 24 de febrero.

NOVOMATIC está entre los orgullosos ganadores con los premios ‘Mejor Ruleta Electrónica’ que incluye la NOVO UNITY™ II, Lotus Roulette™ y Pinball Roulette™ que es para un solo jugador; y ‘Mejor Progresivo para Slots Land-Based’ con el ya reconocido THUNDERCASH™ Link. Todos los productos mencionados se encuentran posicionados entre los favoritos de los clientes latinoamericanos.

El jackpot multi-denominación y multi-nivel, THUNDERCASH™ Link es un gran atractivo en cualquier sala de casino y particularmente



**THUNDERCASH™ Link en Casino
Life (Cirsa), Ciudad de México.**

popular en América Latina. Su atractiva combinación de juegos Emperor's China™, Empress of the Pyramids™ y The Great Conqueror™ atrae a una amplia variedad de apostadores. Su exitosa fórmula, incluye múltiples activadores de bonificaciones con las funciones ‘Coin Respin’ y ‘Free Spins’. Este reconocido producto incorpora mecánicas populares como un premio mayor, funciones con matemática familiar y emocionantes títulos. Así mantiene a los jugadores al borde de sus asientos mientras resuena el trueno del premio mayor.

Los apostadores latinoamericanos se encuentran más familiarizados con THUNDERCASH™ Link en los gabinetes PANTHERA™ Curve 1.43 y



V.I.P. Lounge™ Curve 1.43. No obstante, este Progresivo impresionante también se encuentra disponible en el gigante NOVOSTAR® V.I.P. Royal 2.65.

Max Bauer, V.P. de NOVOMATIC para Latino América y Caribe, dijo: “Me hace sentir especialmente orgulloso ver este reconocimiento, sabiendo de primera mano con qué diligencia trabajaron nuestros equipos en cada país y con cada cliente para encontrar la mejor configuración, ubicación y promoción para nuestro THUNDERCASH™ Link Progressive.”

El reconocimiento también llegó desde la sede central del Grupo en Austria con las palabras del reciente V.P. de Ventas Globales, Jakob Rothwangl: “Mis felicitaciones y agradecimiento a todos los equipos de Latinoamérica por su gran trabajo y dedicación.”

“Los SAGSE Awards 2020 reconocen a las empresas que se han destacado el año pasado liderando el camino hacia una pronta recuperación de la actividad.”

Alan Burak,
Vicepresidente de Monografie



Alan Burak,
Vicepresidente de
Monografie (izquierda)
con Fabián Grous,
Director Ejecutivo de
NOVOMATIC Argentina
y Octavian de Argentina
(derecha).

Alejandra Magaña, Gerente de Slots en CIRSA, MÉXICO:

“El día que instalamos THUNDERCASH™ en Casino Life, Ciudad de México, noté de inmediato que la gente se sentía muy atraída por las maravillosas imágenes y el sorprendente sonido de los juegos”.

Daniel Ramirez, Director de Operaciones en FOLIATTI, MÉXICO:

“THUNDERCASH™ Link es un juego que hipnotiza desde el primer momento. Tiene todo lo que un jugador busca: funciones de bonificación, un montón de juegos gratis, expansión de rodillos, un premio mayor multinivel; y lo mejor de todo: gráficos impresionantes que te hacen ‘rockear’ cada minuto”.

Marcela Franco, Gerente de Casino Crown City en MORELIA, MÉXICO:

“THUNDERCASH™ es del agrado de nuestros clientes por su dinámica. Esta solución les brinda el tipo de entretenimiento que desean. Trabajar con Crown Gaming México y sus soluciones nos permite lograr nuestro objetivo: ofrecer a nuestros clientes lo mejor en productos y servicios”.

Javier Wenthuer, Director de Operaciones en EUROMEX, MÉXICO:

“¡Hemos instalado THUNDERCASH™ Link en Mazatlán y Monterrey; y nuestros clientes lo aman!”

Rolando Chaves, Director de Slots en VICCA GROUP, COLOMBIA:

“La llegada de THUNDERCASH™ a Casino Luckia generó gran emoción y aceptación entre los jugadores, sobre todo entre los amantes de los Jackpots y Progressivos”.

Agustin B. Cavanna, Director General de GOLDEN JACK, ARGENTINA:

“El rendimiento de este juego es más que satisfactorio. Desde que instalamos THUNDERCASH™, ha mostrado una ocupación del 100% durante largos períodos de tiempo con números realmente interesantes. En consecuencia lo hemos ubicado en la mejor zona del casino”.

THUNDERCASH™

LINK

UBA[®]Pro Family

UNIVERSAL BILL ACCEPTOR

The new standard of bill validation



Ask for your offer today!



High-speed



Industry standard



Future-proof



Plug & Play to existing
JCM installations



Reliable



Supports ICB



Modular Design



Recycling

Tel. +49 (0) 211-530 645 50 | sales@jcmglobal.eu | www.jcmglobal.com

NOVOMATIC's THUNDERCASH™ Link wins SAGSE Award

On the occasion of the SAGSE 2020 Awards, NOVOMATIC proudly won the awards for both, the 'Best Electronic Roulette' and the 'Best Land-based Progressive'.



Alan Burak, Vice President of Monografie, said: "The SAGSE Awards 2020 recognize last year's most outstanding companies, which have led this industry's journey towards recovery. The whole gaming industry has shown its strength, and adaptability based on social responsibility, health and safety measures, and above all, innovation in every aspect: This is and will be the comprehensive boost for the main players of the sector."

The SAGSE Awards are based on an independent industry jury of over 2,500 votes from customers and industry participants all over Latin America. 30 categories comprise the diverse industry



segments including land-based, online and lotteries, as well as many other industry players such as media and gaming labs. This year's award ceremony took place within the framework of the SAGSE powered Play'n GO event at the Hipódromo Argentino de Palermo on February, 24th.

NOVOMATIC was among the proud winners, with awards for the 'Best Electronic Roulette' offering including the NOVO UNITY™ II, Lotus Roulette™ and single player Pinball Roulette™ as well as for the hugely popular THUNDERCASH™ Link as the 'Best Land-based Progressive'. Both are player favourites across the Latin American region.

With this player-selectable multi-denomination and multi-level jackpot offering, the THUNDERCASH™ Link package is a winner on any casino floor and particularly popular in Latin America. Its attractive mix of games with titles Emperor's China™, Empress of the Pyramids™ and The Great Conqueror™ draws a wide range of players. It follows a successful formula, which includes multiple bonus triggers with the 'Coin Respin' and 'Free Spins' features. Incorporating popular and desirable jackpot mechanics,

impressive trigger features with a familiar math and exciting titles, the link keeps players on the edge of their seats while the jackpot thunder rolls.

Latin American players are most familiar with the THUNDERCASH™ Link in the PANTHERA™ Curve 1.43 and V.I.P. Lounge™ Curve 1.43 cabinets. Furthermore, this impressive Progressive is also available in the larger-than-life footprint of the NOVOSTAR® V.I.P. Royal 2.65.

Max Bauer, NOVOMATIC V.P. LATAM & Caribbean, said: "It makes me particularly proud to see

this recognition, knowing first-hand how diligently our teams in each country worked with our customers to find the best configuration, placement and promotions for our THUNDERCASH™ Progressive.”

Congratulations also came from the Austrian headquarters from the newly appointed V.P. Global Sales, Jakob Rothwangl: “My congratulations and thanks to all our LATAM teams for their hard work and dedication.”

**Alejandra Magaña,
Slot Manager at CIRSA, MEXICO:**

“The day we installed THUNDERCASH™ at Casino Life, Mexico City, I noticed immediately that people were drawn into the wonderful images and sounds of the games.”

**Daniel Ramirez, Director of
Operations at FOLIATTI, MEXICO:**

“The THUNDERCASH™ Link is a game that hypnotizes you from the very first moment. It has everything a player is looking for: bonus features, a bunch of free games, reel expansion, a multilevel jackpot; and the best of all: impressive graphics that makes you ‘rock’ every minute.”

**Marcela Franco, Manager at Casino
Crown City in MORELIA, MEXICO:**

“Our customers like the THUNDERCASH™ because of its dynamics – they simply get the right kind of entertainment. Working with Crown Gaming Mexico and their products enables us to accomplish our goal, which is to offer the best product and service to our customers.”

**Javier Wenthuer, Director of
Operations at EUROMEX, MEXICO:**

“We have installed the THUNDERCASH™ Link in Mazatlán and Monterrey, and our customers love it!”

**Rolando Chaves, Slot Director
at VICCA GROUP, COLOMBIA:**

“The THUNDERCASH's arrival at Casino Luckia generated great excitement and excellent player acceptance, especially among the Jackpot & Progressives lovers.”

**Agustin B. Cavanna, Owner
at GOLDEN JACK, ARGENTINA:**

“The performance of this game is more than just satisfactory. Since we installed THUNDERCASH™ at my casino, it has shown an occupancy of 100% for long periods of time, with very interesting numbers. I have, of course, placed them in the best area on the floor.”



**The SAGSE Awards
2020 recognize last
year's most out-
standing companies,
which have led this
industry's journey
towards recovery.**

*Alan Burak,
Vice President of Monografie*



**Promoción de THUNDER-
CASH™ Link en Casino Life
(Cirsa), Ciudad de Mé-
xico (derecha) y en Casino
Luckia (Grupo VICCA) en
Colombia (abajo)**



myACP sigue aumentando su presencia en Argentina

Con más de 1,200 lugares en 25 países que dependen del sistema de gestión de casinos myACP, Octavian agrega cliente tras cliente a su base que es cada vez mayor. Las recientes instalaciones en Argentina son una prueba más de la excelente reputación de este poderoso conjunto de herramientas.



Casinos del Litoral

Casinos del Litoral es el mayor operador del Norte de Argentina, con 23 casinos en las provincias de Corrientes y Chaco. Los lugares están ubicados en las principales ciudades de la región y comprenden en total unas 3,500 máquinas tragamonedas.

Los casinos son muy populares entre los jugadores, ya que ofrecen máquinas de última generación y juego en vivo, así como un excelente servicio de hospitalidad proporcionado por los restaurantes y hoteles adyacentes. Casinos del Litoral se encuentra en el segmento premium con eventos frecuentes y torneos de Póker para sus jugadores, así como modernos programas de fidelización de jugadores y medidas de Juego Responsable implementadas de acuerdo con los más altos estándares internacionales. Durante la pandemia, el operador ha

introducido un conjunto completo de medidas de protección de Covid-19 en todos los lugares para garantizar que los riesgos de infección se minimicen dentro de las instalaciones y que los invitados puedan disfrutar de su juego.

Con el fin de facilitar aún más los procesos internos e implementar un potente sistema de gestión de casinos, Casinos del Litoral ha introducido el sistema de gestión de casinos myACP en ocho sedes iniciales en la provincia de Corrientes, que comprenden unas 1,800 máquinas.

El equipo de Octavian de Argentina logró implementar el sistema durante el horario normal de cierre de los casinos entre la

madrugada y el mediodía. Por ejemplo, en el Casino Central de la ciudad de Corrientes se conectaron 745 máquinas al sistema myACP en un tiempo de seis horas, entre las 4 am y las 10 am, cuando las puertas se abrieron nuevamente para los clientes del casino.

El Director General de NOVOMATIC Argentina y Octavian de Argentina, Fabian Grous, explica: “Una ventana de tiempo tan ajustada para la instalación de un sistema de gestión de casinos solo es posible a través de un meticuloso trabajo preparatorio y la estrecha cooperación entre nuestros excelentes equipos de Casinos de Litoral y Octavian de Argentina”.

Los módulos y funcionalidades implementados en Casinos de Litoral comprenden los módulos básicos de contabilidad, control y progresivos, más los módulos de fidelización de jugadores, así como una serie de informes personalizados para el funcionamiento diario y para garantizar el pleno cumplimiento de los requisitos normativos y fiscales.

Bingo Godel Quilmes

Recientemente se implementó otra instalación de myACP en la Provincia Buenos Aires en Bingo Godel Quilmes. Cuando el casino volvió a abrir, después del cierre por pandemia, el 15 de diciembre estaba equipado con las funcionalidades completas del sistema de gestión de casino myACP, incluidas las nuevas funcionalidades Covid ‘Desinfection Lock’ y ‘Neighbor Machine Lock’ para una gestión de distanciamiento totalmente automatizada en el casino.

Fabian Grous expreso: “Bingo Quilmes es un excelente cliente nuestro a largo plazo que ha estado operando equipos de juego NOVOMATIC durante muchos años y estamos felices de intensificar aún más nuestra cooperación con esta nueva implementación del sistema myACP. La dirección tomó una excelente decisión al decidir utilizar también las nuevas funcionalidades de Covid. Proporcionan un valioso conjunto de herramientas para optimizar el tráfico en el piso, aumentar la seguridad de los

Implementación de myACP en Bingo Godel Quilmes.



invitados y mejorar el rendimiento del piso al ofrecer lo que los invitados realmente eligen jugar”.

Además, durante los últimos meses, Bingo Godel Quilmes agregó 38 unidades de PANTHERA™ Curve 1.43 con THUNDERCASH™ Link, 12 máquinas V.I.P. Lounge™ con mixes multijuegos de Impera-Line™ HD y otras 12 unidades con la última selección interactiva de juegos NOVO LINE™. Para optimizar aún más la comodidad del jugador, el operador también introdujo tres unidades de los cajeros automáticos NOVO Cash SlimChange en la sala.

Con más de 17 años de experiencia en Argentina, el sistema *myACP* está instalado actualmente en 29 casinos de la provincia de Salta, 17 locales en todo el Chaco y otros ocho en Misiones, nueve en Corrientes y uno en la provincia de Tucumán. También en Paraguay, *myACP* es el sistema de gestión de casinos preferido en los seis casinos más grandes del país.



La dirección tomó una excelente decisión al decidir utilizar también las nuevas funcionalidades de Covid.

*Fabian Grous,
el Director General de
NOVOMATIC Argentina
y Octavian de Argentina*

myACP keeps growing its footprint in Argentina

With more than 1,200 venues in 25 countries relying on the *myACP* casino management system, Octavian adds customer after customer to its ever growing base. Recent installations across Argentina are further proof of the excellent usability and reputation of this powerful set of tools.

Casinos del Litoral

Casinos del Litoral is the biggest operator in the North of Argentina, with 23 casinos in the provinces of Corrientes and Chaco. The venues are located in the region's major cities and comprise in total some 3,500 slots.

The casinos are very popular with players, offering state-of-the-art slots and live games as well as excellent hospitality service provided by adjacent casino restaurants and hotels. Casinos del Litoral range in the premium segment with regular events

and Poker tournaments for their players as well as modern player loyalty programmes and Responsible Gaming measures implemented according to the highest international standards. During the pandemic, the operator has introduced a comprehensive set of Covid-19 safeguarding measures in all venues to guarantee that infection risks are minimized within the premises and that guests can safely enjoy their game.

In order to further facilitate the internal processes and to implement a powerful casino management system, Casinos del Litoral have now introduced



NOVO Cash Slim Change.



The management made an excellent choice deciding to also use the new Covid functionalities.

*Fabian Grous,
Managing Director
NOVOMATIC Argentina
and Octavian de Argentina*

the *myACP* casino management system in an initial eight venues in the Corrientes province, comprising some 1,800 slots.

The team of Octavian de Argentina managed to implement the system during the casinos' normal closed hours between the early morning and noon. For example, at the Casino Central in the city of Corrientes 745 slots were connected to the *myACP* system in the six-hour window between 4am and 10am, when the doors opened again for the casino guests.

NOVOMATIC Argentina and Octavian de Argentina Managing Director Fabian Grous explains: "Such a tight time window for the installation of a casino management system is only possible through meticulous preparatory work and the close cooperation between our excellent teams at Casinos de Litoral and Octavian de Argentina."

The modules and functionalities implemented at Casinos de Litoral comprise the basic modules for accounting, controlling and progressives plus the player loyalty modules as well as a number of customized reports for the daily operation and to guarantee full compliance with the regulatory and tax requirements.

Bingo Godel Quilmes

Another *myACP* installation was recently implemented in the capital city of Buenos Aires at Bingo Godel Quilmes. When the casino reopened after the lockdown on December 15th, it was equipped with the complete functionalities of the *myACP* casino management system, including the new Covid-functionalities 'Disinfection Lock' and 'Neighbour Machine Lock' for a fully automated social distancing management on the casino floor.

Fabian Grous says: "Bingo Quilmes is an excellent long-term customer of ours who has been operating NOVOMATIC gaming equipment for many years and we are happy to further intensify our cooperation with this new implementation of the *myACP* system. The management made an excellent choice deciding to also use the new Covid functionalities. They provide a valuable set of tools to optimize the floor traffic, increase the safety for the guests and enhance the floor performance by offering what guests actually choose to play."

Furthermore, during the past months Bingo Godel Quilmes added 38 units of the PAN-THERA™ Curve 1.43 with the THUNDERCASH™ Link as well as 12 V.I.P. Lounge™ machines with Impera-Line™ HD multi-game mixes and another

12 units with the latest NOVO LINE™ Interactive selection of games. To further optimize the player convenience, the operator also introduced the three units of the NOVO Cash SlimChange self-service redemption machines on the gaming floor.

With more than 17 years of experience in Argentina, the *myACP* system is currently installed in 29 casinos in the province of Salta, 17 venues across Chaco as well as a further eight in Misiones, nine in Corrientes and one in the province of Tucuman. Also, in Paraguay *myACP* is the casino management system of choice in the country's six largest casinos. 



La instalación de *myACP* en Casinos de Litoral se realizó en el horario que normalmente se encuentra cerrado.



*my*ACP

CASINO MANAGEMENT SYSTEM



**ONE SYSTEM –
Unlimited Possibilities**

NOVOMATIC
Winning Technology

NOVOMATIC AG • Global Sales
+43 2252 606 220 • sales@novomatic.com
www.novomatic.com



Greentube gana una importante licitación por la provisión de una solución omni-channel a la Loterie Nationale Luxembourg

Greentube, la división interactiva de NOVOMATIC, ganó una licitación europea y pronto suministrará a la Lotería Nacional de Luxemburgo la solución omnicanal Greentube Plurius.

El contrato establece que Greentube pondrá a disposición de Loterie Nationale Luxembourg su solución Greentube Plurius, lo que permitirá a la lotería combinar sus operaciones de juego VLT land-based, en línea y móviles, fortaleciendo significativamente su oferta existente.

Greentube Plurius permite a los proveedores B2B, casinos y operadores VLT conectar sus terminales land-based a un sistema central y acceder a títulos de juegos alojados en un servidor en línea. Así, los operadores podrán lanzar juegos en sus operaciones online y land-based en simultáneo y los apostadores disfrutar de toda esta oferta desde una única cuenta. Además, esta tecnología ofrece depósitos

greentube

**Equipo Ejecutivo de
Greentube: Thomas Graf (CEO)
y Georg Gubo (COO).**

seguros y rápidos, promociones entre canales y seguimiento y protección de jugadores a través de funciones de Juego Responsable.

Gracias a los amplios esfuerzos dirigidos por el equipo de Greentube, la solución 360° se adapta fácilmente a mercados específicos, regulaciones y necesidades de los clientes. Asimismo, ofrece a los operadores acceso a herramientas de facturación e informes en tiempo real, incluidos datos financieros, estadísticas de juegos y uso de productos. La plena integración de Greentube Plurius con Loterie Nationale Luxembourg se completará a finales de este año.

Greentube fue seleccionado por el operador de lotería tras un extenso proceso de licitación pública en el cual compitió con empresas líderes en la industria del juego. El contrato con la Lotería Nacional de Luxemburgo tiene una duración de siete años con la opción de prorrogarlo por otros cinco.

El acuerdo es un testimonio de la calidad y la solidez de la tecnología de Greentube y refuerza el posicionamiento de la empresa como proveedor fiable para los sectores de lotería y juego. Greentube ya ofrece con éxito sus soluciones y productos a varios operadores de loterías nacionales en toda Europa, incluidos Austria, Grecia y Noruega, así como a la British Columbia Lottery Corporation en Canadá.

Georg Gubo, Director de Operaciones de Greentube, dijo: “Después de un extenso proceso de licitación, estamos encantados de recibir este importante contrato de Loterie Nationale Luxembourg. El contrato valida la competitividad de nuestra oferta y demuestra que somos un proveedor confiable para la industria. Nuestra tecnología Greentube Plurius se encuentra a la vanguardia de la innovación en juegos y estamos entusiasmados con la oportunidad de optimizar y fortalecer la oferta de Loterie Nationale Luxembourg”.



Greentube tiene una sólida reputación como proveedor de tecnología confiable y experimentada, con un historial de entrega de resultados ampliamente probado.

*Léon Losch,
CEO de Loterie Nationale Luxembourg*

Thomas Graf, CEO de Greentube .

Léon Losch, CEO de Loterie Nationale Luxembourg, dijo: “Nos complace contar con Greentube Plurius ya que es una solución que no solo responde a nuestras demandas inmediatas y métodos de juego responsable para todos los apostadores en línea y land-based, sino que además ofrece una alianza a largo plazo para responder a nuestras tan cambiantes necesidades. Greentube tiene una sólida reputación como proveedor de tecnología confiable y experimentada, con un historial de entrega de resultados ampliamente probado. Estamos complacidos de unir fuerzas”.



Greentube wins major tender to supply Luxembourg National Lottery with omni-channel solution

Greentube, the NOVOMATIC Interactive division, has won a highly competitive tender to supply the state-owned National Lottery in Luxembourg with its omni-channel solution, Greentube Plurius.

The contract will see Greentube provide its Greentube Plurius technology to Loterie Nationale Luxembourg, enabling the lottery to combine its land-based, online and mobile VLT gaming operations and significantly strengthen its existing offering.



With Greentube Plurius, B2B suppliers, casino and VLT operators can connect their land-based terminals to the core system and retrieve games that are then played on an online game server. Operators can launch games online and in land-based venues at the same time and Greentube

Plurius enables customers to play with one single account across the verticals. Safe and quick deposits, cross-channel promotions and player tracking and protection through responsible gaming features are all available.

Furthermore, the 360-degree solution can be easily adapted to certain markets, jurisdictions and customer needs, and offers operators access to real-time monitoring and accounting tools including financial data, game statistics and product usage.

The full integration with Loterie Nationale Luxembourg will be completed later this year.

Greentube was selected by the lottery operator following an extensive public procurement process in competition with leaders of the gaming industry. The contract is valid for seven years with the ability to extend the contract a further five years thereafter.

The agreement is testament to the quality and strength of Greentube's technology and reinforces the company's position as a trusted supplier to the lottery and gaming sectors. Greentube already successfully provides its solutions and products to several national lottery operators across Europe, including in Austria, Greece and Norway, as well as the British Columbia Lottery Corporation in Canada.

Georg Gubo, COO of Greentube, said: "After an extensive tender process we are delighted to be awarded this important contract from Loterie Nationale Luxembourg. The contract validates the competitiveness of our offering and demonstrates that we are a trusted supplier to the industry. Our Greentube Plurius technology is at the forefront of gaming innovation and we are excited about the opportunity to streamline and strengthen Loterie Nationale Luxembourg's offering."

Léon Losch, CEO of Loterie Nationale Luxembourg, said: "We are pleased to select Greentube Plurius as a solution that not only meets all of our immediate requirements and future-proofs Responsible Gambling methods for all players online and land based, but also provides a long-term partnership to support our evolving needs. Greentube has a strong reputation as a reliable and experienced technology provider with a proven track-record to deliver results and we are excited to join forces."



Greentube has a strong reputation as a reliable and experienced technology provider with a proven track-record to deliver results and we are excited to join forces.

*Léon Losch,
CEO of Loterie Nationale
Luxembourg*

**Georg Gubo,
COO de Greentube.**



DIAMOND LINK™

MIGHTY EMPEROR

GRAND JACKPOT

1 250 235

MINOR

50 000

MAJOR

950 706

MINI

10 000



RELEASE DATE 22.06.2021

greentube
HOME OF GAMES

sales@greentube.com // www.greentube.com

EURO 2020 de UEFA – Las finales se convertirán en el gran evento deportivo en vivo y lo más destacado en apuestas

La ronda final del Campeonato Europeo de Fútbol 2020 de UEFA promete ser el evento más importante en el ámbito deportivo y de las apuestas. Mientras las sedes se preparan para los próximos partidos con los complejos protocolos de admisión, aumenta la emoción entre los proveedores de apuestas deportivas. ADMIRAL Sportwetten está listo para ofrecer la mejor selección de apuestas y las probabilidades más atractivas para todos los entusiastas de las apuestas deportivas.



**Es probable que la
EURO 2020 rompa
todos los récords.**

*Felipe Ludeña,
Director General de
ADMIRAL Sportwetten GmbH*

Originalmente, el aniversario del campeonato europeo de fútbol UEFA EURO 2020 tendría lugar en el año del 60° aniversario, es decir, 2020. Sin embargo, debido a la pandemia de Covid-19, la UEFA tuvo que tomar la decisión de posponer las finales por un año. El inicio de este gran evento futbolístico tendrá lugar el 11 de junio de 2021 en el Estadio Olímpico de Roma con el partido entre Turquía e Italia.

Los demás partidos se llevarán a cabo en diez ciudades europeas. Si bien originalmente se planearon 12, Bilbao y Dublín fueron canceladas por la UEFA a mediados de abril, por lo que Ámsterdam, Bakú, Budapest, Bucarest, Copenhague, Glasgow, Londres, Múnich, Roma y San Petersburgo son las ciudades confirmadas. Las dos semifinales del 6 y 7 de julio, así como la final del 11 de julio, se jugarán finalmente en el Estadio de Wembley de Londres. De manera que solo en las ciudades mencionadas se realizarán partidos y es probable que admitan

al menos una capacidad mínima de espectadores. Esto garantizará una atmósfera de estadio en vivo, muy positivo para los jugadores y entusiastas, ya que han sido muchos los partidos sin público.

Finlandia y Macedonia del Norte disputarán por primera vez un Campeonato Europeo. Portugal defenderá su título de campeón, en tanto que Inglaterra, Bélgica y Francia se encuentran entre los favoritos. Austria, por su lado, es la selección con las probabilidades más altas.

Los proveedores de apuestas deportivas también se están preparando para un gran evento. 51 partidos en 30 jornadas con 24 equipos nacionales competirán por el título del campeonato europeo. ADMIRAL Sportwetten es el número 1 indiscutido del sector de agencias y apuestas online en su mercado interno de Austria. ADMIRAL también tiene presencia en muchos otros países europeos con una excelente oferta de apuestas deportivas,



Los equipos del Campeonato Europeo:

Group A: Italia, Suiza, Turquía, Gales

Group B: Bélgica, Rusia, Dinamarca, Finlandia

Group C: Países Bajos, Ucrania, Austria, Macedonia del Norte

Group D: Inglaterra, Croacia, República Checa, Escocia

Group E: España, Polonia, Suecia, Eslovaquia

Group F: Alemania, Francia, Portugal, Hungría



como por ejemplo en Serbia, Italia, España y Rumania con sucursales y oferta en línea, y en Reino Unido, Letonia y Alemania con presencia online únicamente.

La oferta de apuestas deportivas de ADMIRAL brinda, en las jurisdicciones habilitadas, una amplia variedad de opciones y deportes con la ventaja que sugiere un enfoque multicanal. Para la EURO 2020, además de las apuestas especiales habituales, se planean numerosas promociones en los distintos países: desde atractivas bonificaciones para nuevos clientes hasta sorteos especiales. Habrá también más de 100 opciones de apuesta con alrededor de 500 resultados posibles para cada uno de los 51 partidos de la EURO y una amplia variedad de categorías como Ganador del Torneo, Goleador, Mejor Jugador y muchos más.

Felipe Ludeña, Director General de ADMIRAL Sportwetten GmbH, explica: “Los grandes eventos

como este, donde toda la acción se concentra en un período de tiempo muy limitado y tanto los equipos como los sistemas se ponen a prueba hasta el límite, son la prueba definitiva para todo proveedor de apuestas deportivas. Esto también es una oportunidad importante para atraer nuevos clientes y en este sentido todos los proveedores realizan un importante esfuerzo en términos de marketing. Es probable que la EURO 2020 rompa todos los récords, ya que aquí en Europa estamos comenzando, lentamente, a ver la luz al final del túnel de la pandemia, y la gente espera con mucho entusiasmo disfrutar del fútbol y la emoción de las apuestas sin preocupaciones”.

A propósito, el balón oficial de este Campeonato Europeo se llama ‘Uniforia’, un neologismo de ‘unidad’ y ‘euforia’.





UEFA EURO 2020 – Summer 2021 finals to become major live sports event and betting highlight

The 2020 UEFA European Football Championship finals promises to be THE major sports and betting event. While the venues are preparing for the upcoming live matches and necessary complex entry protocols, the excitement is also rising among sports betting providers. ADMIRAL Sportwetten are ready to offer the best selection of bets and attractive odds for all sports betting enthusiasts.



EURO 2020 is likely to break all records.

*Felipe Ludeña,
Managing Director ADMIRAL
Sportwetten GmbH*

The jubilee edition of the European Football Championship, UEFA EURO 2020, was originally scheduled to take place in the year of the tournament's 60th anniversary, 2020. Due to the Covid-19 pandemic, last year the UEFA had to take the decision to postpone the finals by one year. The kick-off for this major football event will now take place on 11 June 2021 at the Stadio Olimpico in Rome with the match between Turkey and Italy.

The other matches will for the first time take place in ten host cities across Europe. Originally, 12 were planned – Bilbao and Dublin, however, were revised by the UEFA in mid-April. The remaining host cities are Amsterdam, Baku, Budapest,

Bucharest, Glasgow, Copenhagen, London, Munich, Rome and St Petersburg. The two semi-finals on 6 and 7 July and the final on 11 July will be played at the London Wembley Stadium. Thus only those cities will now host matches that are likely to admit at least limited spectator capacity. This guarantees a real live stadium atmosphere for this major tournament – a big asset for fans and for players, as there have already been too many ghost matches recently.

Finland and Northern Macedonia will be first-time finalists in a European Championship. The defending champion is the team from Portugal while England, Belgium and France are

The European Championship groups at a glance:

Group A: Italy, Switzerland, Turkey, Wales

Group B: Belgium, Russia, Denmark, Finland

Group C: Netherlands, Ukraine, Austria, North Macedonia

Group D: England, Croatia, Czech Republic, Scotland

Group E: Spain, Poland, Sweden, Slovakia

Group F: Germany, France, Portugal, Hungary



considered favourites in the run-up to the tournament. Austria, on the other hand, is currently dealt with maximum odds.

Also the sports betting providers and bookmakers are gearing up for a major event. 51 games on 30 match days with 24 national teams competing for the European Championship title. ADMIRAL Sportwetten is the undisputed number 1 in the branch and online betting business in its home market of Austria. ADMIRAL is also represented in numerous other European countries with an excellent sports betting offer, for example in Serbia, Italy, Spain and Romania with branches and online offers, and in the United Kingdom, Latvia and Germany with an online offer only.

The ADMIRAL sports betting offer stands for a most comprehensive offering with every possible market, highly competitive prices and the unique advantage of a multichannel approach in those jurisdictions where the required licence is in place. For the EURO 2020, in addition to the usual special bets, numerous promotions are planned in the different countries – from attractive bonuses for new customers to special raffles. For each of the 51 matches, more than 100 markets with around 500 outcomes will be offered - plus a huge selection of outrights, such as Winner, Top Goal Scorer, Best Player and many more.

Felipe Ludeña, Managing Director ADMIRAL Sportwetten GmbH, explains: “Major events like this, where all the action is concentrated within in a very limited period of time and systems as well as teams are being tested to their limits, are the ultimate touchstone for any sports betting operator. It is also an important opportunity to attract new customers, and all providers are investing a correspondingly high marketing effort. EURO 2020 is likely to break all records, as here in Europe, we are slowly starting to see the light at the end of the tunnel of the pandemic and people are very much

looking forward to spending some time enjoying carefree football thrills and betting excitement.”

Incidentally, the official match ball of this European Championship is called ‘Uniforia’ – a neologism of ‘unity’ and ‘euphoria’.



© Adidas

ADMIRAL

200€
NEUKUNDENBONUS

Jetzt online
registrieren!



SPIELERSPERRDATEI – WIR HABEN DIE PASSENDEN LÖSUNGEN

Das bundesweite Spielersperrsystem kommt. Mit den Produkten von **LÖWEN ENTERTAINMENT** sind Sie hierfür ideal aufgestellt. Das **NOVO Freischaltterminal** mit der Vernetzungssoftware **CASINONET** ermöglicht Altersprüfung, Sperrabfrage und Freischaltung in einem Vorgang. Schnell, komfortabel und sicher! Erfahren Sie jetzt mehr über diese smarten Lösungen zum Datenabgleich und zur Entlastung Ihres Personals – bei Ihrem LÖWEN-Vertriebsberater.





Casinonet

Wir unterstützen



Más rápido, más cómodo y más seguro

Con el nuevo tratado alemán habrá, por primera vez, una lista de autoexclusión de jugadores de carácter nacional. En esta entrevista con Arthur Stelter, Director de Gestión de Productos de LÖWEN ENTERTAINMENT le brindamos toda la información acerca de sus efectos en las operaciones AWP alemanas y los productos de LÖWEN ENTERTAINMENT.



THE WORLD OF GAMING: ¿Qué significa una lista de autoexclusión nacional para los operadores AWP?

Arthur Stelter: En el futuro, al ingresar a cualquier sala de juego de Alemania y antes de comenzar una sesión de juego, cada invitado deberá verificar que no exista ninguna entrada coincidente con su identidad en el sistema de autoexclusión central llamado OASIS. Hasta ahora, solo unos pocos estados alemanes contaban con una lista blanca de apostadores para juegos AWP. Esta situación es nueva para la gran mayoría de los operadores y su staff.

TWOG: ¿Cómo funciona la verificación de la lista blanca en la práctica?

Arthur Stelter,
Jefe de Gestión de Producto en
LÖWEN ENTERTAINMENT.



AS: Eso depende de la situación: el staff puede ingresar manualmente todos los datos del huésped en un formulario web proporcionado por OASIS y así verificar si hay una entrada coincidente en la lista de autoexclusión. Por supuesto, este proceso es propenso a errores, ya que puede ocurrir fácilmente que una letra se ingrese incorrectamente. Más rápido, más cómodo y, sobre todo, más seguro son nuestras soluciones de productos LÖWEN que procesan la consulta de forma automática.

TWOG: ¿Cómo son?

AS: En LÖWEN ENTERTAINMENT, ofrecemos tres soluciones ajustadas para comparar listas blancas. Todas ellas integradas con el software CASINONET. La primera consta de CASINONET y un lector de documentos que se conecta a la terminal local a través de tecnología USB. El lector de documentos registra los datos de identificación del huésped y automáticamente se realiza la verificación con la lista blanca a través de CASINONET. La segunda solución comprende una terminal de activación NOVO más CASINONET. Esta opción, permite la activación del dispositivo y la verificación de la lista en un solo producto. El personal de servicio verifica la tarjeta de identificación del huésped. Luego, se pasa la tarjeta por el lector de documentos de la terminal. En unos segundos, se procesa la comparación automática con la lista de autoexclusión a través de la red. Si no aparece en la lista negra, el apostador podrá activar la máquina de juego directamente. Estas son nuestras soluciones para el segmento arcade.

TWOG: ¿Y para el sector Pub?

AS: Para la verificación de la lista blanca en el sector pub, ofrecemos nuestra Terminal de Activación NOVO Gastro en combinación con CASINONET –opción actualmente disponible solo en nuestra modalidad FAIR PAY. La terminal de activación NOVO Gastro cuenta con un lector de documentos y CASINONET UPLINK integrados. El proceso funciona como en las instalaciones arcade: se verifica la identificación, se desliza por el lector

de documentos, oportunamente se desbloquea la máquina y listo para iniciar la sesión de juego. La terminal se encarga de la verificación de la lista blanca automáticamente. Además, la Terminal de Activación NOVO Gastro cuenta con dos funcionalidades especiales que pueden ser activadas por el personal de servicio si es necesario: Si los datos de identificación del huésped no se pueden leer automáticamente, la Terminal de Activación NOVO Gastro ofrece la posibilidad de ingresar los datos de manera manual. Asimismo, permite ingresar directamente solicitudes de autoexclusión en la terminal.

TWOG: ¿Por qué los operadores deberían elegir los productos LÖWEN ENTERTAINMENT?

AS: Nuestras soluciones para la verificación de la lista blanca se basan en productos reconocidos y probados. Nuestro objetivo es implementar el nuevo Tratado Estatal de Juego de la manera más sencilla posible; Y Lo hemos conseguido: la verificación de la edad, la comprobación de la lista blanca y la activación concuerdan perfectamente con nuestras soluciones. Esto significa que no existe una diferencia notable para el cliente. Aquellos que ya utilizan nuestras soluciones no tendrán problemas con la transición. Nuestros productos, especialmente la red CASINONET, ofrecen numerosas ventajas además de la comprobación de la lista negra.

TWOG: ¿Por ejemplo?

AS: CASINONET y sus funcionalidades alivian la carga de implementar los requerimientos

Mi recomendación es preparar todo para la conexión a OASIS lo antes posible.

Arthur Stelter, Director
de Gestión de Productos de
LÖWEN ENTERTAINMENT

oficiales. CASINONET gestiona de forma totalmente automática no solo la comprobación de la lista blanca, sino también otros procesos que requerirían mucho tiempo de forma manual, por ejemplo, copia de seguridad y validación de datos fiscales. Además, cuenta con otras funcionalidades como el análisis del rendimiento del parque de máquinas o la gestión y monitorización de los ajustes de la máquina. Con CASINONET, los operadores ahorran tiempo y costos y desde luego cuentan con máquinas de juego que rinden a la perfección en sus salas.

TWOG: Una última pregunta: ¿Cuál es su consejo para los operadores con respecto a la verificación de la lista blanca?

AS: Mi recomendación es preparar todo para la conexión a OASIS lo antes posible. Los operadores deberían buscar información sobre las opciones y productos disponibles, crear la infraestructura necesaria y capacitar a su personal para facilitar una transición sin problemas. ¡Por supuesto, estaremos encantados de apoyarlos y asesorarlos en este proceso!

Obtenga más información
sobre la lista de autoexclusión
de jugadores y las soluciones
de productos de LÖWEN
ENTERTAINMENT en la feria digital
en www.loewen.de/hausmesse





Faster, more comfortable, safer

With the new German state treaty on gaming, there will for the first time be a nationwide, cross-channel player self-exclusion list. Learn more about the effects on the German AWP operations and LÖWEN ENTERTAINMENT'S product solutions – in an interview with Arthur Stelter, Head of Product Management at LÖWEN ENTERTAINMENT.

THE WORLD OF GAMING: What does the nationwide self-exclusion list mean for AWP operators?

Arthur Stelter: In the future, upon entering any German gaming venue and before any gaming session can commence, every guest must be checked to see if there is a matching entry in the central player self-exclusion system called OASIS. Up to now, only a few German states had state-wide player whitelist for AWP gaming. For most operators as well as the staff on site, this topic is therefore completely new.

TWOG: How does the whitelist check work in practice?

AS: That depends on the situation: The service staff can manually enter all the guest's data into a web form provided by OASIS and thus check whether there is a matching entry in the self-exclusion list. This process is of course prone



to errors, as it may easily occur that a letter is entered incorrectly. Faster, more convenient and, above all, more secure are our LÖWEN product solutions that process the query automatically.

TWOG: What are these?

AS: At LÖWEN ENTERTAINMENT, we offer three lean solutions for whitelist matching. Their common basis is an integration with the CASINONET software. Solution 1 consists of CASINONET and a document reader which is connected to the local terminal on site at the branch via USB. The document reader records the necessary identification data of the guest and the check with the player whitelist is then carried out automatically via CASINONET. Solution 2 comprises the NOVO activation terminal plus CASINONET. In this setup you get the device activation and the blacklist check within one product. The service staff checks the guest's ID card. Afterwards, the card is simply swiped through the document

reader of the terminal. Within seconds, the automatic comparison with the self-exclusion list is processed via the network. If there is no blacklisting, the guest can proceed to activate the gaming machine directly at the terminal. These are our solutions for the arcade segment.

TWOG: *And in the pub segment?*

AS: For the whitelist check in the pub segment, we offer our NOVO Gastro Activation Terminal in combination with CASINONET. This is currently exclusively available at attractive conditions in our FAIR PAY offer. A document reader and the CASINONET UPLINK are already integrated in the NOVO Gastro Activation Terminal. The process works like in the arcade: ID check, swipe it through the document reader, unlock the machine, play. The terminal takes care of the whitelist check automatically. In addition, the NOVO Gastro Activation Terminal has two special features that can be activated by the service staff if required: If the guest's ID data cannot be read automatically, the NOVO Gastro Activation Terminal offers the possibility of a manual blocking query. In addition, future player self-exclusion requests can be entered directly at the terminal together with the guest.

TWOG: *Why should operators choose LÖWEN ENTERTAINMENT products?*

AS: Our solutions for the whitelist check build on well-known and proven products. Our goal was to implement the new requirement of the State Gambling Treaty as uncomplicatedly as possible. We have succeeded in doing so: Age verification, whitelist check and activation go hand in hand in our product solutions. This means that there is no noticeable difference for the customer. Those who already use our solutions will have no problems with the transition. Our products, especially the CASINONET network, offer numerous advantages over and above the blacklist check.

TWOG: *For example?*

AS: CASINONET has many features that already relieve operators of the burden of implementing official requirements. Not only the whitelist check, but also other processes that would be very time-consuming manually, are handled fully automatically by CASINONET – for example, the retrieval, backup and validation of fiscal data. In addition, there are functionalities such as the performance analysis of the machine park or the management and monitoring of machine settings. With CASINONET, operators save time as well as costs and certainly have gaming machines that perform well at their respective locations.

TWOG: *One final question: What is your advice to operators with regard to the whitelist check?*

My recommendation would be to prepare for the connection to OASIS as early as possible.

Arthur Stelter,
Head of Product Management
at LÖWEN ENTERTAINMENT

AS: My recommendation would be to prepare for the connection to OASIS as early as possible. Operators should seek information about the different possibilities and corresponding product solutions, create the necessary infrastructure and train their staff to facilitate a smooth transition. Of course, we will be happy to support and advise them in this process!



You can find out more about the player self-exclusion list and the product solutions from LÖWEN ENTERTAINMENT at the Digital In-House Tradeshow at www.loewen.de/hausmesse.



NOVOMATIC incorpora una nueva Estructura de Ventas y Producción

NOVOMATIC continuó el programa de transformación que había iniciado el año anterior a través de la reestructuración de los departamentos de Producción y Ventas. Todas las unidades de ventas se agruparon bajo la dirección de Jakob Rothwangl, y el área de producción -ahora centralizada- se dispuso bajo la dirección de Walter Eschbacher. El objetivo es aumentar la eficiencia y ampliar el potencial de sinergia.



Estamos aprovechando esta pandemia para mejorar los procesos internos y reestructurar los departamentos de producción y ventas en el marco del proceso de transformación iniciado el año anterior.

*Ryszard Presch,
miembro de la Junta Ejecutiva
de NOVOMATIC*

**Jakob Rothwangl,
Vicepresidente de Ventas
Globales de NOVOMATIC AG.**



Ryszard Presch, miembro de la Junta Ejecutiva de NOVOMATIC, señaló: “Estamos aprovechando esta pandemia para mejorar los procesos internos y reestructurar los departamentos de producción y ventas en el marco del proceso de transformación iniciado el año anterior. Estamos orgullosos de que Jakob Rothwangl y Walter Eschbacher, dos directores de larga trayectoria y experiencia, se hagan cargo de la gestión de estas dos áreas tan importantes; y seguros que podrán garantizar continuidad y eficiencia”.

El Departamento Global Sales se centra en la adquisición de nuevos clientes y en el incremento de las actividades de networking internacionales; asimismo, procurará mejorar la ya excelente atención brindada a los clientes internos y externos. El Departamento Production & Logistics integra por primera vez las áreas de producción, compras, logística y fabricación customizada para los segmentos de electrónica, ebanistería, impresión y fabricación de plásticos, permitiendo así procesos más rápidos y eficientes.

Jakob Rothwangl, VP Global Sales de NOVOMATIC AG: “Agradezco este desafío y la confianza que han depositado en mí para reorganizar y optimizar las ventas de todo el grupo. El objetivo principal es maximizar la satisfacción del cliente mediante el desarrollo y la venta de productos y servicios de alta calidad adaptados a las necesidades de nuestros clientes y sus mercados”.

Walter Eschbacher, Director Production & Logistics de NOVOMATIC AG: “La nueva división Production & Logistics, agrupará las áreas esenciales interrelacionadas procurando lograr una reacción aún más rápida a los tan cambiantes requisitos del mercado. El enfoque de mi labor es diseñar nuevos procesos de producción e identificar sinergias potenciales capaces de acortar los tiempos de entrega y así asegurar la competitividad de la empresa y centros de producción en Austria”.

Jakob Rothwangl dejó el sector bancario para unirse a NOVOMATIC AG en 2008. Trabajó para NOVOMATIC en los EE. UU. donde, junto a los expertos de la industria, Jens Halle y Rick Meitzler – hoy CEO de NOVOMATIC Americas – desarrolló el plan de ventas que dio inicio a las actividades comerciales del Grupo en dicho mercado. Como director ejecutivo de NOVOMATIC Lottery Solutions GmbH, Rothwangl también se involucró en la implementación de un programa de reestructuración integral dentro de esa compañía. En 2019, regresó a la sede de NOVOMATIC donde, entre otras cosas, se desempeñó como director ejecutivo de una subsidiaria y dirigió una amplia variedad de proyectos internacionales.

Walter Eschbacher se unió a NOVOMATIC en 2012 donde se desempeña como responsable de los Departamentos de Compras, Logística, Depósito e IMS. A lo largo de su gestión, todos estos departamentos modernizaron sus procesos. Asimismo, la implementación de IMS incremento la sinergia entre gestión de calidad, medio ambiente y seguridad ocupacional. Eschbacher, también fue responsable de implementar e introducir las certificaciones ISO con grandes resultados en términos de calidad, medio ambiente y seguridad ocupacional, lo que llevó a una reducción significativa de los accidentes laborales en Gumpoldskirchen y otras oficinas. Antes de unirse a NOVOMATIC, gestionó reconocidas corporaciones austriacas, incluyendo Liebherr Austria Holding y ENGEL Austria GmbH. 



LUCKY TWIST™

LINK

money Ki Neko



DYNAMITE DRAGON

Two Asian progressive titles that thrill players, each with its own explosive LUCKY TWIST™ for the Link.

NOVOMATIC
Winning Technology

NOVOMATIC AG • Global Sales
+43 2252 606 220 • sales@novomatic.com
www.novomatic.com

NOVOMATIC implements new sales and production structure

NOVOMATIC continued the transformation begun last year by restructuring the Sales and Production Departments. All sales units are now bundled under Jakob Rothwangl's management, and the entire Production Department is centrally managed by Walter Eschbacher. The focus is on increasing efficiency and amplifying synergy potential.



We are using this pandemic to improve internal processes, and are restructuring the Production and Sales Departments as part of the transformation process we began last year.

*Ryszard Presch,
NOVOMATIC Executive
Board Member*

NOVOMATIC Executive Board Member Ryszard Presch underscored the decision: "We are using this pandemic to improve internal processes, and are restructuring the Production and Sales Departments as part of the transformation process we began last year. We are pleased to have Jakob Rothwangl and Walter Eschbacher, both experienced, long-term managers at NOVOMATIC, take over leadership in these important segments, and are certain their work will guarantee continuity and efficiency."

The Global Sales Department will focus on new customer acquisition and increasing international networking activities, while also improving upon the already excellent customer care for existing internal and external customers. The Production and Logistics Department will, for the first time, consolidate the Production, Purchasing, Logistics, and Custom Manufacture Departments for the electronics, joinery, printing, and plastics manufacturing segments, allowing for faster, more efficient processes.

Jakob Rothwangl, VP Global Sales NOVOMATIC AG said: "I would like to say thank you for this wonderful new challenge and for the trust placed in me as I accept this opportunity to reorganize and optimize Group Sales. The top priority is to maximize customer satisfaction by developing and selling high-quality products and services perfectly matched to the needs of our customers and their markets."

Walter Eschbacher, Director Production & Logistics NOVOMATIC AG said: "The new Production & Logistics Department consolidates closely connected segments into a single department in order to react even more quickly to changing market requirements. My focus will be on establishing new production processes and making use of synergy potentials in order to shorten delivery times and therefore guarantee that the company and its Austrian production locations remain competitive."

Jakob Rothwangl left the banking sector to join the NOVOMATIC AG Group in 2008. He worked for NOVOMATIC in the USA where, together with experienced industry managers Jens Halle and Rick Meitzler, now CEO of NOVOMATIC Americas, he helped to set up the sales organization as part of market entry in the Americas. As the Managing Director of NOVOMATIC Lottery Solutions GmbH, Rothwangl was also heavily involved in implementation of a comprehensive restructuring program within that company. In 2019, he returned to NOVOMATIC's headquarters where, among other things, he serves as Managing Director of a subsidiary and leads a variety of international projects.

Walter Eschbacher joined NOVOMATIC in 2012, and, as an authorized signatory, is responsible for the Procurement, Logistics, Warehousing, and IMS Departments. The Procurement Department and warehouse logistics processes were modernized under his leadership. In addition, the introduction of an IMS within the company led to an increase in material synergies between quality, environmental, and occupational safety management. The successful implementation or introduction of ISO certifications for quality, environment, and occupational safety, leading to a significant reduction in accidents at work at Gumpoldskirchen and other locations, was achieved under his leadership. Before joining NOVOMATIC, Eschbacher was a successful manager for well-known Austrian corporations, including Liebherr Austria Holding and ENGEL Austria GmbH.



**Walter Eschbacher,
Director de Producción y
Logística de NOVOMATIC AG.**



PATIR[®]
CASINO SEATING



Introducing
THE STELLA SERIES

www.patir.de | info@patir.de

Junta General Ordinaria Anual de Vienna Economic Forum

Cumplimentado amplias medidas de seguridad, la Junta General Ordinaria Anual de Vienna Economic Forum (VEF) tuvo lugar el 8 de marzo, en la sede central de NOVOMATIC en Gumpoldskirchen, Austria.



Organizar la Junta General Ordinaria bajo estrictas normas sanitarias para garantizar la seguridad de todos los huéspedes y colaboradores, fue un asunto de máximo interés para mí.

*Ryszard Presch,
el anfitrión y
Vicepresidente de VEF*

Los miembros de Vienna Economic Forum asistieron a la Junta General Ordinaria Anual el pasado 8 de marzo. La sede central del Grupo NOVOMATIC auspició como punto de encuentro y la invitación fue cursada por el reciente vicepresidente de VEF y miembro de la junta directiva de NOVOMATIC AG, Ryszard Presch.

Con la seguridad como prioridad máxima, los invitados recibieron un extenso catálogo de medidas de protección que iban mucho más allá de los requisitos oficiales. Asimismo y en una labor conjunta con el médico de la empresa, el Dr. Gerhard Schörg, todos los participantes se sometieron a pruebas rápidas y voluntarias de Covid; y se proporcionaron dispensadores de desinfección y máscaras FFP2. También se prestó especial atención al cumplimiento del distanciamiento social.

El presidente de VEF, DI Peter Umundum, miembro de la junta directiva de Österreichische Post AG, inició la reunión dando la bienvenida a los miembros presentes y dirigió la agenda de acuerdo con los estatutos.

En la recopilación de las actividades realizadas por la entidad VEF a lo largo de 2020, la Secretaria General, Embajadora (retirada) Dra. Elena Kirtcheva enfatizó el exitoso desarrollo de Vienna Economic Forum a pesar de las tan inusuales y desafiantes condiciones del año. Con respecto a 2021, anunció como tema clave la planificación del calendario anual de VEF con el objeto de continuar organizando las Vienna Economic Talks en formato híbrido convocando a representantes de la política y corporaciones regionales vinculadas al plan económico y de inversión de los Balcanes Occidentales.

El anfitrión y Vicepresidente de VEF, Ryszard Presch, dijo: “Organizar la Junta General Ordinaria bajo estrictas normas sanitarias para garantizar la seguridad de todos los huéspedes y colaboradores, fue un asunto de máximo interés para mí. Vienna Economic Forum es una red importante para la promoción de la cooperación económica en Europa Central, Meridional y Sudoriental, región que es una de las más fuertes en términos de facturación para NOVOMATIC.”



Annual general meeting of the Vienna Economic Forum

In compliance with extensive safeguarding measures, the annual general meeting of the Vienna Economic Forum (VEF) took place on 8 March at the NOVOMATIC headquarters in Gumpoldskirchen, Austria.

At the invitation of the host, newly elected VEF Vice President and Executive Board member of NOVOMATIC AG, Ryszard Presch, the members of VEF attended the annual general meeting at the NOVOMATIC AG Group headquarters on 8 March.

Safety was the top priority – with an extensive catalogue of safeguarding measures that went far beyond the official requirements. In coordination with the company physician Dr. Gerhard Schörg, all internal and external participants were subjected to voluntary Covid rapid tests, disinfection dispensers and FFP2 masks were provided and meticulous attention was paid to compliance with safety distances.

Eventually, VEF President Peter Umundum, Member of the Board of Österreichische Post AG, opened the meeting by welcoming the members present and led through the agenda in accordance with the statutes.

In her review of VEF activities during 2020, Secretary General Ambassador (ret.) Dr. Elena Kirtcheva emphasised the successful development of the Vienna Economic Forum despite the year's unusual and very challenging conditions. With regard to the year 2021, she announced as a key

topic of the VEF's annual planning the endeavour to continue to organise Vienna Economic Talks in a hybrid format with high-ranking representatives of regional politics and business in connection with the economic and investment plan for the Western Balkans.

The host and Vice-President of the VEF, Ryszard Presch, said: "Hosting the VEF's ordinary General Meeting in strict accordance to maximum safety for all our guests and staff was a matter of great personal concern to me. The Vienna Economic Forum is an important network for the promotion of economic cooperation in Central, Southern and South-Eastern Europe, a region that is one of the strongest in terms of turnover for NOVOMATIC."



Hosting the VEF's ordinary General Meeting in strict accordance to maximum safety for all our guests and staff was a matter of great personal concern to me.

*Ryszard Presch,
host and Vice-President
of the VEF*





30 años de servicio en la industria Rumana

Valentin-Adrian Georgescu, CEO de NOVOMATIC Romania recibió recientemente un premio especial por los '30 Años de Servicio en la Industria del Juego Rumana'.

En 2020, NOVOMATIC Romania celebró 30 años de actividad comercial, durante los cuales logró ampliar su base y posicionarse como líder del mercado en la industria del juego. Además de ser reconocido como 'Fabricante del Año 2020', obtuvo un premio especial por sus '30 Años de Servicio en la Industria del Juego Rumana' entregado por Casino Life & Business Magazine al CEO de NOVOMATIC Romania Valentin-Adrian Georgescu en diciembre de 2020.

Valentin-Adrian Georgescu, director ejecutivo de NOVOMATIC Romania, sentó las bases de esta exitosa empresa en 1990 e introdujo la marca internacional de juego ADMIRAL en el mercado rumano. Año tras año, ha logrado expandir la red de operaciones B2C ADMIRAL en todo el país y hoy, funcionan como un gran escaparate a nivel

NOVOMATIC
ROMANIA

nacional que permite promover los equipos de juego entre los operadores. También como distribuidor B2B, la empresa es reconocida y apreciada por los profesionales en el campo, impulsando tendencias tecnológicas y ofreciendo una calidad impecable en productos y servicios.

“En los años 90, fuimos la primera empresa en introducir con éxito una marca de operaciones de juego internacional en Rumania: ADMIRAL. El Know-how, el soporte y la experiencia de NOVOMATIC han dado cuenta de su valía, ya que lideramos el sector desde hace años. Hasta el momento, hemos desarrollado operaciones en todos los segmentos de la industria; como proveedor de slots, apuestas deportivas, VLT, juegos en línea, procesamiento de pagos, servicio, post service, repuestos, etc. También operamos aproximadamente

5.900 VLTs en asociación con la Lotería Nacional de Rumanía e implementamos tecnología NOVOMATIC en más de 75 salas de juego ADMIRAL y en aproximadamente 400 agencias de apuestas deportivas TIP & CASH que reúnen más de 700 terminales de apuestas. En total, gestionamos alrededor de 10.200 equipos de juego por mes”, dijo Valentin-Adrian Georgescu.

La historia se hace con hechos y gente dedicada. Entre otros méritos, Georgescu logró formar un equipo de profesionales, expertos comprometidos y altamente calificados, algunos de los cuales llevan en la empresa más de 15 años. Bajo su dirección, NOVOMATIC Romania ha alcanzado importantes logros a lo largo del tiempo, se ha enfrentado a diversos desafíos de los que ha salido airoso logrando liderar el mercado y ganar la confianza y notoriedad de los clientes durante tres décadas.

A lo largo de los años, NOVOMATIC Romania ha participado activamente en proyectos de larga data apoyando a las autoridades en la lucha contra la falsificación y la infracción de los derechos de propiedad intelectual en el ámbito del juego. También, fue la primera empresa en introducir el concepto de Juego Responsable en Rumanía en 2010, un proyecto que luego asumió ROMSLOT y se extendió a toda la industria. Dicha iniciativa es uno de los pocos programas nacionales dedicados a personas que enfrentan problemas de adicción y el único que les ofrece ayuda real. El ex presidente de ROMSLOT, Valentin-Adrian Georgescu continúa su actividad dentro de la asociación como miembro de la junta.

Mirando hacia atrás, fueron 30 años emocionantes llenos de proyectos, éxitos, desafíos y experiencias, pero también 30 años que pasaron increíblemente rápido.

*Valentin-Adrian Georgescu,
CEO de NOVOMATIC
Romania*

“Es una enorme satisfacción ver el progreso de las marcas NOVOMATIC, ADMIRAL y TIP & CASH en Rumanía”, dice Valentin-Adrian Georgescu. “Mi pasión por la industria me ha guiado a tomar buenas decisiones, aprender constantemente y formar un equipo confiable con el que puedo hacer posibles todas estas cosas. Estoy convencido de que nuestras marcas seguirán desarrollándose en la dirección correcta. Mirando hacia atrás, fueron 30 años emocionantes llenos de proyectos, éxitos, desafíos y experiencias, pero también 30 años que pasaron increíblemente rápido”, reflexiona sobre lo que se ha logrado en una industria particular que se caracteriza por enfrentar desafíos a cada paso.



30 Years of activity in the Romanian gaming industry

Valentin-Adrian Georgescu, CEO of NOVOMATIC Romania received a special award for '30 Years of Activity in the Gaming Industry in Romania'

In 2020, NOVOMATIC Romania celebrated 30 years of business activity, while it maintained and further strengthened its position as market leader in the gaming industry. Along with the award for the 'Producer of the Year 2020', the company proudly added another trophy to its list: the special award for '30 Years of Activity in the Romanian Gaming Industry', granted in December 2020 by the Casino Life & Business Magazine to Valentin-Adrian Georgescu, CEO of NOVOMATIC Romania.

Valentin-Adrian Georgescu, CEO of NOVOMATIC Romania, has laid the foundations of a successful company since 1990, and introduced the international gaming brand ADMIRAL to the Romanian market. Year after year, he has managed to expand the network of B2C operations across the country, with ADMIRAL now considered a huge nationwide showroom, helping to promote gaming equipment to operators. Also as a B2B distributor, the company is recognized and appreciated by professionals in the field, driving technology trends and offering impeccable quality of products and services.

"In the 90's with ADMIRAL, we were the first company to introduce a successful international gaming operations brand in Romania. NOVOMATIC's know-how, support and experience have had their say, being leaders in this sector for years. So far, we have developed operations in all segments of the industry, as a provider of slot-machine equipment, sports betting, VLTs, online games, payment processing, service, post service, spare parts, etc. We also operate approximately 5,900 VLTs in partnership with the Romanian National Lottery. We operate NOVOMATIC gaming technology in more than 75 ADMIRAL gaming venues and in about 400 TIP & CASH sports betting shops comprising over 700 betting terminals. In total, we manage some 10,200 units of gaming equipment per month," said Valentin-Adrian Georgescu.

History is made with facts and dedicated people. Among the special merits is the fact that



Looking back, it has been 30 exciting years full of projects, successes, challenges and lessons learned, but also 30 years that have passed so quickly.

*Valentin-Adrian Georgescu,
CEO of NOVOMATIC Romania*



Georgescu managed to form a team of professionals, committed and highly qualified experts, some of whom have been with the company for more than 15 years. Under his guidance, the company has reached many achievements over time, has faced many challenges in which it has maintained its position on the market and thanks to which NOVOMATIC Romania is a leader in the gaming equipment sector, gaining customer trust and notoriety for three decades.

Over the years, he has been actively involved in long-term projects supporting the authorities in the fight against counterfeiting and infringement of intellectual property rights in the gambling field. NOVOMATIC Romania was also the first company to introduce the concept of Responsible Gaming in Romania in 2010, a project later taken over by ROMSLOT and extended to the entire industry. This is one of the few national programs dedicated to people facing addiction problems and the only one that offers them actual help. Former president of ROMSLOT, Valentin-Adrian Georgescu currently continues his activity within the association as a member of the board.

As a resolution for the current year, both professionally and personally, the CEO of NOVOMATIC Romania stated that "it is an enormous satisfaction to see the progress of the NOVOMATIC, ADMIRAL and TIP & CASH brands in Romania. From the very beginning, my passion for this field guided me to make good decisions, to constantly learn and build a reliable team, with which I can make these things possible. I am convinced that the brands within the company are going in the right direction. Looking back, it has been 30 exciting years full of projects, successes, challenges and lessons learned, but also 30 years that have passed so quickly," said Valentin-Adrian Georgescu reflecting with emotion on the achievements in a fantastic industry, marked at every step by challenges.





IT'S TIME TO PLAY...

FROM DUSK TILL DAWN *HOT*



NOVOMATIC
— GAMING UK —

NOVOMATIC GAMING UK

International Sales

+44 (0) 1656 330123, sales@novomaticgaming.co.uk

www.novomatic.com

Cashless en la industria del juego: ¿Por qué debe ser Móvil?

Los efectos relacionados a la pandemia Covid-19, las necesidades de los consumidores y los requisitos en materia de seguridad sanitaria, han acelerado las tendencias tecnológicas, y la industria del juego no es la excepción. Covid-19 incrementó la necesidad de medios de pago alternativos en las salas de juego debido a la percepción general en cuanto al uso de efectivo. Si bien no se ha determinado un riesgo mayor asociado a la transmisión del virus a través de este medio de pago, la adopción de medios alternativos es inminente por diversos motivos tales como por ejemplo reducir el contacto entre huéspedes y staff de la sala. Pero, ¿cómo se percibe el ‘pago alternativo’ en el gaming, tras décadas de dominación del efectivo?



A medida que los operadores adaptan sus casinos para aceptar nuevos medios de pago, está claro que hay un ganador entre las plataformas tecnológicas: el pago móvil. Pero, ¿cómo se aplica el pago móvil en el contexto de un casino? ¿Y cómo pueden los operadores aprovechar esta tecnología modular y flexible?

Superar obstáculos

En un sector donde el efectivo ha dominado durante mucho tiempo, mudarse a una nueva plataforma de pago no es algo que suceda de la noche a la mañana. Considerando las características del pago sin efectivo en el sector minorista, la industria de los casinos se enfrenta a enormes obstáculos de infraestructura cuando se trata de habilitar opciones de pago similares. Los nuevos métodos de pago no solo deben estar vinculados a la infraestructura y los sistemas existentes, sino que también deben cumplir con los estándares de la industria y sus estrictas normativas.

Antes de que los reguladores estatales de juegos de azar determinen los requisitos para los modelos de pago Cashless (es decir operaciones de pago que implican deslizar una tarjeta de crédito), la industria debe considerar soluciones flexibles y asequibles que permitan a los operadores continuar trabajando con las infraestructuras y sistemas existentes.

En la actualidad, el pago móvil cumple con todos estos criterios.

¿Qué significa el pago móvil para los casinos y cómo se ve?

El pago móvil es esencialmente un método sin contacto y sin efectivo. Si bien algunos medios de pago sin efectivo funcionan a través de bandas magnéticas o chip y PIN, como estamos acostumbrados con las tarjetas de crédito tradicionales, el pago móvil sin contacto permite pagos sin efectivo (con una tarjeta de crédito o teléfono móvil) a través de tecnologías como Bluetooth Low Energy (BLE), Near Field Communication (NFC) o identificación por radiofrecuencia (RFID por sus siglas en inglés).

Si bien en un entorno de casino esto puede adoptar distintas formas, actualmente es posible gracias a la tecnología BLE. Para ello, se integra un dispositivo modular al validador de billetes de una máquina de juego que permite emitir el pago tal como sucede en la tecnología TITO. Con una aplicación móvil en la que los apostadores depositan dinero en forma digital en un ticket TITO, el dispositivo BLE se comunica con el teléfono móvil para ‘leer’ y ‘aceptar’ el comprobante en cuestión. El dinero disponible se refleja en la máquina y una vez culminada la sesión de juego se transfiere el saldo a favor a un nuevo ticket digital.

¿Por qué debe ser móvil?

A diferencia de la forma de pago sin efectivo que conocemos en el ecosistema minorista – donde todos los POS están configurados para aceptar pagos sin efectivo – el pago móvil se puede implementar como un complemento con actualizaciones y/o configuraciones menores. Dado a que se basan en los sistemas de pago existentes, las soluciones de pago móvil pueden funcionar en paralelo con los sistemas CMS vigentes y conforme a las regulaciones actuales de la industria. A diferencia de un lector de tarjetas, que requiere actualizaciones masivas del sistema o cambios de dispositivos, el pago móvil se puede implementar rápidamente y sin cambios masivos en la infraestructura.

¿Por qué el pago móvil tendrá éxito en los juegos de azar?

Al comienzo de la introducción del pago móvil en los casinos, quedó claro que los apostadores no solo aceptan la tecnología, sino que también eligen activamente esta forma de pago en sus próximas visitas.

Pero las ventajas del pago móvil no se limitan al proceso de pago en sí. En una industria como la del juego, en la que los programas de fidelización y los medios son una parte integral de la experiencia del

cliente, el pago móvil ofrece una oportunidad única para que los operadores maximicen el confort y su orientación hacia el bienestar del cliente. La adopción de aplicaciones móviles en los casinos abre la puerta a una experiencia más cómoda y fluida con aplicaciones de fidelización, publicidad digital e incluso la capacidad de ‘reservar’ su máquina favorita, entre otros.

¿Otra ventaja? La introducción de nuevos métodos de pago significa una expansión de la base de clientes para incluir un grupo objetivo más joven y conocedor de la tecnología.

El Takeaway

La demanda de incorporar nuevos métodos de pago no desaparecerá después de Covid, y los operadores deberían estar interesados en explorar opciones capaces de satisfacer a sus clientes. El pago móvil proporciona una solución ágil para cumplimentar esta necesidad inmediata y permite a los operadores de casinos modificar la estrategia de pago sin la inversión asociada con la instalación de un lector de tarjetas en cada máquina. 

¿Le gustaría obtener más información sobre cómo puede llevar el pago móvil a su casino? Visite CranePI.com/gaming



Going Cashless in gaming: Why it has to be mobile

With the extended effects of the global Covid-19 pandemic, technology trends have been accelerated by consumer and safety demands, and the gaming industry is no exception. The need for alternate payment in casinos has been further amplified by Covid-19 because of the perceptions of cash use. While there is no increased risk associated with cash and virus transmission, the pandemic did highlight the need for alternate payment methods for multiple reasons, including the desired reduction of touchpoints and the inevitable reductions in personnel. But what does “alternate payment” look like in gaming, where cash has reigned for decades?

As operators look to adapt their casinos to accept more payment types, it's clear that there is a winner amongst technology platforms: mobile payment. But, how is mobile payment applied in the context of a casino? And how can operators take advantage of this modular, adaptable technology?

Overcoming existing hurdles

In an area where cash has long dominated, updating to a new payment platform is not a feat that will happen overnight. If we consider the kind of cashless payment like we see in retail

environments, the casino industry will face massive infrastructure hurdles when it comes to enabling similar payment capabilities. Not only will new payment types need to work with legacy infrastructures and systems, but will also need to comply with industry standards and regulations.

Before state gaming commissions can solidify requirements for pure-play cashless payment models (think anything that involves swiping a credit card), the industry will need to lean on economical, agile solutions that allow operators to work within existing infrastructures and systems. Right now, mobile payment checks all those boxes.

What mobile payment means/looks like for casinos

Mobile payment is essentially a delivery mechanism for contactless, cashless payment. Whereas some cashless payment is facilitated via magnetic swipe or chip and PIN technology—like we're used to with traditional credit cards—contactless mobile payment enables cashless payment (on a credit card or a mobile phone) via technologies like Bluetooth Low Energy (BLE), Near Field Communication (NFC), or Radio Frequency Identification (RFID).

In a casino setting, this can take many forms, but current technology is enabled by BLE, wherein a modular device can be added to a slot machine's bill validator to enable payment the same way a TITO ticket would. Paired with a mobile application wherein players add funds to a digital TITO ticket, the BLE device communicates with the mobile phone to 'read' and 'accept' the mobile ticket, adding funds for play to the machine, and returning them to the digital ticket at the end of play.

Why it has to be mobile

Unlike the cashless payment we know in traditional retail environments, wherein the entire POS is configured to accept cashless payment, mobile

payment can be implemented as an add-on with little system upgrades or configurations. Riding on the rails of existing payment systems, mobile payment solutions can work alongside existing CMS systems, and, because they work with existing payment systems, they are able to operate within existing industry regulations. Additionally, unlike a pure-play card reader, which requires massive system upgrades, or new machines all together, mobile payment can be implemented quickly without massive infrastructure changes.

Why mobile will take off in gaming

Early into the journey of enabling casinos for mobile payment, we have seen that not only are customers receptive, they are actively using mobile payment upon return visits.

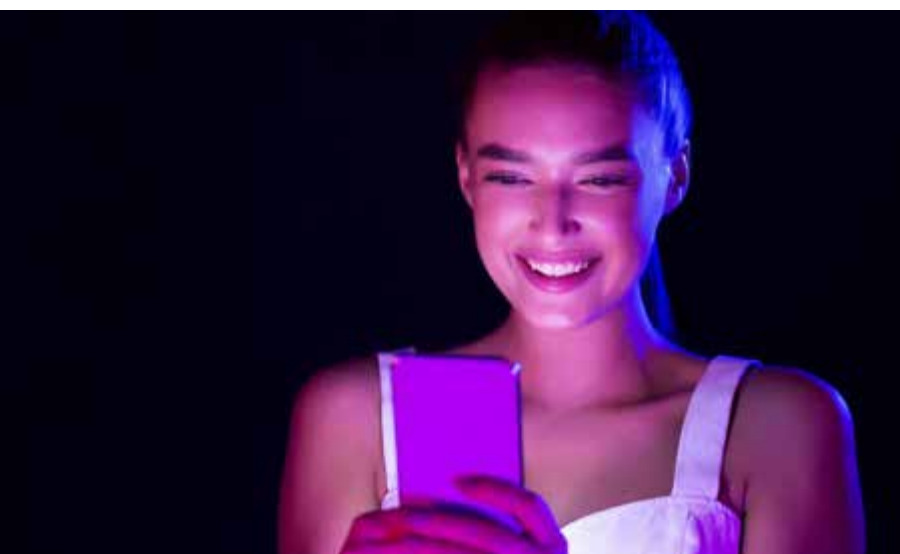
But the benefits of mobile don't stop at payment. In an industry like gaming, wherein loyalty and media are essential parts of the customer experience, mobile payment offers a unique opportunity for operators to build on customer convenience and experience. From loyalty apps, to digital advertising and even the ability to 'reserve' your favorite machine, the adoption of mobile applications in casinos opens the door to a more convenient and seamless customer experience.

Another upside? Opening the door to new payment methods means expanding the customer base to include a younger, technology-inclined group of casino customers.

The Takeaway

The demand for new payment methods isn't going away post-Covid, and operators should be keen on exploring ways to suffice customer demand for new technology. Mobile payment provides an agile solution to an immediate demand, and allows casino operators to shift their payment strategy without the investment and overhaul that would be associated with installing a card reader at every machine. 

Ready to learn more about bringing mobile payment to your casino? Visit CranePI.com/gaming to learn more.





NO MORE WAITING. BRING MOBILE PAYMENT TO YOUR CASINO TODAY.

New technology can be overwhelming, but it doesn't have to be. With **Easitrax Connect**, you can enable at-machine mobile payment, all while benefiting from the increased machine visibility and operational efficiencies that come from connecting your casino floor to our easy-to-use management platform.

Ready to give your players a new way to pay?
Ask us about adding cashless payment to your machines today.



La base del éxito de una empresa es el compromiso de su gente. Esto aplica a micro-emprendimientos y a grandes corporaciones como NOVOMATIC.

De acuerdo a expertos calificados, además de la pericia, el entrenamiento, la formación, el conocimiento y la experiencia colectiva, también son de vital importancia las características personales, las habilidades sociales y el entusiasmo.

Las personalidades fuertes no sólo han fomentado el éxito del Grupo NOVOMATIC, sino que también se cultivan en la vida privada de cada uno de nuestros empleados y en sus actividades personales. NOVOMATIC está muy orgulloso de ello, por eso presentamos a nuestros colegas y sus intereses personales. En esta sección, conocerás a las personas dentro del grupo: Sus devociones, logros y actividades caritativas... Lejos de su vida profesional.

Víctor Ramírez – Ayudando a hacer del mundo un lugar mejor

Nombre: Víctor Guadalupe Toribio Ramírez

Edad: 30

Vive en: Chimalhuacán, México

Compañía: Crown Gaming México

Analista de Producto: Products Analyst

Con NOVOMATIC desde: 2019



Víctor Ramírez trabaja como analista de producto para la subsidiaria de NOVOMATIC en México, Crown Gaming México. Su trabajo es analizar diariamente la información obtenida del departamento de operaciones y preparar reportes para la toma de decisiones estratégicas en cuanto a los juegos, mixes y política de ventas de gabinetes para el mercado mexicano.

En su vida privada, Víctor es un comprometido miembro de un equipo de voluntarios en la casa de migrantes de San Juan Diego, la cuál es un lugar seguro para hacer una parada en su camino hacia el norte. Después de admitir a las personas que llegan, incluyendo un registro de cualquier posesión que pueda poner la integridad de la casa en riesgo, a estos se les otorgan productos de higiene personal para que puedan ducharse, después alimentarse y tener acceso a los dormitorios. La estancia máxima es de 48 horas, y la mínima es de 8, de tal manera que puedan al menos refrescarse, comer, y descansar. Algunos viajeros requieren una mayor estancia, si es que necesitan atención médica o apoyo legal. Se dan lecciones de guía al migrante para que los viajeros comprendan los riesgos que pueden evitar, cómo sobrevivir en el desierto, o al cruzar ríos, señales de auxilio que pueden usar, y dónde pueden encontrar agua y comida escondidas

por la red a lo largo del viaje. Además de lecciones de orientación y supervivencia básica, y a los niños se les dan cursos de alfabetización, de tal manera que puedan identificarse con su nombre y lugar de origen, así como números telefónicos de parientes, en el caso de que se extravíen. “Soy hijo de un migrante”, dice Víctor. “Mi padre tuvo que mudarse en busca de una mejor vida para nuestra familia. Él solía decir que era un destino difícil; por lo que

eventualmente me vi animado a brindar ayuda a aquellos quienes también desean un mejor futuro”.

Las tareas de Víctor en la casa del migrante van desde limpiar dormitorios, recolectar basura a las afueras y armar paquetes de primeros auxilios y productos de higiene personal, además de ayudar a cocinar las comidas del día. Tan pronto como las provisiones comienzan a escasear se organizan recolecciones entre los voluntarios, cada uno en su respectivo vecindario; el compromiso principal es evitar el cierre de actividades en la casa del migrante.

“El cansancio, el desvelo y a veces hasta el miedo, son un pequeño precio que pagar comparado con el afecto y gratitud que recibimos, o el simple hecho de saber que estas personas llegaron a su destino a salvo y con vida” dice Víctor. Muchas de las cosas que se ven a diario no son fáciles de procesar, pero en su experiencia como voluntario le ha permitido a Víctor tener otra perspectiva sobre la vida, una sin limitaciones de idiomas o fronteras: “Creo que me he vuelto más solidario y empático, y trato de expresarlo a cada persona que conozco, esperando que pueda crear una reacción en cadena, uno por uno, y tal vez, algún día, el mundo sea un mejor lugar.”





Víctor Ramírez – Helping to make the world a better place

Name: Víctor Guadalupe Toribio Ramírez

Age: 30

Lives in: Chimalhuacán, México

Group company: Crown Gaming México

Position: Products Analyst

With NOVOMATIC since: 2019

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

In addition to expert qualifications, consistent training and education, as well as networked knowledge and experience, essential personal characteristics such as social skills and fundamental enthusiasm are of primary importance.

Strong character traits have not only fostered the success of NOVOMATIC, but they are also cultivated in our employees' private lives and their personal dedications. This is something that NOVOMATIC is very proud of and we are therefore introducing some of our colleagues with their own personal interests. In this section, you will get to know the people inside the group – their devotions, special achievements and charitable activities, far from their professional lives.

**La Casa del Migrantes
San Juan Diego.**

Victor Ramírez works as a Product Analyst for the Mexican NOVOMATIC subsidiary Crown Gaming México. His job is to analyse the daily data gathered from the gaming operations and prepare reports for strategic decisions in terms of the games, mixes and cabinet sales policy in the Mexican market.

In his private life, Víctor is a committed member of the team of volunteers at The Migrant House San Juan Diego, which is a safe place to stop for migrants on their way North. After admitting the people who arrive, including a check for any possession that may put the security of the house at risk, they are provided with personal hygiene products so that they can shower, eat and have access to the dormitories. The maximum stay is 48 hours and the minimum is eight, so they can at least refresh themselves, eat and rest. Some travelers require more time, if they need medical assistance or legal counsel. Migrant guide sessions are given so that travelers understand the key risks to avoid, how to survive in the desert or crossing rivers, the SOS signs they can use and points where they can find water and food hidden by the network along the way. In addition orientation and survival basics are taught, and children are given literacy sessions, so they can identify their name and origin, as well as phone numbers of relatives, in case they get lost. "I am a son of a migrant, myself," says Víctor. "My father had to move, seeking a better life for our family. He used to say it was an extremely hard destiny. So eventually I found myself encouraged to help those who are also looking for a better future."

Víctor's tasks at the house include cleaning the dormitories, collecting garbage outdoors and putting together personal hygiene and first aid kits, besides helping cook the meals. As soon as supplies or donations are scarce, the helpers organize collections, each from their neighborhood – the main commitment and task is to prevent the service from ceasing to exist.

"The tiredness, wakefulness, and sometimes even fear, are a very small price compared to the warmth and gratitude we receive, or simply the fact of knowing that these people have got to their destination safe and alive," he says. A lot of the things he sees every day are not always easy to cope with, but his experiences as a volunteer have taught Víctor another perspective on life, one without limitations of languages or borders: "I believe I have become more solidary and empathic, and I try to express it to every single person I meet, hoping that it will have a chain effect, one by one, and maybe one day, the world will be a better place."



noticias breves



Gestión de Crisis 2020

La Dra. Monika Racek, CEO de ADMIRAL Casinos & Entertainment AG, logró una excelente 4ta. posición en la categoría Cultura/Sociedad/Deportes/Entretenimiento y Mag. Stefan Krenn, Director Group Marketing & Communications de NOVOMATIC AG, obtuvo el 4to. lugar en la categoría Comunicación del Ranking 'Gestión de Crisis 2020 de Leadersnet'. Alrededor de 300 altos ejecutivos austriacos fueron evaluados por 23.000 personas que votaron durante varias semanas.



Greentube adquiere el proveedor de plataformas de deportes electrónicos HERO

En un movimiento que verá a Greentube ingresar a la esfera de los deportes electrónicos, la división NOVOMATIC Interactive adquirió HERO – el proveedor de apuestas de deportes electrónicos y pionero de blockchain. La compañía austriaca HERO se fundó con el objetivo de revolucionar la industria de las apuestas en línea con la plataforma de deportes electrónicos respaldada por blockchain herosphere.gg, que permite a los jugadores organizar ellos mismos sus competiciones y apostar entre sí.

La plataforma elimina los intermediarios y permite a los jugadores de deportes electrónicos de todo el mundo desafiar a otros entusiastas, sin interferencia alguna de corredores de apuestas. El token virtual patentado del proveedor, HEROcoin, sirve como moneda y garantiza que todas las transacciones sean transparentes y seguras. Más de 300.000 jugadores ya disfrutan de esta plataforma.



Crisis Managers 2020

In the 'Leadersnet Ranking of Crisis Managers 2020', Dr. Monika Racek, CEO of ADMIRAL Casinos & Entertainment AG, achieved an excellent 4th place in the category Culture/Society/Sport/Entertainment and Mag. Stefan Krenn, Director Group Marketing & Communications NOVOMATIC AG, achieved an excellent 4th place in the category Communication among around 300 top Austrian managers. 23,000 people voted over several weeks.



Greentube acquires esports platform provider HERO

In a move that will see Greentube enter the esports sphere, the NOVOMATIC Interactive division has acquired esports betting provider and blockchain pioneer HERO. Austria-based HERO was founded with an aim to disrupt the online betting industry through its blockchain-powered esports platform herosphere.gg, which allows players to create their own contests and compete against each other on the outcome of games.

The HERO esports platform cuts out the middleman and allows esports players from all over the world to challenge other enthusiasts without the interference of bookmakers' setting the odds. The supplier's proprietary virtual token HEROcoin serves as the currency for the platform ensuring that all transactions are transparent and secure. The platform now has a user base of over 300.000 players.



LETTER FROM THE CEO

To all our clients and partners around the world,

The pandemic has been difficult for all of us in the gaming, lottery, and hospitality industries, compelling us to reinvent our businesses overnight, while dealing with the loss of loved ones and battling the emotional hardships that will leave a lasting impact on us and our families.

Though 2020 was one of the most challenging times for our industry and the world, I'm excited that we have been able to take the steps necessary to return to a more normal life. Personally, I've taken this time to reflect on our business, ensuring that our global team of 1,200+ advisers, testing personnel and security team members continue to serve you and your shifting needs. Since our founding in 1989, GLI has always focused on helping our clients thrive, no matter the circumstances. Working with you to solve difficult problems and create growth and success is what drives us; it's in our DNA.

During the pandemic, we recognized that clients needed not only a trusted testing lab, but a strategic adviser to help them evaluate and capitalize on new opportunities across the globe. We were quietly ready to help. We helped clients transition to cashless technologies and pivot into new global iGaming and digital markets at an accelerated pace. As global cybersecurity threats reached an epic level, Bulletproof, a GLI company, worked tirelessly to provide security services to clients including security and penetration testing, security audits, end-to-end network security, and 24/7/365 monitoring. As an industry, we've learned a lot and should be proud of our collective agility.

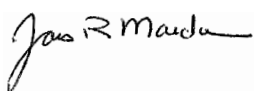
As we emerge from the pandemic and shutdowns, we are ready to expertly help our 350+ regulatory and lottery clients, as well as operators and suppliers to understand new legislation, regulations and cybersecurity requirements. We've reinvigorated our end-to-end compliance and testing road map to better accommodate all your needs, from the earliest quality assurance tests and user acceptance testing, straight through to final compliance certification. We've also reshaped our leadership team for the GLI of tomorrow with an even greater focus on client partnership, world-class service delivery, and team member growth and engagement.

Our global team of advisers and testing personnel has been hard at work preparing for what's next. We can leverage decades of experience to help you achieve your goals—no matter how big or small, or how unique the challenge. At GLI, this has always been our core mission, and as we look toward the future, it will remain our ongoing promise to you.

Simply put, we're ready whenever you're ready.

I cannot thank our clients and partners enough for your continued collaboration and trust as our industry returns stronger than ever.

Sincerely,



James Maida

gaminglabs.com

To flourish you need
some bare necessities:

PLAYER APPEAL ✓

RELIABILITY ✓

FUN ✓

40 years of NOVOMATIC industry leadership, as both an operator and innovative supplier, mean we have a unique combination of experience & know-how underpinning our ability to create unforgettable player experiences.



There's so much
more to come –
stay tuned...



NOVOMATIC
Winning Technology

NOVOMATIC AG • Global Sales
+43 2252 606 220 • sales@novomatic.com
www.novomatic.com