

# **Pressespiegel 2013**

## Press Documentation

**Novomatic Group of Companies**

**Datum**  
**Date**

25.02.2013 / KW 08

**Erstellt von**  
**Prepared by**

Dr. Reichmann



„Trend“ 25.02.2013

**Türkis gewinnt:** Johann Graf, Gründer des Glücksspielkonzerns Novomatic, will Dayli zum größten Nahversorger Europas machen. Als Bonus winken Synergien mit dem Kernbusiness.



# Hoher Einsatz

**NOVOMATIC.** Mit dem Einstieg beim Schlecker-Nachfolger Dayli gibt Novomatic-Gründer Johann Graf den sentimental Retter der Nahversorgung. Mittelfristig will sich Europas größter Glücksspiel-Tycoon aber wohl auch unabhängiger von seinem Kerngeschäft machen – und vielleicht sogar Sportwetten und Gemischtwarenhandel verbinden.

Von Markus Groll

Eifrig präsentiert Rudolf Haberleitner seinen Besuchern Regal um Regal. Er weist auf die vielen Markenartikel hin, auf die Kombination von Lebensmitteln und Drogeriewaren und auf einen mannshohen Internet-Touchscreen. Der Miteigentümer der ehemaligen Schlecker-Läden in Österreich ist ein wenig nervöser als sonst. Erstmals führt er nicht Journalisten oder Lieferanten durch den neuen Mustermarkt der mittlerweile in Dayli umbenannten Filialkette, sondern seinen Hauptgeldgeber: Franz Wohlfahrt, Chefmanager des Glücksspielkonzerns Novomatic. Dessen Kommentar nach der Tour klingt nüchtern: „Der Erfolg von Dayli wird im Feintuning liegen. Es ist Haberleitners Job, uns zu zeigen, dass man damit auch Geld verdienen kann.“

Obwohl das keineswegs sicher ist, hat Novomatic, Europas größter Betreiber von Spielhallen und Hersteller von Automaten, vor wenigen Wochen überraschend von Haberleitner die Hälfte der Anteile an Dayli sowie einen Gutteil der Finanzierung übernommen. Seither rätseln Handelsexperten, was ein Glücksspielkonzern mit einer Nahversorgerkette anfangt. Die Antwort darauf liegt einerseits in der Person des Novomatic-Gründers Johann Graf. Der Selfmade-Milliardär und trend-„Mann des Jahres 2009“ will tatsächlich in einer Art sentimentaler Anwandlung das System der guten alten Tante-Emma-Läden wiederbeleben.

Andererseits verfolgen Graf und Wohlfahrt aber auch ganz handfeste Ziele, nämlich eine langsame Diversifizierung des Novomatic-Konzerns – eine logische Folge zunehmender staatlicher Regulierungen in der Glücksspielbranche. Und noch ein Drittes steht im Raum: die Verbindung mit dem Kerngeschäft durch Online-Spiele in den Dayli-Filialen.

Mit Haberleitner und Graf haben sich offensichtlich zwei Brüder im Geiste getroffen. Der lange Jahre in Deutschland tätige,

hemdsärmelige Unternehmenssanierer Haberleitner (u. a. im Joop-Konzern) bekam volle Rückendeckung für das von ihm entwickelte Konzept, aus dem heruntergekommenen Drogeriediskonter Schlecker einen modernen Gemischtwarenladen zu basteln. Haberleitner: „Wir sind die wirklichen Nahversorger. Alle anderen sind bestenfalls Fernversorger.“ Der Weltkonzern Novomatic mit 1,5 Milliarden Euro Umsatz (2012) und 215.000 betreuten Spielautomaten gibt sich nicht mit dem Mindesteinsatz zufrieden. Haberleitner kann über einen hohen zweistelligen Millionenbetrag verfügen – klotzen statt kleckern. Man beginnt mit 100 umgerüsteten Dayli-Filialen in Österreich, bis Jahresende sollen es 900 sein. Kostenpunkt: rund 40 Millionen Euro. Weitere 400 Shops in Deutschland sind bereits fix im Roll-out-Plan verzeichnet.

Weiter geht es dann in 1000er-Schritten. Rund 1000 zusätzliche Standorte hat Haberleitner im Osten Deutschlands ausge-

macht. In Italien und Polen wurden bereits Partner für die weitere Expansion gefunden. Der Endausbau bis 2016 soll bei exakt 4169 Filialen in ganz Europa liegen. Haberleitner will dazu weitere ehemalige Schlecker-Filialen aus der Konkursmasse der deutschen Mutterfirma kaufen, um der größte Nahversorger Europas zu werden. Der Börsengang in ein paar Jahren ist fix eingeplant, damit könnte die Novomatic, deren eigener Börsengang auf Eis gelegt wurde, mit ihrem Einsatz vielleicht doch den Jackpot knacken. Karl Schlögl, früherer Innenminister und lange Zeit Aufsichtsrat der Novomatic: „Angesichts der hohen Kapitalkraft des Unternehmens macht es durchaus Sinn, wieder langfristig zu investieren.“

**Lästige Regulierung.** Dass Graf den Automatenkonzern auf eine breitere Basis stellen will, hat gute Gründe. Der Profit im Glücksspielgeschäft hängt stark von staatlichen Regulierungen ab, und die sind unberechenbar. Während Novomatic zum Beispiel in Österreich auf Landesebene mit dem Ersteigern von Automatenlizenzen durchaus Erfolg beschieden war, scheiterte man vorerst auf Bundesebene. Daran ändert auch nichts, dass General Wohlfahrt gegen die Vergabe von Kasinolizenzen (für das so genannte „Stadt paket“) an den Mitbewerber Casinos Austria eine Klage eingebracht hat.

Auch abseits von Dayli erweist sich Graf außerhalb seines angestammten Reviers als sehr umtriebig. Zunehmende Bedeutung bekommt für den Immobilienliebhaber etwa der Hotel- und Tourismusteil seines Konzerns. Immerhin sind bei vielen Spielbanken auch Hotelleriekomplexe dabei. Die Tochterfirma HTM kümmert sich speziell um dieses Geschäftsfeld, unter anderem mit hohen Investitionen in Baden, der Standortgemeinde der Novomatic. Daneben gibt es eine Reihe von weiteren Be- >

## Glücksspiel und mehr Novomatic expandiert – jetzt auch in fremde Gefilde.

- > Danoptra Gaming Group (GB)
- > Airoline GmbH (Flugzeuge, A)
- > TAP Dayli Vertriebs GmbH (Einzelhandel, A)
- > Sogeslot S.p.A. (Spielautomaten, I)
- > Novomatic Americas Holding (USA)
- > HTM Hotel und Tourismus Management GmbH (Immobilien, A)

Novomatic verbuchte 2012 mit einem Umsatz von 1,5 Milliarden Euro das erfolgreichste Geschäftsjahr seiner Geschichte. 22.000 Mitarbeiter werden beschäftigt.

**Rudolf Haberleitner, Dayli:**  
 „Wir zielen auf genau jene Kunden, die am liebsten mit Hausschuhen über die Straße laufen und rasch etwas besorgen wollen.“

teiligungen bis hin zu einer Bedarfsfluglinie, mittels derer die Jets der Gruppe auch für Fremdvermietung zugänglich gemacht werden sollen. Mit Birgit Wimmer engagierte Novomatic eine toughe Finanzexpertin aus der ehemaligen Alizee-Bank (an der Graf kurzzeitig beteiligt war), die sich jetzt um die Beteiligungen außerhalb des Kernbusiness kümmert.

**Zusatzchance.** Natürlich bleibt Novomatic seinen einarmigen Banditen und den Sportwetten, die über die Tochter Admiral laufen, grundsätzlich treu. Vorstand Wohlfahrt denkt schon nach, wie er den Ausflug in den Gemischtwarenhandel dafür sinnvoll nutzen kann. Die vielen Dayli-Standorte eignen sich jedenfalls durchaus für Spiel- und Wett-Terminals mit Online-Verbindung zu einer Zentrale (VLT-Technologie). Notwendige Online-Lizenzen sind zumindest in Österreich zwar bis dato den Casinos Austria und ihrer Tochter, den Lotterien, vorbehalten. In nicht allzu ferner Zukunft allerdings erwartet sich Novomatic auch dafür ein offenes Lizenzierungsverfahren,

bestätigen sowohl Haberleitner als auch Wohlfahrt Überlegungen zu dieser Art der Synergienutzung.

Vor allem Sportwetten-Terminals würden in das Shopkonzept passen.

Und auch die jetzt platzierten überdimensionierten Touchscreens für den Interneteinkauf ließen sich rasch für neue Anwendungen umrüsten – die Online-Anbindung ist vorhanden. In Italien, ein Hoffnungsmarkt gleichermaßen für Novomatic wie Dayli, hat der Konzern die dazu passende Lizenz bereits in der Tasche.

Zwar finden sich noch viele Konjunktive in der neuen Strategie. Und ob Europa tatsächlich einen neuen Nahversorger braucht, kann auch bezweifelt werden. Aber wer, wenn nicht die Novomatic, sollte sich bei ihren Unternehmungen auch ein wenig aufs Glück verlassen können? ●

## Onkel-Emma-Laden

Wie Rudolf Haberleitner mit der Finanzkraft von Novomatic im Rücken der größte Nahversorger Europas werden will.



Die Testphase in den beiden Muster-Stores lässt Rudolf „Rudi“ Haberleitner jubeln: „Der Umsatz hat sich im Vergleich zur Schlecker-Vergangenheit mehr als verdreifacht.“ Damit liegt man voll auf Zielkurs, den Umsatz in einer ersten Expansionsrunde mit 900 Filialen in Österreich auf rund eine Milliarde Euro zu heben. Widerlegt der höchst motivierte Sanierer damit alle skeptischen Handelsexperten?

Zumindest glaubt er fast schon missionarisch an das Konzept Nahversorgung. Im Shop werden möglichst viele Waren des täglichen Bedarfs auf möglichst wenigen Quadratmetern platziert, vom Apfel bis zur Zahnbürste, mehrheitlich Eigenmarken. Kooperationen mit bekannten Firmen von Anker und Conrad (Elektronik) bis zu Nike und Adidas sollen dem Laden das Provinzielle nehmen, auch wenn Haberleitner genau auf jene Kunden zielt, „die gerne mit Hausschuhen über die Straße zum Einkaufen gehen“. Passenderweise sollen die in Volksmusikerkreisen bekannten Alpenrockers „Meissnitzer Band“ den Soundtrack zum anlaufenden Werbevideo liefern.

Als wirklicher Nahversorger will Dayli auch Dienstleistungen anbieten: Bestellungen werden telefonisch angenommen, Einkäufe nach Hause getragen. Wer will, kann Bürogeschäfte im Shop erledigen. Eine spezielle „Post light“-Kooperation an 150 Standorten verspricht zusätzliche Frequenz. Haberleitner: „Keiner ist mit seinen Filialen näher am Endkunden.“ Die Etablierung als Abholstelle für den Versandhandel wäre eine Killerapplikation im Handel. 5000 Einwohner als Einzugsgebiet reichen zur Profitabilität, deutlich weniger als bei Billa oder Spar.

Dayli soll auch ein Ort der Begegnung sein. Dazu wurden Gastronomiezoneen eingerichtet. In der Premiumausführung des vierstufigen Dayli-Konzepts (200 bis 600 Quadratmeter), der Dayli-Thek, soll der Shop zur Lounge mutieren. Von der Gastronomiestrategie verspricht sich Haberleitner allerdings auch ein Schlupfloch, um die gesetzlich verordnete Sonntagsschließung umgehen zu können. Und handelt sich damit prompt die ersten Wickel mit der Gewerkschaft ein. Zum Trost gab es dafür Beifall von – Richard Lugner.

### Dayli in Zahlen

**Filialen:** 900 in Österreich bis Ende 2013, geplant sind 4169 Läden in Europa bis zum Endausbau 2016  
**Mitarbeiter:** 5700, davon 3800 in Österreich.  
**Umsatz:** 1,108 Mrd. Euro (Plan 2013, Österreich).  
**Eigentümer:** TAP09 (Rudolf Haberleitner, 50%), Novomatic AG Gruppe (45%), Novo Invest GmbH (Johann Graf, 5%).

„Österreich“ 24.02.2013

Sonntag, 24. Februar 2013

# ÖSTERREICH

## Innovative Unternehmen

Mutig in die Zukunft

# Unsere Spitzen- Forscher

- Österreich bei Forschung stark
- So investieren die Top-Unternehmen

### Glücksspiele



**Novomatic.** CEO Franz Wohlfahrt bringt jährlich 100 neue Spiele heraus.

### Kundenservice



**Post.** Chef Georg Pölzl bietet mehr Service für Kunden und neue Einwurf-Boxen.

### Finanzbranche



**Bawag PSK.** Chef Byron Haynes bringt 0%-Kredit mit Bank-Pickerl am Auto.

### App-Offensive



**Erste Bank.** Vorstand Peter Bosek bringt neue Apps zum Sparen auf Knopfdruck.

Novomatic-Chef Wohlfahrt setzt auf Offensive

# „Neue Technik fürs Gaming“

**ONLINE-GAMING WÄCHST:** Die Entertainment-Giganten wie Novomatic wollen beim Online-Gaming ausbauen und setzen auf neue Standorte.

Bei Österreichs Glücksspielriesen rollt die Kugel vor allem dank Neuentwicklungen: Die Novomatic AG hat 2012 rund 1,5 Mrd. Euro umgesetzt, nach 1,39 Mrd. Euro im Jahr davor. „Wir setzen auf Glücksspielequipment mit hoher Innovationskraft“, so Generaldirektor Franz Wohlfahrt (s. Interview). Jährlich bringt der Konzern rund 100 neue Spiele heraus und hat über 20 Gehäuse- und Terminalmodelle.

**Kriegskasse gefüllt.** Novomatic betreibt weltweit über 1.400 eigene Spielstätten. Der Mitarbeiterstand

erhöhte sich 2012 um 3.000 auf 22.000 Personen, davon 4.000 in Österreich. Heuer will Wohlfahrt unter anderem im Online-Gaming wachsen.

**Kriegskasse gefüllt.** Der Konkurrent die Casinos-Austria-Gruppe hat 2012 den Umsatz auf mehr als 3,5 Mrd. Euro gesteigert. Novomatic will dem Platzhirsch im klassischen Casinobereich am Heimmarkt Konkurrenz machen und hat sich für die 12 Spielbanklizenzen beworben. Die wieder setzen auch auf eigene Innovationen, u. a. beim Lotto.



**FRANZ WOHLFAHRT**  
Der Novomatic-Chef über seine Forschungsstrategie.

## »Setzen auf neues Equipment«

**ÖSTERREICH:** Welche Rolle spielt Innovation für Ihren Konzern?

**FRANZ WOHLFAHRT:** Die Erfolgsstrategie von Novomatic basiert auf der Rolle des Konzerns als Trendsetter in der Forschung & Entwicklung. Einen zentralen Bestandteil der Zukunftsperspektive der Gruppe bildet Glücksspielequipment mit hoher

Innovationskraft. Die Dualität als Produzent und Betreiber sorgt für einen Wettbewerbsvorteil, der durch die acht miteinander vernetzten Kompetenzzentren im Bereich Forschung & Entwicklung konsequent umgesetzt wird.

**ÖSTERREICH:** Wie macht Novomatic das in der Praxis?

**WOHLFAHRT:** Novomatic

hat als Pionier und Trendsetter der Branche seine Schwerpunkte zuletzt unter anderem auf die Entwicklung von vernetzten Systemlösungen und serverbasiertes Gaming konzentriert und ist mit einem Output von mehr als 100 neuen Spielen pro Jahr für die marktspezifischen Anforderungen der kommenden Jahre bestens gerüstet.

„Kurier“ 21.02.2013

## **MiniMed-Studium: Neue Vorträge ab März**

**Gesundheitswissen.** Das MiniMed-Studium startet in die Frühjahrssaison: Der erste Vortrag in Wien findet am 4. 3. im Novomatic Forum (1010 Wien, Friedrichstr. 7, gegenüber der Secession) statt. Thema: „Alzheimer und Demenzen. Ursachen, Prävention und neueste Therapie“. Referenten sind Univ.-Prof. Dr. Peter Dal-Bianco und Dr.in Michaela Imre. Ebenfalls am 4. 3. gibt es in Klagenfurt einen Vortrag zum Thema Knochengesundheit. Alle Frühjahrstermine unter [www.minimed.at](http://www.minimed.at) bzw. bei der Info-Line zum Ortstarif: ☎0810/0810 60.

Löwen

### Giga Star-Premiere in London

## Messlatte noch höher

Eine Weltstadt für die Weltpremiere:  
Löwen Entertainment zeigte seinen neuen  
Multigamer Novo Giga Star erstmals auf  
der ICE Totally Gaming 2013 in London.  
Design, Material- und Spielemix sollen die  
Unterhaltung noch eine Stufe höher heben.

Wenn schon nicht IMA, dann wenigstens Messe. Das mögen sich die Löwen wohl gedacht haben, als sie sich für die ICE in London als Premiere-Plattform für ihren neuen Novo Giga Star entschieden haben. In der Tat gibt es für ein Gerät schlimmere Schicksale, als in einer der Top-Adressen der Spielbranche das Licht der Welt zu erblicken. Im Gegenteil: Besser konnte die Bühne für den Novo Giga Star kaum sein.

#### Novo Giga Star

Für den neuen Multigamer zeigen die Löwen denn auch nicht mit Superlativen. Das neue Gehäuse Genesis bietet ein „ultrabequemes Spielerlebnis durch höchste Ergonomie bei der Sitzposition und Bedienbarkeit. Eine optimale Sicht auf den Monitor, ein leicht erreichbarer Münzeinwurf und eine extragroße Fußnische sind weitere Garantien für optimalen Spielkomfort“, heißt es aus Bingen. Dazu kommt ein „Spielemix aus den beliebten und etablierten Top-Games, erweitert durch neue, spannende Spiele“. Neue 24-Zoll-TFT-Monitore mit LED-Grafik garantieren im Novo Giga Star beste Grafik und brillante Farben. Serie sind die Technikplattform COOLFIRE IIs „The next Generation“ sowie ein Recycler. „Wir legen die Messlatte für innovative Qualität erneut ein Stück höher und sind uns sicher, dass der Novo Giga Star die größte Marktinnovation 2013 ist!“, ist sich Produktmanager Peter Keber sicher.

#### Novo Superstar II

Im Kielwasser des neuen Novo Giga Star ließen die Löwen in London auch den neuen Novo Superstar II vom Stapel. Der Klassiker wurde nach Firmenangaben komplett überarbeitet und auf Flexibilität getrimmt. „Er ist der neue Allrounder, der überall reinpasst und gut ankommt“, heißt es aus Bingen. Mit drei frei wählbaren Gehäusevarianten – Wall, Stand und Deluxe – findet sich für ihn ein Platz in jeder Aufstellung. Der Spielemix besteht aus etablierten Games, erweitert durch neue Spiele. Zur serienmäßigen Ausstattung des Novo Superstar II gehören ebenfalls die Technikplattform COOLFIRE IIs sowie ein Recycler.

Löwen Entertainment · Tel. 0800 7077710

### Crown: Neue Impera-Software

Für die Impera-Multigamer i-slot und Imperator – exklusiv bei Crown – konnte das Unternehmen in London eine völlig neue Software-Version präsentieren, mit neuen Top-Games, neuen Spielekategorien, einem optimierten Administrationsmenü und der Big Win-Animation.  
Crown Technologies · Tel. 04101 3024-0

Den Klassiker Novo Superstar II haben die Löwen unter anderem mit drei frei wählbaren Gehäusevarianten auf noch mehr Flexibilität getrimmt.

Mit dem neuen Novo Giga Star will Löwen die Messlatte für innovative Qualität erneut ein Stück höher legen.



## Power Days bei Crown



Crown Technologies startet ab dem 5. März mit Hausmessen ins Frühjahr. Unter dem Motto „Crown Power Days“ sind die Kunden bundesweit eingeladen, um die Neuheiten frisch von der Messe in London zu testen. Die Rellinger präsentieren in elf Niederlassungen vor allem die Mehrplatzanlage Crown Power Play (Foto).

Daneben wird die neueste Software-Version für die Multigamer i-slot und Imperator aus dem Hause Impera vorgestellt. Das Update umfasst nicht nur neue Topgames, sondern auch neue Spielkategorien. Dazu kommen ein optimiertes und servicefreundliches Administrationsmenü sowie die Big Win-Animation.

„Bei Power Drinks und Power Food können sich unsere Gäste jeweils von 10 bis 17 Uhr während der Sessions am Power Play stärken“, heißt es bei Crown.

Darüber hinaus erwarten die Kunden ein speziell für die März-Messe entwickeltes Gewinnspiel. Passend zum Thema sind „sportliche“ Preise zu gewinnen. Vor allem die VIP-Tickets für die Spiele der Deut-

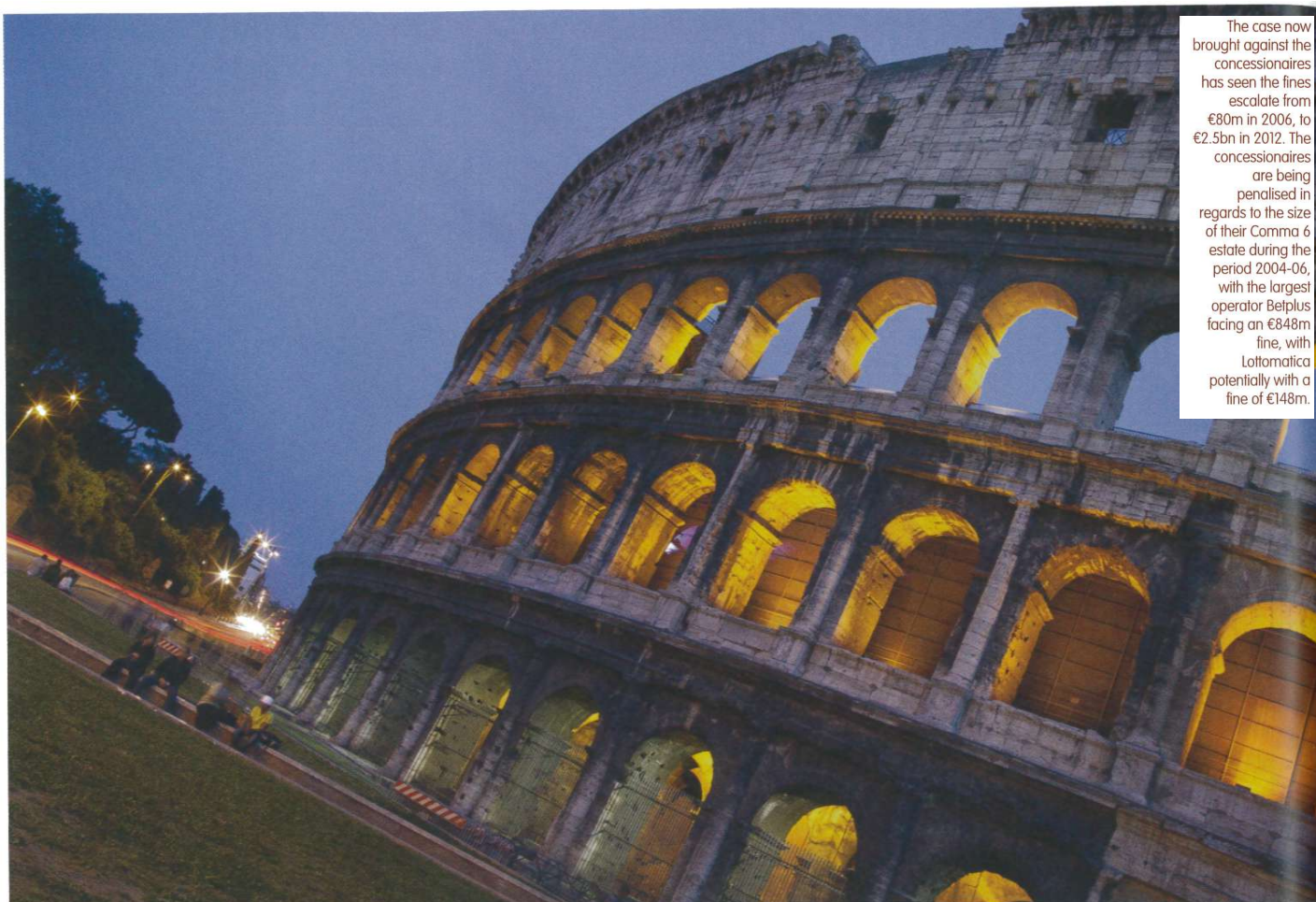
schen Eishockey Liga werden das Interesse der Gäste wecken.

Die Termine der Power Days in den Crown Niederlassungen:

5. März: Bühl und Rellingen

6. März: Bingen, Dortmund und Lübbecke

12. und 13. März: Berlin, Hannover, Leipzig, Ludwigsburg, Neufahrn und in Nürnberg in der Löwen-Niederlassung.



The case now brought against the concessionaires has seen the fines escalate from €80m in 2006, to €2.5bn in 2012. The concessionaires are being penalised in regards to the size of their Comma 6 estate during the period 2004-06, with the largest operator Belpius facing an €848m fine, with Lottomatica potentially with a fine of €148m.

## THE NEW ITALIAN GAMING ARENA

Ludicrous fines, the doubling of taxes and a homologation process nightmare all belie the fact that Italian gaming is thriving during the economic crisis

The Italian gaming sector is one of the most lucrative and volatile markets in the world. There are currently so many mature, legal gaming channels in Italy that it's hard to name another country (Czech Republic?) with such a diversity of gaming offers. While maintaining the absurdity of banning casino gaming across the country (the four 'Italian' casinos operate in principalities), Italy has embraced practically every other form of gaming. The introduction of new forms, from VLTs to Internet gaming in the guise of skill games, followed by casino games in the second quarter of 2011, helped the Italian gaming market grow by 55 per cent in just 12 months. Not every sector saw growth during this period however, with horse racing falling by over 50 per cent while bingo suffered a 12 per cent

Press reporting in the Italian media reached new heights prior to the ENADA show. Statistics released by the government showed that per capita Italian's spend €1,260 per year on gaming. This was reported as: 'In Italy, we spend 1,260 euros on gambling per year, including babies.' A spectacular grasp of economics.

fall from December 2010 to December 2011. However, the remarkable statistics are those of VLTs, Internet gaming and Comma 6a slots (AWPs). Having generated revenues of €450m in December 2010, VLTs closed out 2011 with an astounding €1.8bn figure - growth of over 300 per cent.

Internet gaming's growth is just as impressive. Having already allowed skill games in the Italian gaming sector in 2010, the market really began to change thanks to the February 2011 passing of the 'Comunitaria' decree legalising online casino and poker cash games in the country. Casino gaming online came into effect fully in August 2011 in dramatic style. The Abruzzo Decree of April 2009 allowed for skill games on the Internet,

controlled by the Italian gaming monopoly, AAMS, with a blacklisting and blocking of non-Italian providers to the market. This restricted form of Internet gaming had generated €266m by December 2010. The effect of adding casino games has been stark as this figure rose to €1.2bn in combined figures for August 2011. When casino games were separated from skill games for the final three months of 2011, these three months alone generated €3.2bn. Skill games and casino games for the year totalled €3.52bn, growth of over 400 per cent.

Putting the figures into perspective, the introduction of VLTs and Internet gaming in the last two years in Italy has dramatically increased overall market revenue, while having relatively little, if any, effect on existing forms of gaming. From the outset, the major concern from the government and operators' perspective was that VLT gaming could potentially have had a huge negative impact on Comma 6a revenue, which for the month of December 2010 stood at €2.38bn. The final month of 2011 showed that Comma 6a had in fact gained ground, generating €2.45bn in December

## Italian Gaming Market

| 2010-2011 (€M) | DEC-10 | JAN-11 | FEB-11 | MAR-11 | APR-11 | MAY-11 | JUN-11 | JUL-11 | AUG-11 | SEP-11 | OCT-11 | NOV-11 | DEC-11 | TOTAL 2011 |
|----------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|------------|
| Slot           | 2.380  | 2.688  | 2.383  | 2.648  | 2.473  | 2.499  | 2.354  | 2.421  | 2.178  | 2.313  | 2.409  | 2.419  | 2.454  | 29.239     |
| VLT            | 450    | 555    | 719    | 924    | 989    | 1.040  | 1.150  | 1.184  | 1.051  | 1.115  | 1.211  | 1.307  | 1.800  | 13.461     |
| Bingo          | 190    | 157    | 156    | 173    | 161    | 157    | 150    | 147    | 140    | 140    | 154    | 147    | 170    | 1.852      |
| Horse Racing   | 137    | 138    | 124    | 136    | 131    | 124    | 116    | 103    | 87     | 90     | 105    | 102    | 61     | 1.317      |
| Sports-Betting | 360    | 446    | 440    | 359    | 372    | 345    | 166    | 160    | 194    | 349    | 411    | 355    | 354    | 3.951      |
| Lottery        | 855    | 840    | 881    | 1.012  | 861    | 901    | 876    | 753    | 811    | 829    | 774    | 842    | 987    | 10.367     |
| Lotto          | 509    | 530    | 561    | 660    | 528    | 542    | 540    | 556    | 561    | 635    | 589    | 526    | 534    | 6.762      |
| Superenalotto  | 245    | 218    | 197    | 220    | 245    | 187    | 201    | 204    | 185    | 179    | 182    | 187    | 178    | 2.283      |
| Net Skill      | 266    | 299    | 253    | 270    | 241    | 248    | 226    | 556    | 1.211  | 1.246  | 117    | 117    | 136    | 4.920      |
| Net Casino     |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        | 1.195  | 1.158  | 1.249  | 3.602      |
| Total          | 5.392  | 5.871  | 5.714  | 6.402  | 6.001  | 6.043  | 5.779  | 6.084  | 6.418  | 6.896  | 7.147  | 7.160  | 8.339  | 77.854     |
| Monthly Rise   |        | 9%     | -2.7%  | 12%    | -6%    | 1%     | -4%    | 5%     | 5%     | 7%     | 4%     | 0%     | 16%    |            |
| 2011 vs 2010   |        | 12%    | 19%    | 22%    | 19%    | 22%    | 23%    | 34%    | 42%    | 38%    | 28%    | 33%    | 55%    |            |

2011. The statistics support the case that VLTs have had no detrimental effect on the Comma 6a sector in Italy, which also supports the view that VLT players are totally different from Comma 6a players. VLTs have created a new audience for games in the Italian market, just as Internet gaming has generated an enormous added revenue stream without effecting traditional gaming in Italy.

It's also useful to track the levels of market share by revenue from each of the sectors in Italy. Again from December 2010 through to December 2011, the share of the market for Comma 6a slots rose three per cent to 29 per cent of the total gaming market. The growing number of VLTs saw sudden and sharp spikes in 2011, with the increase in market share from December 2010 to November 2011 at 70 per cent, though by December 2011 this had increased to 392 per cent, such were the numbers installed and operating in just a single month. The total market share held by VLTs as of December 2011 was 27 per cent. Bingo stood at two per cent (a fall of 11 per cent), horse racing experienced a massive fall of 55 per cent, though based upon a tiny market share fall from two to one per cent. Sports-betting accounts for four per cent of the Italian gaming market, the Lottery 12 per cent (an increase of 15 per cent), the Lotto stands at six per cent (a rise of five per cent) and Supenalotto recorded a fall of 27 per cent to a two per cent market share. The introduction of Internet casino games affected the online skill games sector, which fell by 49 per cent to just two per cent market share, while the runaway winner has been Internet casino gaming, which from a standing start in August 2011 finished the year with 15 per cent of the market.

Such figures show a remarkable success story - and it's true that Italy has enjoyed

### STATISTICS SUPPORT THE CASE THAT VLTs HAVE HAD NO DETRIMENTAL IMPACT ON COMMA 6A.

immediate and positive results from the introduction of each new gaming segment. However, having got its plates spinning, Italy's regulators and law-makers have become distracted. Attention has been drawn by the need to bring austerity measures to bear; there's a technocratic government looking to appease the church; and a Department of Justice looking to dig up ancient grievances that could, if allowed to continue, do more than just cause a market wobble, this could bring the concessionaires crashing down.

#### **Trials and tribulations**

Operators and concessionaires knew that the government planned to raise the taxation on VLT machines, effectively doubling the tax to 4.8 per cent. A tax on coin-in, this increase was due at the end of 2012, but as new austerity measures roll out across Italy, the doubling of the taxation on VLTs arrived 12 months early. The figure in isolation appears small, but due to the nature of the tax, it's effect has been severe. Practically, of the 100 per cent paid into VLTs, a minimum 88 per cent is returned to the player; 2.5 per cent is paid to the jackpot, one per cent is a connection fee to the network, while the 4.8 per cent tax is also taken from this initial 100 per cent figure. The remainder, having removed 96.5 per cent, is 3.7 per cent, which is shared equally between the concessionaire and the operator at 1.85

per cent each. The doubling of the taxation on VLTs has halved the return to the operator, putting operations at risk, as the return is close to break-even across many current locations.

While the new taxation measures are designed to improve Italy's devastating national debt crisis, the gaming industry is not only providing the government with huge tax returns (BetPlus, the largest concessionaire in Italy, is the second largest tax contributing company in Italy after Fiat), it's bizarrely become the whipping boy for the new technocratic government. The un-elected government officials are seeking to bolster their chances of election to office at a future date by courting the opinion of the influential Italian Catholic Church. Making clear their public opposition of the continued proliferation of gaming in the country, the technocrats are simultaneously benefiting from the financial support of the gaming industry while also looking to curry favour by taking a stick to it in public. While government hypocrisy is nothing new in Italy, the balance initially struck with gaming licence holders relying on favourable market conditions is quickly changing to that of unprofitable locations and hostile public opposition.

By far the most potentially damaging however is the re-introduction of concessionaire fines, something that everyone had thought had been abandoned almost a decade ago. Journeying back to 2004 and the introduction of Comma 6 gaming in Italy, the government cleverly placed the onus of collection and connection on the newly created concessionaires. Rather than create a gaming police force under its control, the government obliged the concessionaire to ensure that all taxation was paid by operators and that all



machines were installed correctly and remained resolutely connected to the network at all times. Accomplishing the task proved problematic in a market that had hitherto paid no taxes and was more than a little geographically and technologically challenged when it came to networking the machines. Things were further complicated when the government's networking protocol proved inadequate for the job. Concessionaires were unable to bring online all the operators in the timescale laid out by the government, which triggered punitive fines that ended in the Italian high court. The fines spiralled to €80m by the time the case was heard, but the concessionaires eventually won out as the protocol was deemed to have been the cause of the delays and non-connections/tax collections.

Back to 2012 and the Italian Ministry of Justice has blown the cobwebs from the case as is looking to take concessionaires to the Corte dei Conti. The Italian Corte dei Conti is an Institution with the role of safeguarding public finance and guaranteeing the respect of Italy's

jurisdictional system. The Corte is neither an organ of the Parliament nor of the Government, but is an independent financial arbitrator in matters of economic responsibility. The case now brought against the concessionaires has seen the fines escalate from €30m in 2006, to €2.5bn in 2012. The concessionaires are being penalised in regards to the size of their Comma 6 estate during the period 2004-06, with the largest operator Betplus facing an €348m fine, with Lottomatica potentially with a fine of €148m. The remainder of the €2.5bn fine is spread between the remaining eight concessionaires. In several cases the fines would make the concessionaires insolvent, a position that cannot be the advantage of the government, but the worry is that the Corte dei Conti could chase the short-term fines, rather than look at the long-term picture.

The effect on the concessionaires at the ENADA Spring exhibition at the beginning of March was obvious. Betplus had withdrawn from the show in protest at the actions of the Treasury in re-adopting the fines. The announced buyout in

The un-elected government officials are seeking to bolster their chances of election to office at a future date by courting the opinion of the influential Italian Catholic Church. Making clear their public opposition of the continued proliferation of gaming in the country, the technocrats are simultaneously benefiting from the financial support of the gaming industry while also looking to curry favour by taking a stick to it in public.

November 2011 of concessionaire Cogetech by rival SNAI has been suspended while the fines loom over both companies. Investors are not looking to acquire an asset that has potentially crippling fines attached to it. Cogetech's Fabio Schiavolin told G3 at the ENADA show that the deal was temporarily delayed, in his opinion for two-three months. However, the consensus of opinion at the exhibition was that SNAI's investors had become increasingly anxious regarding Cogetech's financial position, and that the fines could indefinitely delay the deal. The merging together of the two concessionaires would result in nine concessionaires in the market, as the two companies would aggregate their two licences into one. However, there is to be a further introduction of concessionaire licences within the next six months. Tenders have already been completed with Intralot, Merkur Gaming and an Italian consortium of operators. Each will be entering the market fresh, without fines hanging over their heads.

While the market does not take entirely



seriously the claim of the Ministry of Justice, due in no small part to the enormity of the fines, there is consensus that a percentage of this massive amount will be due to the government and that the current concessionaires will reach a compromise. The general view is that the Ministry of Justice and the Courte die Conti have misunderstood the level of taxation that could have been collected during this period, as the best estimates put the value of the fines at a maximum of 10 per cent of the current claims. Were this not the case, and the government has a rightful claim to the €2.5bn, the majority of the concessionaires would be at risk. Such sums would jeopardise their ability to trade as going concerns. There are also those that believe that as in 2006, the concessionaires will eventually pay nothing. Regardless of the actual validity of the claims, in protest Betplus withdrew from the ENADA Spring show, diminishing the exhibition's importance and impact, which in turn had a knock-on effect with several suppliers also deciding to withdraw from the event. The combination blow of the early taxation hike and threat of massive fines was

The homologation of the second tier of VLT platforms in Italy remains in stasis after more than 18 months. There's been absolutely no change since the last Rimini show with high profile platform providers, including Bally Technologies, inconceivably still waiting for platform homologation.

enough to sour the mood of the show.

The homologation of the second tier of VLT platforms in Italy remains in stasis after more than 18 months. There's been absolutely no change since the last Rimini show with high profile platform providers, including Bally Technologies, inconceivably still waiting for platform homologation. The authorities have improved the situation in other areas, and have begun to speed through the Collaudo approval process for locations, with the final quarter of 2011 seeing record numbers of locations approved across Italy, which in turn positively impacted on VLT figures in those months. Game approvals have also started to speed through the system, with each of the current providers with 10-15 games

**THERE ARE CURRENTLY 42,000 VLTS INSTALLED IN ITALY. IN THE NEXT 8-12 MONTHS THE ENTIRE 58,000 WILL BE LIVE.**

approved and on display in Rimini. However, approvals remain resolutely frozen when it comes to the homologation of platforms for VLT gaming. Such is the situation that concessionaires are currently looking at legal redress due to loss of income, having paid in advance for VLT licences that have spent almost two years waiting in the wings (€5,000 per VLT licence). While many concessionaires are close to their full quota of machines from the three approved platform providers, there remain many thousands of terminals still in bubble-wrap thanks to delays within SOGEI, the Italian testing authority. New protocol changes insisted upon by the government came into force at the beginning of the year and their progress through SOGEI has also taken precedent over new platform homologations, further frustrating the process.

The view at the ENADA Spring exhibition was that of the pending second tier platform applications, only one will probably now make it through the process. The distance that the initial three platform providers have put between themselves and the second tier is significant with north of 10,000 terminals from each of the three suppliers,

Novomatic, SPIELO and Inspired, proven and working in locations (there are currently 42,000 VLTs installed in Italy, with estimates that in the next 8-12 months the entire 58,000 will be live in the marketplace). The second tier of suppliers and those still in test have a challenge to establish themselves and catch the big three, around which the industry is now polarised.

While the lack of diversity of games and cabinets was an issue from the outset, the process of games and cabinets through the homologation process is providing greater player choice and variety, but again through this small channel of suppliers. Such are the access restrictions to the market right now that days prior to the show the inconceivable happened - IGT announced its cooperation with Lottomatica. It seems in the context of all this confusion to be a logical move, and it's definitely a coming together that makes sense not only for Italy, but across global markets in which GTECH has a considerable footprint. However, the fact that IGT has allowed its games to be ported onto another's platform is a monumental shift in direction. Former management had declared that IGT content would never - ever - find itself on third-party hardware. It was a stance that defined its development of server-based gaming. So to see IGT's logo spinning atop Lottomatica's Better Slots platform is an industry first and a massive volte-face from IGT.

Other game developers are expected to follow suit, especially those frustrated by their attempts to homologate platforms, but have content ready to market in the VLT sector in Italy. The pipeline for content testing appears to be much less straw-like than SOGEI's platform homologation process. While the pomp and circumstance of the IGT deal subsided, the Lottomatica stand also included new games from Taiwanese game developer, Astro Corp., whose games in Italy have sold in the tens of thousands in the Comma 6a market. There was no announcement of the cooperation, and such may be the development of such content deals going forward, but if there's a company that knows the Italian player better than most right now, it's Astro Corp.

Locations also continue to vary massively in their attractiveness to VLT players. Venue optimisation is a buzz-word in the industry now, with VLT player matrixes matched to locations to determine their suitability for investment. The female demographic in the VLT sector has proved to be vitally important to the success of

locations and concessionaires are increasingly aware that without female spending power, the viability of a location is put into question. However, there is also the belief that there remains a high volume of quality venues still to be tapped in the market, which will ensure that VLT revenue figures continue to rise in 2012.

The expectation is that there is currently three sources of market growth in the Italian VLT sector, the first being the expansion of the existing volume for the incumbent concessionaires as they absorb the unfulfilled quotas of those who aren't live or who aren't performing to the market expectations. The second source of growth is through the existing concessionaires winning new licences as new proportions are set in regards to government targets. Either concessionaires will be asked to increase their Comma 6a estate to proportionately increase their VLT estate (at present operators are allowed to operate a quantity of VLTs that relates to 14 per cent of their Comma 6a estate), or they will be offered new licences according to their existing estate based on a higher percentage, beyond the 14 per cent current threshold. It is further expected that this new allocation will only amount to some 4-5,000 additional VLT licences, which means that competition for these licences from the existing concessionaires will be intense.

The third source of growth will come from the addition of three new concessionaires, which according to sources are expected to be announced within the next six months, though more pessimistic views (and this is Italy after all) suggest these could be pushed as far back as 2014. The new concessionaires will be faced with the same challenge as the existing 10, to connect a massive number of Comma 6a machines to a network within six months, which entitles them to operate the current 14 per cent corresponding volume of VLTs. Once the six month window closes, the number of VLTs the new concessionaires can operate is fixed. The new concessionaires must operate a minimum of 5,000 Comma 6a machines, and while there will be something of a gold rush on machine sales during this period, it is expected that most will be acquired from the existing installed machine-based. However, it's very important for each of the new concessionaires to ensure that they can operate the maximum number of VLTs available to them, so expect frenzied activity once the concessions are formalised.



The much discussed Comma 6a Plus legislation has finally been given its own title, dropping the suffix in favour of its own classification - Comma 6c. Little more is concrete at this stage besides a consensus of opinion that the stake and prize will be doubled from €1 and €100, to €2 and €200 respectively.

## **THE MUCH DISCUSSED COMMA 6A PLUS LEGISLATION HAS BEEN GIVEN ITS OWN TITLE: COMMA 6C.**

It is easy to be down beat about the VLT market in Italy, but as one supplier pointed out, perspective is everything. We were cautioned against mis-reading the mood in Italy, because despite the fact that secondary suppliers undoubtedly continue to have problems and concessionaires face tax hikes and fines, companies such as Sisal and Lottomatica, for example, are posting spectacular results from the VLT market. Growth in revenue as aforementioned is dramatic as is the setting of an industry benchmark for the roll-out of this solution into gaming markets at the European and global level.

While the prospects for the VLT sector in Italy appear mixed right now, the future

for the country's AWP's is shaping towards a more progressive path. The much discussed Comma 6a Plus legislation has finally been given its own title, dropping the suffix in favour of its own classification - Comma 6c. Little more is concrete at this stage besides a consensus of opinion that the stake and prize will be doubled from €1 and €100, to €2 and €200 respectively. The addition of bill validator technology has yet to be confirmed, but it is most definitely being anticipated by the industry as proved by the number of exhibitors at ENADA showing controller boards and validation/recycling devices. The changeover of the 330,000 machines would create both immediate and enormous demand thanks to the universally recognised impact that bill validation technology has upon gaming machine performance. The uptick provides an overwhelmingly convincing argument to install devices into compatible machines and changeout every machine incapable of housing the units. The boost to the marketplace would be significant and place the focus squarely back upon the somewhat forgotten bread-and-butter gaming provider that is the Italian AWP sector.



## *Im Fokus*

*Novomatic AG, Franz Wohlfahrt. Der Glücksspielkonzern hat Mitte 2012 die Danoptra Gaming Group übernommen und ist damit nun auch auf dem britischen Markt prominent vertreten. Zudem konnte das Unternehmen seinen Halbjahresumsatz 2012 um 13,6 Prozent auf 743,7 Mio. Euro deutlich steigern.*

*Admiral Sportwetten GmbH, Jürgen Irsigler, Martin Zimmerl. Die Novomatic-Tochter ist mit 195 Standorten Marktführer auf dem österreichischen Wettmarkt. Die Wetterlöse beliefen sich im letzten Geschäftsjahr auf 205 Mio. Euro.*