

Presspiegel 2013

Press Documentation

Novomatic Group of Companies

Datum

Date

02.04.2013 / KW 13

Erstellt von

Prepared by

Dr. Reichmann



„Dayli wird Europas High-Tech-Greißler“



Riesenscreen für Online-Bestellung bei Dayli
Bild: Weibold

„Wir sind ein wirklicher Nahversorger. Ein Drittel der Bevölkerung kann derzeit kein Homeshopping machen, weil sie keinen Computer, keinen Internet-Zugang oder keine Kreditkarte haben.“ Rudolf Haberleitner (67) steht im Dayli-Mustershop im dritten Stock der ehemaligen Zentrale von Schlecker Österreich in Pucking und erklärt wort- und gestenreich „Super Dayli“.

Das ist ein überdimensionaler Bildschirm mitten im Geschäft, an dem seine Kunden bald per Fingertipp (Touchscreen) 200.000 Artikel auswählen können. Das Gerät liefert aber zuvor genaue und gut lesbare Informationen über die Art des Produkts: Material, Eigenschaften und den Preis.

Märkte als Fernversorger

Schlecker war ein Drogeriediskonter, und das war gestern. Dayli ist ein moderner Nahversorger, der es einer alternden Gesellschaft ermöglichen soll, tägliche Einkäufe auch in Zukunft ohne Auto bewältigen zu können. 885 Filialen gibt es in Österreich. Sie werden heuer alle sukzessive, mit einem Aufwand von rund 50 Millionen Euro, auf das neue Konzept umgestellt. Dayli will nicht am Orts- und Stadtrand bei den großen Märkten sein. „Das ist ja keine Nah-, das ist Fernversorgung“, sagt Haberleitner. In Österreich sinke seit Jahren die Zahl der Handelsgeschäfte, die Verkaufsfläche steige aber. Dayli bleibe

in den Zentren, und allein in Österreich sollen bis 2016 rund 300 weitere Standorte entstehen, im Endausbau rund 1350.

Zugesperrt würde nur in Einzelfällen, wo die gemieteten Lokale nicht entwickelbar seien. „Da werden wir auf der anderen Straßenseite neu eröffnen.“ Eine große Herausforderung sei die Offensive auch für den Ladenbau-Partner, Umdasch Amstetten. „Die sind die Besten, und ich bin Patriot. Ich habe mich nach einer europaweiten Ausschreibung für den Österreicher entschieden“, sagt Haberleitner. „Auch bei den Warenlieferanten erhöhen wir den Österreich-Anteil deutlich.“

Neuer Knüller: Medikamente

Drogerieartikel sollen weiterhin das Kernsortiment bilden. Da ist sich Haberleitner aber nicht mehr so sicher, denn in den beiden Testshops in Linz-Ebelsberg und Pöggstall (Niederösterreich) würden 25 bis 30 Prozent des Umsatzes mit Lebensmitteln erzielt. „Ich habe gedacht, es werden vielleicht zehn Prozent“, sagt der Unternehmer.

Ein Knüller sollen schon demnächst Medikamenten-Terminals sein. Per Touchscreen werden rezeptpflichtige Arzneien ausgewählt, die aus rechtlichen Gründen über einen tschechischen Pharmadienst ausgeliefert werden, zum Kunden nach Hause oder zur Abholung im Dayli-Shop.

Auch die weiteren Dayli-Bausteine gab es bei Schlecker nicht: Bekleidung, Elektrogeräte, das Bistro mit Backstube – und eben den Super-Dayli-Online-Einkauf. Dazu sind bis zu 42 Dienstleistungen möglich: Putzerei, Autoverleih, Versicherungen, Postcomer etc. Außerdem werden Büroautomaten aufgestellt, wo gefaxt, gedruckt und andere Büroarbeit erledigt werden kann. „Es heißt schon, Dayli wird ein High-Tech-Greißler“, sagt Haberleitner. Er will Europas ersten Rundum-Nahversorger schaffen.

Ein Europa-Konzern entsteht

Von der 3700-Einwohner-Gemeinde an der Traun soll der Aufbau eines Netzes von rund 4800 Shops in Polen, Italien, Spanien, Luxemburg und Belgien erfolgen – und vor allem Deutschland. „Dort kommen die Ministerpräsidenten der Länder zu mir und wollen mich unterstützen, denn da hat die Schlecker-Pleite 50.000 Arbeitslose hinterlassen“, erzählt der Investor. Heuer werde in Süddeutschland gestartet.

So soll bis 2016 ein Europa-Konzern entstehen, der an die Börse gebracht wird. Mit dem Erlös sollen dann Großbritannien, Skandinavien und Russland erobert werden. Im Ausland soll Dayli mit 50-Prozent-Partnern hochgezogen werden, die den Markt gut kennen. „Die goldene Aktie, die die operative Führung sichert, wird bei uns sein“, sagt Haberleitner.

Das sei auch in Österreich so, wo der Glücksspielunternehmer und Milliardär Johann Graf (Novomatic) mit 50 Prozent bei Dayli eingestiegen ist. „Er hat mich angerufen. Nach einer Prüfung durch seine Experten wurde unser Konzept bestätigt. Das hat mir getaugt“, strahlt Rudolf Haberleitner in Pucking zwischen Regalen für Kosmetik, Obst und Kleidung.

Das Dayli-Imperium

Eigentümer: 50 Prozent TAP 09 Beteiligungs GmbH (Rudolf Haberleitner), 45 Prozent Novomatic, 5 Prozent Novo Invest (= Novomatic-Chef Graf)

Dayli Österreich: Ziel 2013: 634 Millionen Euro Umsatz, 24 Mio. Euro Ebit-Ergebnis, 885 modernisierte Dayli-Shops, mehr als 4000 Mitarbeiter

International: Heuer Expansion in Süddeutschland, Polen, Belgien, Luxemburg, Italien und Spanien mit 50-Prozent-Partnern (Golden Share jeweils bei Dayli Österreich = operative Führung).

Konzernziel 2016: 4800 Dayli-Shops, davon 1500 in Deutschland, 1200 in Österreich, 2,4 Milliarden Euro Umsatz – Börsegang
Quelle: OÖNachrichten Zeitung

Vorzeigeprojekt auf dem Kapitalmarkt

Top-Start 2013. Konsortium aus Erste, RBI und UniCredit Bank Austria AG platziert 250 Millionen Unternehmensanleihe für Novomatic



Mit der erfolgreichen Platzierung einer Anleihe mit einem Volumen von 250 Millionen Euro hat die Novomatic AG das Corporate Bond Jahr 2013 eröffnet. Das Emissionskonsortium bestand aus Erste Group Bank AG, Raiffeisen Bank International AG (RBI) und UniCredit Bank Austria AG. Das Volumen von ursprünglich mindestens 100 Mio. wurde nach dreifacher Überzeichnung mit 250 Mio. Euro festgelegt. Der Preis der sechsjährigen

Die Novomatic AG ist ein global agierender Glücksspielkonzern mit Stammsitz in Gumpoldskirchen (Niederösterreich)

Anleihe wurde mit einem Emissionskurs von 101,421 Prozent festgesetzt, der Kupon beträgt vier Prozent. „Die Nachfrage wurde insbesondere von privaten Anlegern getragen, auf die rund 70 Prozent der Orders entfielen, 14 Prozent gingen an Banken und weitere 16 Prozent an institutionelle Anleger wie Fonds und Versicherungen“, ist Novomatic-Generaldirektor Franz Wohlfahrt naturgemäß über die rege Nachfrage erfreut. „Wir werten das große Interesse der Investoren als Vertrauensbeweis in die bewährte Strategie und Bonität unseres Konzerns, der zur Stärkung unseres Wachstums beitragen wird.“

Die Novomatic Gruppe zählt mit rund 1,4 Mrd. Euro Jahresumsatz und einer EBITDA Marge von 35 % zu Europas größten und profitabelsten Glücksspielkonzernen. Die Gruppe beschäftigt rund 12.000 Mitarbeiter in 32 Ländern weltweit. Vertrieben werden Novomatic-Produkte in über 60 Ländern. Kernmärkte sind Deutschland und Österreich. Alleinstellungsmerkmal des Konzerns ist die duale Strategie als Erzeuger von High-

Tech-Glücksspielautomaten und Betreiber von Automaten-Casinos, Spielbanken und Wettbetrieben. So können etwa im Glücksspielbetrieb gesammelte Erfahrungen in die Entwicklung neuer, kundengerechter Produkte einfließen.

Die Novomatic-Gruppe ist in fünf funktionale Segmente gegliedert. In den beiden industriellen Segmenten Verkauf und Vermietung erfolgen Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Glücksspielautomaten. Die Segmente Glücksspielbetriebe, Wettbetriebe und Sonstige erbringen Dienstleistungen.

Novomatic ist auch ein Vorzeigebetrieb in Sachen Internationalisierung und hat die Expansion im Vorjahr u. a. in Italien mit einer größeren Akquisition fortgesetzt, als 80 Prozent an der Sogelot-Gruppe – einem Automatenbetreiber in Mittel- und Norditalien – erworben wurden. Am italienischen VLT-Markt gilt Novomatic schon bisher als der größte Player. Mehr als 15.000 dieser zentralvernetzten Glücksspielautomaten kommen aus Niederösterreich. Auch in Spanien war Novomatic 2012 aktiv und über-

nahm von der Unidesa die Slot-Maschinen-Herstellung sowie Vertriebsrechte für elektronische Casinospiele.

Corporate Bonds-Boom 2013

Für dieses Jahr rechnet die RBI am österreichischen Corporate Bond Markt mit einem Emissionsvolumen auf Vorjahresniveau (2012: ca. 5,5 Mrd. Euro ohne staatsgarantierte Anleihen). „Die Bedingungen für österreichische Unternehmen, sich am Anleihemarkt zu refinanzieren, sind nach wie vor außerordentlich günstig. Das Zinsniveau ist niedrig und die Anleger sind auf der Suche nach Investments, die einen positiven Realzins bieten“, sagt der stellvertretende RBI-Vorstandsvorsitzende Karl Sevelda. „Aufgrund der steigenden Eigenkapitalanforderungen für Banken wird die Finanzierung an den Anleihemärkten immer stärker an Bedeutung gewinnen. Wir rechnen damit, dass in diesem Jahr zahlreiche österreichische und deutsche Unternehmen die günstigen Rahmenbedingungen nutzen und ihr Debüt am Anleihemarkt geben werden.“

Novomatic leads... others follow

Few slot manufacturers are as self-sufficient as Novomatic. Casino International took a trip to Austria to find out more

They have their own carpentry, make their own gaming boards and are fundamentally self-sufficient in terms of the manufacturing process. As the company's slogan states, Novomatic really is leading the way in the gaming industry. Casino International recently took a trip to Austria to take an in-depth look at the 'nuts and bolts' of how Novomatic's high-tech factory operates.

Novomatic has been around since 1980, when it was founded by Professor Johann F. Graf; the company has grown and grown since those early days, and is now a global gaming giant, exporting to more than 80 countries, with more than 215,000 gaming machines world wide in own operation and under the terms of rental agreements and operating more than 1,400 group-owned gaming operations world wide. Everything Novomatic touches seems to end in success, to the extent that recent years have seen a major expansion of the company's manufacturing headquarters in Gumpoldskirchen, near Vienna.

Jens Halle, Managing Director of Novomatic's commercial subsidiary, Austrian Gaming Industries GmbH, said of the expansion: "It has been necessary to expand our headquarters in Gumpoldskirchen, because of the massive growth we have enjoyed in the last few years. We have around 900 employees on this site, and we have consolidated and streamlined our processes so everything is in one location. By boosting the headquarters on an additional footprint of 56,000 sqms we have increased production capacity and dramatically improved working conditions for all of our employees, so it has been good for everybody."

One key aspect of Novomatic's attitude to manufacture is what the company describes as 'vertical integration' and it's part of what makes the company unique in our industry. In short, they produce everything you could possibly need to run a successful gaming operation, from the gaming products themselves, right through to the skills needed to outfit a venue.

There is no greater proof than the huge number of gaming venues outfitted by the company that are already succeeding – and this includes all of



Novomatic's Admiral locations, which can be found throughout Europe. Jens Halle explained: "Admiral gaming locations are fully equipped by our carpentry teams, everything from furniture, to paneling, and of course we make the gaming equipment.

"It means we can very quickly equip our own operations. Through our planning office we can do a layout very quickly and send our people to complete the project. We have more than 1,400 gaming operations worldwide, of all sorts: from small slot arcades to full-fledged resort casinos. The latest statistics show that every nine days, more or less, we open a new gaming operation."

This must keep Novomatic's carpenters very busy!

Carpentry

Carpentry is not a new part of the company, either, having been part of Novomatic for almost the entirety of the company's 30-year history. Jens added: "Our carpentry division is one of the biggest and most modern facilities of its type in all of Austria. In the beginning they were part of the design and development of slot cabinets; in the early 80s lots of markets used wooden cabinets for gaming machines. Also in the 80s, we had outsourced production in Hungary, when it was still a socialist country, for occasions when our own carpentry division couldn't handle the workload, so we had two sources."

Interestingly, this part of the company has been instrumental in some famous gaming developments. Jens told us: "Carpentry has been important for the development and design of products. For example, in





electronic multiplayers; Novomatic was the first to bring out an eight-player roulette island, which has been a great success internationally. Such layouts are available now all over the world from different manufacturers but our carpentry department in Austria designed that original layout.”

It's not just there for their own operations – though that clearly has them pretty well occupied – they invite work from third-party customers, too. “We also have a complete planning department, mounting teams – it's a full service operation as we can help third-party customers as well. It's a smaller part of the business but it is growing. For example, we can build accessories like signs for slot operations; last year we sold over 3000 signs just to the German market,” said Jens. “Of course, cabinets are no longer made of wood, so our carpenters now focus on equipping gaming operations, hotels and headquarters worldwide, as well as gaming accessories.”

Gaming Boards

Unusually for a gaming company, Novomatic has been manufacturing its own gaming boards since 1999. Jens explained that this was at the time the Coolfire I gaming platform was introduced, and incredibly this board is still supported. He said: “We have manufactured over 140,000 Coolfire I machines – and they are still supported! Some of our own operations still use machines running the Coolfire I platform, and of course our customers are using them too, so it makes sense to be able to support them. In fact, that longer support is a part of the reason for manufacturing the boards ourselves, but the main reason is to protect our intellectual property so we don't have to give any board layouts or designs to 3rd party suppliers.



“The markets for boards are quite volatile, and this means we can develop the boards our own R&D people need in terms of computing power, chips et cetera.”

“As we are the biggest gaming manufacturer in Europe, and one of the biggest worldwide, we have the economy of scale, so the quantity in production mean we can absorb the extra cost of making the boards in Europe and it makes commercial sense.

The company does have a back-up plan though, Jens added: “If we have a board designed and ready to manufacture in-house, today we always have in place a plan ‘B’, an outsourced production line, just in case there are any problems in design or manufacturing.”

In keeping so much talent in-house, Novomatic is in a great position to continue its global expansion, as all of the tools they require are immediately to hand. This means they are not at the mercy of the same supplier pressures many other companies feel, especially in periods of continued global economic uncertainty. The world really is their oyster... and, as the slogan that Novomatic has used for many years says, ‘Novomatic leads, others follow!’

„ISA Guide“ 22.03.2013



Novomatic Gaming Spain S.A. mit neuem Geschäftsführer auf der FER Interazar

Im Vorfeld der wichtigsten spanischen Glücksspielmesse, FER Interazar, stellte Novomatic mit Bernhard Teuchmann bereits den neuen Geschäftsführer der spanischen Tochtergesellschaft Novomatic Gaming Spain vor.

Novomatic Gaming Spain wurde im Jahr 2007 mit Niederlassungen in Madrid und Barcelona gegründet. Vor Beginn der Messe FER Interazar 2012 (für die das Unternehmen eine breit gefächerte Produktpräsentation angekündigt hat) wurde Bernhard Teuchmann als neuer Geschäftsführer vorgestellt. Dieser Schritt, sowie die Übersiedlung in das neue Hauptquartier im Madrider Alcalá de Henares unterstreichen den Stellenwert der spanischen B- und C-Märkte für Novomatic. Gemeinsam mit dem Verkaufsleiter für die B- und C-Segmente, Jordi Pedragosa, wird Bernhard Teuchmann die Expansion von Novomatic-Glücksspielequipment in Spanien weiter vorantreiben.



Bernhard Teuchmann, neuer Geschäftsführer der Novomatic Gaming Spain S.A.

Teuchmann, der seit 2008 für Austrian Gaming Industries GmbH (AGI) tätig war, lebte zuvor acht Jahre lang in Spanien. Nun sieht er seiner neuen Aufgabe und den damit verbundenen Herausforderungen mit Begeisterung entgegen: "Der spanische B-Markt mit seinen 17 autonomen Regionen zeichnet sich besonders durch seine Komplexität aus. Jede einzelne Jurisdiktion muss als eigener Markt betrachtet und behandelt werden. Das Team von Novomatic Gaming Spain arbeitet voll Enthusiasmus daran, die entsprechenden Produkte für die Kunden in den unterschiedlichen Jurisdiktionen anzubieten." Er fügt hinzu: „Ich bin davon überzeugt, dass eine detaillierte Marktkennntnis und ein genaues Verständnis der Kundenbedürfnisse der Schlüssel zum Erfolg für Novomatic Gaming Spain sind, um die besten Produkte, Services und Lösungen anbieten zu können. Mit unseren erfahrenen Teams in Madrid und Barcelona sowie der Unterstützung der Muttergesellschaft AGI in Österreich bin ich sicher, dass wir unsere Marktposition rasch weiterentwickeln und die hervorragende Reputation des Unternehmens ausbauen können. Unsere Produktpräsentation auf der FER Interazar wird unseren Kunden und Partnern das langfristige Engagement von Novomatic auf diesem wichtigen Markt verdeutlichen.“

Auf der FER Interazar wird Novomatic Gaming Spain S.A. dem spanischen B-Segment eine besonders umfangreiche Präsentation marktspezifischer Produkte widmen.



Die Produktpalette wird eine ganze Reihe von Novo Line™ Salon I Multi-Game-Maschinen und – als Preview – den neuen Mix Novo Line™ Salon II beinhalten. Mix I bietet einen Multi-Game-Mix mit nicht weniger als neun der international populärsten Video Slot-Spielen: Always Hot™, Ultra Hot™, Sizzling Hot™, Dolphin's Pearl™, Book of Ra™, Lucky Lady's Charm™, Superball™, Roulette und American Poker II. Spielmix Nummer II wird direkt auf der Messe enthüllt – fest steht jedoch bereits jetzt: auch diese Spiele haben mit Sicherheit internationale Bestseller-Qualität.

Eine weitere Neuheit für den spanischen B-Markt ist der Novo Line™ Club, der das Novo Line™ Salon-Multi-Game-Paket nun auch in einem eleganten Slant Top-Gehäuse verfügbar macht.

Als weitere Typ-B-Produkte werden auf der Messe auch der platzsparende Novo Line™ Bar sowie eine Reihe von Gaminator®-Maschinen mit dem Single Game Secret of Egypt™ ausgestellt. Von der britischen Novomatic-Tochter Astra Games kommt der beliebte Bingo King™ sowie Reel King™.

Brandneu ist auch ein spezielles Setup von jeweils drei vernetzten Super-V+ Gaminator® III-Maschinen mit einer Auswahl von fünf Fruit Games, die mit einem integrierten Mystery Jackpot verbunden sind. Die Spiele sind Sizzling Hot™ deluxe, Always Hot™ deluxe, Ultra Hot™ deluxe, Xtra Hot™ deluxe und Roaring Forties™. Das System ist bereits in der autonomen Region Murcia lizenziert.

Novomatic Gaming Spain hat sich auch erfolgreich als Lieferant von erstklassigem Typ C-Equipment für die spanischen Casinos etabliert. Die Messepräsentation wird daher auch einen Einblick in die umfangreiche Palette der elektronischen Novo Line Novo Unity™ II Multiplayer bieten. Ausgestellt werden Novostar® SL1 Slant Top-Maschinen mit Novo Flying Roulette™ und Novo Flying Black-Jack™ sowie dem Novo Line Novo Unity™ II Slot Mix Nr 1. Ebenfalls eine Attraktion für den Casinomarkt: eine Installation von fünf Super-V+ Gaminator® III-Maschinen, angeschlossen an einen Flexi-Link Jackpot.

22.03.2013, <https://www.isa-guide.de/isa-gaming/articles/35323.html>

ADMIRAL VIERBALLCHALLENGE

Auf geht's ins neue Vierball-Jahr!

19. AUFLAGE Der feinste Team-Bewerb in Österreich geht in seine 19. Saison und zählt nach wie vor zu den Top-Events im Lande. Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung, die wir wieder mit jeder Menge Schmankerln belohnen.



Was haben ein guter Rotwein und die Admiral Vierball Challenge gemeinsam? Sie reifen mit dem Alter und werden immer besser! Im Vorjahr haben wir Ihnen dank unseres Partners Admiral eine eigene „Order of Merit“ präsentiert, über die sich auch Teams, die vorzeitig ausgeschieden sind, noch für das Finale qualifizieren konnten. Dieses Prozedere behalten wir auch heuer bei. Ebenso die beliebte „Extra-Wertung“ der Vierball-Reporter. Dabei belohnen wir besonders umtriebige Vierballer, die uns das ganze Jahr über mit Fotos & netten, lustigen, skurrilen Stories rund um ihr Vierball-Match versorgen. Die besten davon finden den Weg in die Golfrevue, aber auch auf unserer Homepage lassen wir Sie alle an den Erfahrungen unserer TeilnehmerInnen teilhaben.

FORMAT & PREIS UNVERÄNDERT

Für all jene, die sich eine Teilnahme überlegen, aber noch nicht ganz firm mit der Admiral Vierball Challenge sind: Das Turnierformat ist ein **Vierball-Bestball-Netto-Zählspiel** (!) mit 3/4-Vorgabe. Das heißt einerseits, dass zumindest einer von den zwei Spielern eines Teams das Loch zu Ende spielen muss, andererseits wird vor dem Match die 3/4-Spielvorgabe auf dem Platz den Sie spielen, eruiert. Der Preis bleibt mit 75 Euro je Team unverändert – dafür gibt es heuer ein schickes Wilson-Polo sowie Eintrittskarten für die Lyoness Open (siehe Kasten).

Die teilnehmenden Zweier-Teams werden in drei Handicap-Gruppen á 16 Teams verteilt, wobei das addierte Handicap der beiden SpielerInnen dafür herangezogen wird, in welcher Gruppe man landet. Die erste Gruppe (A) geht



TEAMSPIRIT Wer schon an der Admiral-Vierball-Challenge teilgenommen hat, weiß wofür dieser Event steht: Spaß, Spannung & Golf ganz in „the spirit of the game“.



SPASS MUSS SEIN Bei der Admiral Vierball Challenge werden nur all zu oft Freundschaften fürs Leben geschlossen. Und das entspricht ganz dem Motto unserer Turnierserie, die seit 1994 höchst erfolgreich über die Bühne geht: Fairness, Fun & Friendship.

von 0 bis 20, die zweite von 21 bis 45 und die dritte von 46 bis 72. Damit gleichen wir all zu große Niveauunterschiede aus, da es sich bei dem Turnier ja um ein Netto-Zählwettbewerb handelt. Darüber hinaus gibt es noch eine regionale Aufteilung der Gruppen. Das dient dazu, unseren Teilneh-

merInnen all zu lange Anreisen zu ersparen. Alle Infos dazu finden Sie auch auf www.golfrevue.at/vierballchallenge oder Sie schicken uns ein Mail an redaktion@golfrevue.at und Sie erhalten alle Infos zum Turnier.

ADMIRAL - EIN TOLLER PARTNER

Admiral gehört zu den Top-Consumerbrands in Österreich und unterstützt über 100 Fußball-, Basketball-, Handball- und Eishockey-Teams. Als Konzernunternehmen der NOVOMATIC AG besitzt Admiral einen Background, der die Kontinuität des erfolgreichen Qualitätsweges garantiert. Mit über 18.000 Mitarbeitern weltweit, davon rund 2.800 allein in Österreich, zählt NOVOMATIC zu den größten Produzenten und Betreibern von Glücksspieltechnologie der Welt.



ZUSÄTZLICHE FINAL-CHANCE FÜR VIERBALL-REPORTER Auch heuer lädt Admiral wieder ein Team zum Grande Finale ein. Einzige Voraussetzung: Sie berichten uns von Ihrem nettesten, lustigsten, skurrilsten Match mit Text & Foto. Wer uns über das Jahr regelmäßig Infos unter redaktion@golfrevue.at, Kennwort „Vierball-Reporter“ schickt, hat gute Chancen, sich über diesen „Umweg“ fürs Finale zu qualifizieren.

EINTRITTSKARTEN Als Vierballer zur Lyoness Open

Wir wissen um den sportlichen Zugang „unserer“ Vierballer Bescheid. Entsprechend bemühen wir uns Jahr für Jahr um ein paar nette Extras für Sie: Heuer gibt es zusätzlich zum feschem Polo-Shirt von WILSON eine Eintrittskarte für JEDEN Vierball-Teilnehmer an einem Tag Ihrer Wahl!

Damit es zu keinen Terminkollisionen mit Ihren Vierball-Matches kommt, sollten Sie sich den Termin gleich im Kalender notieren: Die Lyoness Open (www.lyonessopen.com) gehen heuer etwas früher am Diamond Country Club über die Bühne: Vom **6. bis 9. Juni** trifft sich Europas Golfelite, allen voran „Local Hero“ Bernd Wiesberger (er zielt auch heuer das offizielle Plakat, u.) im Diamond Country Club.

ANMELDESCHLUSS

Admiral 4Ball Challenge

09. April 2013

Erlagschein liegt
dieser Ausgabe bei.
Anmeldungen auch
online unter www.golfrevue.at

weltklasse
golf

6.-9. Juni 2013

diamond country club | atzenbrugg | niederösterreich
www.lyonessopen.com

LYONESS greenfinity Emirates UNIQA SPORT.LAND. N NESPRESSO

Novogaming opens new branch



From left to right: Mr. Feyertag, Ms. Attah and Mr. Augustine Yeboah, Technical Manager, Novogaming, at the launch.

Novogaming Ghana, a member of the Novomatic Group of Companies, has opened another branch of its world-class premier Star Lounge.

The new branch, located in Nungua, is to provide members within the vicinity and its environs the Novogaming experience.

Mr. Gerald Feyertag, Director, Novogaming Ghana, said the gaming centre, branded Star Lounge, will be extended to other locations in the capital city and the regions.

He said the company's initial capital injection of US\$1.5 million in Ghana will shoot up to US\$5 million as it embarks on its expansion.

Novogaming, he said, promotes responsible, professional gaming in the industry and attends to customers professionally by offering guidance on their limits of play.

He said the company's offering will be a sell-out, especially with an expanding economy set to give people more income with which they will seek entertainment.

Ms. Jennifer Attah, Administrator, Novogaming Ghana, said the games are played with vouchers issued to patrons and their winnings credited to the card, instead of physical cash.

Present at the opening was Mr. Stephen Antwi, President, Ghanaian-German Economic Association (GGEA).

Novomatic Group of Companies, headquartered in Lower Austria, had a turnover of €3 billion last year and is one of the largest integrated conglomerates in the international gaming industry.

Founded in 1980, the group comprises affiliated companies in 32 countries and exports high-tech gaming equipment to more than 73 countries. The group operates over 200,000 gaming machines in 1,200 group operations such as casinos, electronic casinos and via rental concepts.

The group holds production facilities, research and development centres in Germany, Great Britain, South America, the Czech Republic, Hungary and Poland. Novomatic employs about 18,000 staff worldwide.