

Pressespiegel 2016

Press Documentation 2016

Novomatic

Erstellt von
Prepared by

Datum
Date

Konzernkommunikation

21.11.2016 / KW 47

„Standard“, 19.11.2016

Ein Jackpot für Casinos-Führung

Verlängerung der Vorstandsverträge der Casinos Austria im Aufsichtsrat umstritten – Üppige Betriebspension

Renate Graber

Wien – In der Casinos Austria AG (Casag) wird es, wieder einmal, spannend. Am Dienstag beschließt der Personalausschuss im Aufsichtsrat einen Vorschlag für die künftige Casag-Führung, die Entscheidung fällt am 14. Dezember im Aufsichtsrat. Zur Debatte steht, ob die bis Ende 2017 laufenden Verträge von Casinos-Chef Karl Stoss und Dietmar Hoscher verlängert werden. Aber: Die Zeichen stehen auf Sturm.

Stoss und Hoscher rechnen mit der Verlängerung ihrer Verträge zumindest um ein oder zwei Jahre. Das könnte aber schiefgehen, immer mehr Aufsichtsratsmitglieder wollen eine Ausschreibung.

Zur Erklärung tut ein Blick auf die veränderte Eigentümerstruktur der Casag not, die zu 33 Prozent in Staatsbesitz steht. Die tschechischen Lotteriemilliardäre Karel Komarek und Jiri Smejck halten indirekt elf Prozent und werden zu kaufen – je nachdem, mit wie viel Prozent die vom Kartellgericht ge-

stoppte Novomatic einsteigen darf. Das wird 2017 klar, erst dann können die neuen Aktionäre den Aufsichtsrat beschicken.

Stimmung kippt

Stoss hat u. a. Personalausschusschef und Casag-Aufsichtsratspräsident Walter Rothensteiner hinter sich. Andere Mitglieder des Kontrollgremiums warnen vor allem vor Change-of-Control-Klauseln in den Verträgen. Ein Zuckerl, das dem Vorstand beim Eigentümerwechsel ein oder zwei Jahres-

gehälter zusätzlich brächte. Angesichts der erwarteten Änderungen in der Casag ein absolutes No-Go, sagen Involvierte.

Kritische Stimmen im Aufsichtsrat hatte es schon gegen die Vertragsverlängerung (um ein Jahr) Ende 2015 gegeben. Man solle die Casag-Chefposten doch ausschreiben, Headhunter einschalten und die Verträge „modernisieren“, forderten Kontrolloren, die sich aber nicht durchsetzten. Wobei: Die Aufstockung von Stoss' Jahresgehalt um 50.000 Euro – auf 550.000 Euro brutto ab Jänner 2016 – wurde im vierköpfigen Personalausschuss mit einer Gegenstimme beschlossen.

Der Vorstandsvertrag von Stoss, der nun verlängert werden könnte, beinhaltet etliche Goodies. Neben dem Fixum gibt es zwei Bonuszahlungen. Die eine stellt auf das Konzernergebnis der Casag-Gruppe ab (1,3 Prozent der Bemessungsgrundlage), die andere auf die Erreichung bestimmter Ziele (maximal 0,3 Prozent der Bonusbemessungsgrundlage). Laut Casag-Insidern haben diese Boni das Jahreseinkommen von Stoss zuletzt auf mehr als eine Million Euro steigen lassen.

Auch fürs Alter wurde gut vorgesorgt. Stoss jedenfalls steht demnächst eine Betriebspension zu (ab vollendetem 60. Lebensjahr), die 62 Prozent des letzten Jahresbruttogehalts (plus Durchschnitt



Gut abgesichert: Casinos-Chefs Hoscher (li.) und Stoss.

Foto: APA / Georg Hochmuth / Johann Groder

der Boni aus den letzten fünf Jahren) betragen würde – zusätzlich zur gesetzlichen Pension. Höher als das Fixum des letzten Aktivbezugs darf die Betriebspension aber nicht werden. Und: Sollte die Pensionskasse schlecht angelegt haben und ihre Leistungen die vereinbarte Höhe nicht erreichen, muss die Casag die Differenz bezahlen. Auch Witwe bzw. Waisen wären abgesichert; Ersterer stünden 60 Prozent der Vorstands Pension zu. Wäre Stoss jetzt schon in Pension, hätte er aus dieser Vereinbarung allein rund 550.000 Euro brutto im Jahr, bestätigen Eigentümervertreter.

Stoss, derzeit in China unterwegs, bestätigt, dass er gern Chef des Glücksspielkonzerns bliebe; dass er eine Change-of-Control-Klausel verlange, bestreitet er. „Ich habe noch gar nichts bekanntgegeben und noch nicht mit Rothensteiner gesprochen. Vielleicht tue ich das nächste Woche.“

„APA“, 18.11.2016

Sportwetten - Cashpoint-Eigner hat Wettpunkt übernommen

Utl.: Marken-Umflaggung geplant - Deutscher Automatenkonzern Gauselmann rückt mit Deal näher an Platzhirschen Novomatic heran

Wien (APA) - Zusammenschluss im Sportwettenbereich: Der zur deutschen Gauselmann-Gruppe gehörende Anbieter Cashpoint hat den kleineren Rivalen Wettpunkt übernommen. Das hat die APA am Freitag erfahren. Josef Münzker, Betreiber der meisten Cashpoint-Filialen, bestätigte den Deal. Zusammen werde man rund 100 Filialen betreiben. Die Marke Wettpunkt soll sukzessive verschwinden.

Wettpunkt betreibt rund 25 Filialen größtenteils in Wien und war vor rund fünf Jahren vom Eigentümer Hannes Bohinc an einen russischen Oligarchen verkauft worden. Diesem hat nun die Gauselmann-Gruppe, der größte deutsche Player am Automatenmarkt, der im Nachbarland mit der Marke "Merkur" bekannt ist, die Büros abgekauft.

In Österreich rückt Cashpoint mit dem Merger nun näher an den Platzhirsch Admiral heran, der zum Novomatic-Konzern gehört. Man werde weiterhin die Nummer zwei sein, so Münzker.

Novomatic ist auch in Deutschland unter anderem mit der Marke Löwen Entertainment präsent. Im Casinobereich arbeiten die Erzrivalen Gauselmann und Novomatic bereits zusammen, ist doch Anfang des Jahres Gauselmann bei der traditionsreichen Spielbank Berlin, größtenteils im Eigentum von Novomatic, eingestiegen.

Der "Automatenkönig" Paul Gauselmann ist auch in Österreich nicht unbekannt. Er wollte, gemeinsam mit der Schweizer Stadtcasino Baden AG, im Wiener Palais Schwarzenberg ein Casino aufziehen. Das Höchstgericht hat aber die für die Gebiete Wien und Niederösterreich vom Finanzministerium neu vergebenen Spielbanklizenzen gekippt. Ob sie neu ausgeschrieben werden, ist offen.

Die Sportwettenkette Cashpoint wurde vor etwa 20 Jahren von Münzker gegründet und 2005 vom Gauselmann-Konzern geschluckt. Gauselmann war damals nicht nur am Betrieb der Wettlokale interessiert, sondern etablierte auch ein Franchisekonzept. Mit Abstand größter Franchisenehmer ist heute noch Münzker. Cashpoint bietet Sportwetten nicht nur in den Filialen, sondern auch im Internet an.

Wettpunkt wiederum gehörte zuletzt der Global Bet Holding GmbH von Petr Bukhtoyarov. Die Gruppe setzte zuletzt, im Jahr 2015, laut Firmenbuch 84 Mio. Euro um und machte einen EGT-Verlust von 4,5 Mio. Euro. Zur Global Bet Holding gehören neben der Wettpunkt Sports-Betting GmbH auch die FAIR GAMES GmbH und die CERTBET Online Solutions GmbH.

Einen Kaufpreis für die Wettpunkt-Übernahme verriet Münzker am Freitag nicht. Aus den Wettpunkt-Lokalen sollen nach und nach Cashpoint-Filialen werden.

Sportwetten gelten in Österreich, im Gegensatz zu den meisten anderen EU-Ländern, nicht als Glücksspiel. Es gelten daher weniger strenge Bestimmungen. In Wien sind vom Automatenverbot Sportwetten grundsätzlich nicht erfasst. Allerdings hat die Stadt heuer sogenannte Live-Wetten (zum Beispiel: Wer bekommt die nächste Rote Karte?) ebenfalls untersagt. Sie gelten bei einigen Spielsuchtexpten als Ersatzdroge für Glücksspiel an einarmigen Banditen.

„www.noe.orf.at“, 18.11.2016

Novomatic muss Spieler 430.000 Euro zahlen

Der Glücksspielkonzern Novomatic mit Sitz in Gumpoldskirchen (Bezirk Mödling) ist erneut zur Zahlung von Spielverlusten verurteilt worden. Der Konzern muss einem Spielsüchtigen 430.000 Euro rückerstatten.

Ein Niederösterreicher hatte Novomatic geklagt, weil er jahrelang bis zu 15 Stunden am Tag in Novomatic-Spielstätten in Wien gezockt und dabei sein gesamtes Vermögen verloren habe. „Die ganze Familie wurde in Mitleidenschaft gezogen. Die Kinder mussten auf Matratzen schlafen, weil kein Geld für ein neues Bett da war. Am Ende verspielte er sogar das Geld für das Begräbnis seines Vaters“, sagte der Anwalt des Klägers, Peter Ozlberger, gegenüber der APA. Ozlberger arbeitet mit Thomas Sochowsky zusammen, einem ehemaligen Geschäftspartner von Novomatic, der jetzt Spielerklagen gegen den Konzern initiiert.

Urteil ist laut Anwalt vollstreckbar

Das Oberlandesgericht Wien entschied nun in zweiter Instanz, dass der Glücksspielkonzern dem Mann 430.000 Euro zurückzahlen muss. Ursprünglich hatte der Kläger auf eine Rückzahlung von 675.860 Euro gepocht, allerdings konnte er nicht über alle verspielten Beträge Nachweise erbringen. Das Gericht sprach ihm daher einen Betrag in der Höhe von 372.220 Euro zu. Inklusiv vier Prozent Zinsen seit Anfang 2013 komme man daher auf 430.000 Euro, so der Anwalt des Klägers. Dem Rechtsvertreter zufolge ist das Urteil vollstreckbar, obwohl noch eine außerordentliche Revision zulässig ist. Novomatic müsse also jetzt schon zahlen.

Seitens Novomatic zeigte man sich vorerst abwartend. „Wir prüfen, ob wir gegen dieses Urteil Revision an den Obersten Gerichtshof erheben. Das ist noch nicht entschieden“, teilte Novomatic-Anwalt Peter Zöchbauer der APA dazu mit. Er verwies auch darauf, dass das Wiener Oberlandesgericht ähnliche Spielerklagen gegen Novomatic abgewiesen habe.

Streit um mögliche Spielsucht des Klägers

Der Kläger hatte, wie die meisten anderen Novomatic-Kläger, bei Gericht seine Spielsucht ins Treffen geführt. Wegen seiner Erkrankung sei er partiell geschäftsunfähig gewesen, die einzelnen Glücksspielverträge seien daher nichtig. Novomatic zweifelte hingegen an der Spielsucht des Mannes und hatte den Verdacht, dass er sich „psychiatrisches Wissen“ nur angeeignet hätte.

Sowohl das Erst- als auch das Zweitgericht gaben jedoch dem Kläger in dem Punkt recht. Der Mann sei aufgrund seiner Sucht nicht in der Lage gewesen, „einen freien Willen hinsichtlich des Abschlusses von Glücksspielverträgen an Glücksspielautomaten zu bilden“, so das Oberlandesgericht Wien.

Novomatic stritt Betrieb der Spielhalle ab

Besonders an dem Verfahren war darüber hinaus, dass Novomatic zunächst bestritten haben soll, eine der Spielhallen, in denen der Kläger gezockt hat, betrieben zu haben. Erst später schrieb der Novomatic-Anwalt an das Gericht, dass man „ergänzende Recherchen angestellt“ habe und dass man Inhaber von Spielstättenkonzessionen für das betroffene Casino war. Trotz allem, so heißt es weiter, sei das dort angebotene Glücksspiel „verwaltungsbehördlich genehmigt und somit rechtskonform“ gewesen.

Novomatic-Anwalt Zöchbauer wies gegenüber der APA jedoch darauf hin, dass das Urteil des Oberlandesgerichtes Wien die alte Rechtslage betreffe. Nach dem nunmehr geltenden Glücksspielgesetz „sind Sachverhaltskonstellationen, wie sie dem oben genannten Fall zugrunde liegen, nahezu auszuschließen“.

„APA“, 18.11.2016

Sogar Begräbnisgeld verzockt: Novomatic muss Mann 430.000 Euro zahlen

Utl.: Entscheidung des OLG Wien ist nicht rechtskräftig, aber vollstreckbar - Niederösterreicher war spielsüchtig - Glücksspielkonzern prüft Revision

Wien/Gumpoldskirchen (APA) - Der niederösterreichische Glücksspielkonzern Novomatic ist erneut auch in zweiter Instanz zur Zahlung von hohen Spielverlusten verurteilt worden. Diesmal muss der Konzern einem spielsüchtigen Pensionisten 430.000 erstatten, entschied das Oberlandesgericht (OLG) Wien. Das Urteil ist nicht rechtskräftig, aber laut Klägeranwalt bereits vollstreckbar.

"Wir prüfen, ob wir gegen dieses Urteil Revision an den OGH erheben. Das ist noch nicht entschieden", teilte Novomatic-Anwalt Peter Zöchbauer der APA dazu mit. Er verwies auch darauf, dass das Wiener Oberlandesgericht ähnliche Spielerklagen gegen Novomatic abgewiesen habe.

Der nunmehr zum Teil siegreiche Kläger, ein Niederösterreicher, hat jahrelang bis zu 15 Stunden am Tag in Novomatic-Spielstätten in Wien gezockt und dabei sein gesamtes Vermögen verloren. "Die ganze Familie wurde in Mitleidenschaft gezogen. Die Kinder mussten auf Matratzen schlafen, weil kein Geld für ein neues Bett da war. Am Ende verspielte er sogar das Geld für das Begräbnis seines Vaters", sagte der Anwalt des Klägers, Peter Ozlberger, zur APA.

Ozlberger arbeitet mit Thomas Sochowsky zusammen, ein ehemaliger Geschäftspartner von Novomatic, der jetzt Spielerklagen gegen den Konzern initiiert.

Der teils vorm OLG erfolgreiche Niederösterreicher hat, wie die meisten anderen Novomatic-Kläger, bei Gericht seine Spielsucht ins Treffen geführt. Wegen seiner Erkrankung sei er partiell geschäftsunfähig gewesen, die einzelnen Glücksspielverträge seien daher nichtig. Novomatic zweifelte an der Spielsucht des Mannes, hatte den Verdacht, dass er sich "psychiatrisches Wissen" nur angeeignet hätte.

Weder Erst- noch Zweitgericht sahen das so, beide gaben dem Kläger in dem Punkt recht. Der Mann sei aufgrund seiner Sucht nicht in der Lage gewesen, "einen freien Willen hinsichtlich des Abschlusses von Glücksspielverträgen an Glücksspielautomaten zu bilden", so das Oberlandesgericht (1 R 116/16k).

Gestritten wurde auch über die verspielte Summe. Der Kläger begehrte ursprünglich die Rückzahlung von 675.860 Euro, konnte aber nicht über alle verspielten Beträge Nachweise erbringen. Letztendlich bekam er 372.220 Euro zugesprochen, macht samt vier Prozent Zinsen seit Anfang 2013 430.000 Euro, sagt Anwalt Ozlberger. Dem Rechtsvertreter zufolge ist das Urteil vollstreckbar, obwohl noch eine außerordentliche Revision zulässig ist. Novomatic müsse also jetzt schon zahlen.

Das Besondere an dem Verfahren: Novomatic hat anfangs bestritten, eine der Spielhallen, in denen der Kläger gezockt hat, betrieben zu haben. Konkret geht es um das "Casino Circus", Ozlberger zufolge so etwas wie das Vorgängercasino des "Admiral" im Wiener Prater.

"BV (Beklagtenvertreter, Anm.) entgegnet, dass er für den Standort Prater 80 keine Bewilligung habe", heißt es im Gerichtsprotokoll über eine Verhandlung am Erstgericht, dem Landesgericht Wiener Neustadt, im März 2016. Laut Ozlberger hat Novomatic sogar noch bestritten, das Casinos in der "Zirkushalle" im Prater betrieben zu haben, als er, Ozlberger, die Vorlage der Konzessionsbescheide beantragt habe. In der folgenden Verhandlung habe eine Zeugin von der zuständigen Wiener Magistratsabteilung MA 36 ausgesagt, dass es zwei Konzessionsbescheide für die Austrian Gaming Industries (AGI, jetzt Novomatic Gaming Industries) gegeben habe. "Es blieb bei der Bestreitung der Passivlegitimation", so der Anwalt des Klägers. Erst, als er in einem Kreditschädigungsverfahren von Sochwosky wegen eines Novomatic-kritischen Buchs vorgebracht habe, Novomatic habe in einem Prozess bewusst wahrheitswidrige Angaben gemacht, sei in dem Verfahren des niederösterreichischen Spielsüchtigen das Eingeständnis erfolgt, dass man auch das Casino Circus betrieben habe.

Am 25. April 2016 schrieb der Novomatic-Anwalt schließlich an das Gericht: "Wir haben aufgrund der Beweisergebnisse in der letzten mündlichen Streitverhandlung ergänzende Recherchen angestellt. Diese haben ergeben, dass wir bis Ende Februar/Anfang März 2005 zudem Inhaber von Spielstättenkonzessionen für das 'Casino Circus' (1020 Wien) waren und dieses betrieben haben." Auch das dort angebotene Glücksspiel sei "verwaltungsbehördlich genehmigt und somit rechtskonform" gewesen, so der Rechtsvertreter von Novomatic in dem Brief, der der APA vorliegt.

Das Verhandlungsprotokoll, das der APA ebenfalls vorliegt, offenbart auch die Dramatik des jahrelangen Kampfes des Klägers mit seiner Erkrankung. "Ich war auch in der Kirche und habe Kerzen angezündet, dass ich aufhöre zu spielen, und ich habe auf meine Familie geschworen, aber es hat eben alles nichts geholfen", sagte er beispielsweise aus. Auf die Frage, warum er nicht in seinem Heimatbundesland Niederösterreich gespielt habe, gab er zu Protokoll: "Da hätte ich mich registrieren lassen müssen." Und: "Alle Spieler leben eben mit einer Selbstlüge. Man möchte nicht aufhören mit einem hohen Verlust, sondern man wartet auf den hohen Gewinn und dann möchte man aufhören."

Novomatic-Anwalt Zöchbauer wies gegenüber der APA darauf hin, dass das OLG-Urteil die alte Rechtslage betreffe. Nach dem nunmehr geltenden Glücksspielgesetz (GSpG) "sind Sachverhaltskonstellationen, wie sie dem oben genannten Fall zugrunde liegen, nahezu auszuschließen."

"Im Übrigen hat das OLG Wien in anderen Fällen Berufungen meiner Mandantin bereits Folge gegeben und ähnliche Klagen abgewiesen", so der Novomatic-Rechtsvertreter weiters.

„www.innovategaming.com“, 16.11.2016

Mike Robinson talks NOVOMATIC at SAGSE 2016

16TH NOVEMBER 2016 | BUENOS AIRES, AR



NOVOMATIC is returning to SAGSE Latin America @Buenos Aires 2016, following two years of absence from the major gaming show in South America. Innovate Gaming had the opportunity to speak to **Mike Robinson, International Communications Manager, NOVOMATIC**, to know in depth the array of products the company is showcasing for Latin American players.

Recognising SAGSE as the most significant trade show in the region, NOVOMATIC is presenting exciting innovations in Booth #215, led by its V.I.P cabinets line, as well as its new GAMINATOR® Scorpion cabinet. Mr. Robinson welcomes the loosening of restrictions on both importation as well as currency in Argentina, which have helped support the growth of this thriving market.



Innovate Gaming: Which products has NOVOMATIC brought to SAGSE 2016?

Mike Robinson: We are bringing an assortment of international products as well as market favourites to SAGSE in Argentina this year. Leading the line-up are the V.I.P. Lounge™ and GAMINATOR® Scorpion cabinets, which are being presented at the Argentinean trade show for the very first time. The V.I.P. Lounge™ was released earlier this year to give operators the opportunity of delivering NOVOMATIC's unique V.I.P. experience to players while taking up minimum space on the gaming floor. Based on the new Impera-Line™ platform, the V.I.P. Lounge™ features a wide selection of player-favourite and market-attuned games. Successor to the original GAMINATOR® cabinet the GAMINATOR® Scorpion incorporates three 24" full HD LED screens that deliver best-in-class NOVOMATIC games in extremely high definition.

Returning to SAGSE this year are the IMPERATOR™, NOVOSTAR® II and Pinball Roulette™ cabinets, which are highly popular in the region. The IMPERATOR™ is designed with perfect ergonomics to bring clear shapes and a sleek design to casinos. NOVOSTAR® II is a cost-effective manufacturer-refurbished cabinet that combines state-of-the-art components such as a new front door and two 24" LED HD touch screen monitors, and is based on the high-security Coolfire™ II-s platform and games. Due to its maximum appeal in the region, Pinball Roulette™ is returning to the show, which delivers Roulette in an exciting way where players physically shoot the ball onto the wheel to gain the sense that they are controlling the outcome of the game.

IG: Following two years away from the show, NOVOMATIC returns to SAGSE. What are your expectations for the show this year?

MR: NOVOMATIC is an established market-leader in Argentina and we are extremely happy to be returning to SAGSE this year, following a break caused by the importation restrictions that made it very difficult to exhibit new products in the country. We have a new booth design equipped with a bar and comfortable seating areas to speak with our customers and demonstrate our key products for the region and anticipate a very successful return to the most significant show in the region.

IG: After almost a year since importation restrictions have loosened in Argentina, how big has the impact been in the local market?

The loosening of restrictions on both importation as well as currency have helped support the growth of the market. NOVOMATIC has continued to deliver leading solutions to Argentina throughout the difficult period, although this gives us more breathing space to introduce new innovations and exhibit them at important events such as SAGSE.

IG: Following these changes, how is the Argentinean market currently positioned for NOVOMATIC compared to other countries in Latin America?

MR: Argentina is a very important market for NOVOMATIC and we are glad that business is returning to normal. This year we opened a new office in central Buenos Aires and now have the former AGI Argentina, rebranded as NOVOMATIC Argentina, together with Octavian de Argentina under one roof. The companies share resources and building an even stronger force in the market. We are also very prominent throughout the other regulated countries and also have offices in Chile, Colombia, Paraguay, Panama, Peru, Mexico and Costa Rica that support the entire region.

About NOVOMATIC

The NOVOMATIC Group is one of the biggest international producers and operators of gaming technologies and employs more than 24,000 staff worldwide. Founded by entrepreneur Professor Johann F. Graf in 1980, the Group has locations in more than 50 countries and exports high-tech electronic gaming equipment and solutions to 80 countries. The Group operates more than 235,000 gaming terminals in its some 1,600 plus gaming operations as well as via rental concepts.

Through its numerous international subsidiaries, the NOVOMATIC Group is fully active in all segments of the gaming industry and thus offers a diversified omni-channel product portfolio to its partners and clients around the world. This product range includes land-based gaming products and services, management systems and cash management, online/mobile and social gaming solutions, as well as lottery and sports betting solutions, together with a range of sophisticated ancillary products and services.

“WINNING TECHNOLOGY”

More Information

www.NOVOMATIC.com

„www.reuters.com“, 16.11.2016

BRIEF-UK's CMA says undertakings on Novomatic-Talarius might be accepted

Nov 16 UK'S Competition & Markets Authority(CMA):

* UK'S CMA says considers that there are reasonable grounds for believing that proposed undertakings offered by novomatic, on Novomatic-Talarius deal, might be accepted Source text for Eikon: (goo.gl/AF9DgE) (Bengaluru Newsroom: +91 80 6749 1136)

„www.sbs.com“, 15.11.2016

New games to boost Aust profit: Ainsworth



Poker machine group Ainsworth expects the release of new games to lift its performance in Australia. (AAP)

Poker machine group Ainsworth Game Technology expects the release of new games will help lift its sagging performance in the Australian market.

Poker machine supplier Ainsworth Game Technology says the release of new games, including the iconic Pacman, should help improve the group's financial performance in Australia.

Ainsworth on Tuesday reaffirmed that its interim pre-tax profit, excluding currency effects, will be down sharply to around \$15 million, from \$35 million a year ago.

The company blames continuing challenging local industry conditions.

In fiscal 2016, corporate and casino sales were minimal, and customer purchasing patterns changed. These market trends had continued into the new financial year.

But the second half of 2016/17 should be "much better" and show a significant improvement in profits compared the the second half of 2015/16.

Chief executive Danny Gladstone said new games on Ainsworth's wide-screen A600 cabinet should boost financial performance in Australia.

"The release of a new range of games on the technically-advanced A600 at the Australasian Gaming Exhibition in August 2016 has been well received and should, over time, provide momentum to improve our domestic results," Mr Gladstone told shareholders at Ainsworth's annual general meeting in Sydney on Tuesday.

"The A600 is maintaining floor space and more product variants and additional hardware configurations will be launched in the New Year."

Mr Gladstone also said the company had employed recognised external game consultants with good track records to support further product development.

Ainsworth's relationship with international gaming company Novomatic, which has an extensive library of games and technologies, should also provide benefits.

Mr Gladstone said that in fiscal 2017, Ainsworth expects its international revenues and profits to continue to grow, reflecting new hardware and games, a new Ainsworth headquarters in Las Vegas and the expected benefits with Novomatic.

International revenues account for 71 per cent of Ainsworth's total group revenue.

Mr Gladstone also said that Ainsworth was looking to expand in the social and mobile gaming channels.

He said Ainsworth's second social gaming app, King Spin Slots, was performing strongly.

Shares in Ainsworth closed 0.5 cents lower at \$1.76.

„NÖN Landeszeitung“, 15.11.2016

Die NÖN-Leopold-Jury

○ **Kategorie Wirtschaft**

Johanna Mikl-Leitner (LH-Stellvertreterin), **Sonja Zwazl** (Präsidentin der Wirtschaftskammer NÖ), **Erwin Hameseder** (Präsident der Raiffeisen-Holding NÖ-Wien), **Johann Marihart** (Gen.-Dir. von AGRANA), **Elisabeth Stadler** (Gen.-Dir.in der Vienna Insurance Group), **Helmut Miernicki** (Gschf. von EcoPlus), **Peter Harold** (Gen.-Dir. der Hypo NÖ), **Harald Neumann** (Gen.-Dir. der Novomatic AG), **Peter Layr** (Vorst.-Direktor der EVN AG), **Alois Huber** (Gschf. von SPAR Österreich),

Ainsworth Rising



Ainsworth Game Technology officials join the company's legendary founder in celebrating a North American flag-planting

By Frank Legato

Two years ago, a group of distinguished Nevada officials joined executives of a well-known Australian slot-machine supplier at a dusty stretch of desert just off county Highway 215 in Las Vegas, where they donned hardhats and forced shovels into the sand and rock to mark the groundbreaking of a new North American manufacturing and distribution facility.

Just after this year's Global Gaming Expo, many of those same officials were back at that desert spot, the dust having been displaced by the gleaming new 291,000-square-foot North American headquarters of Ainsworth Game Technology. The ribbon-cutting, though, was simply the final, symbolic touch in a North American debut that has seen the company's machines placed in casinos across the continent.

In fact, officials cutting that ribbon were signaling the North American launch of a company that had already gained a ship share of approximately 5 percent in North America.

That share is growing steadily as the company's market area widens in North America. "We're more easily able to indicate where we are licensed than where we are not," says Mike Dreitzer, president of North America for Ainsworth Game Technology, "which means there are just few places in North America where we have not yet launched." He notes that the remaining few jurisdictions will likely be coming online within the next six to 12 months.

Dreitzer says the company's success was all the more reason to bring those





With company founder Len Ainsworth at his side, Nevada Governor Brian Sandoval cuts the ribbon on Ainsworth's new Las Vegas facility



“We believe for our part, we have created what will prove to be an iconic building of its kind for Las Vegas, and we will be supplying most of the world’s markets with our Nevada-manufactured machines. We are proud to be part of the Las Vegas community.”

—Len Ainsworth, founder, Ainsworth Game Technology

dignitaries back to that stretch of desert next to I-215 to celebrate with the company’s leaders—and most importantly, its legendary founder and executive chairman. The 93-year-old Len Ainsworth, who started building slot machines for his then-new company Aristocrat in 1953 and founded Ainsworth Game Technology in 1995, was the guest of honor at the September 30 ribbon-cutting, hosted by Dreitzer and Ainsworth CEO Danny Gladstone and attended by representatives of local, state, federal and Native American governments.

Nevada Governor Brian Sandoval, Clark County Commissioner Steve Sisolak, National Indian Gaming Association Chairman Ernest L. Stevens and representatives of state lawmakers and U.S. senators joined Ainsworth officials to cut the ribbon on the massive new complex.

At the ceremony, Dreitzer recalled that first gathering in 2014, with speeches in a tent followed by the turning of shovels in a vacant lot. “Today, two years later, after great progress with our business and a remarkable construction effort, it is with great pride and optimism for our future that we welcome all of you to the grand opening of our state-of-the-art headquarters for the Americas,” he said. “And we can think of no better place to call our home than the gaming capital of the world, Las Vegas, Nevada.”

The state and local officials expressed their own gratitude that Ainsworth had come to town. “When companies like Ainsworth choose Las Vegas for their global headquarters,” said Sandoval, “it sends a really big message that Las Vegas is the place to do business and Nevada is the thought leader in the gaming indus-

try. Las Vegas and Nevada are going to continue to lead the world in innovations in gaming.”

Sisolak said the area west of Interstate 15 is becoming “the high-tech hub of the valley,” and lauded Aristocrat for adding “skilled jobs with good wages and good benefits” to the county. “Those 200 permanent jobs are not just numbers; they are families,” he said. “There are faces behind each one of those jobs.”

Corporate Citizen

The jobs are just the beginning—company officials used the ceremony to announce the first examples of the good corporate citizenship the company is bringing to North America, including a new scholarship program at the International Gaming Institute of the University of Nevada, Las Vegas. Ainsworth entered an agreement to support annual scholarships for at least three years at the UNLV gaming program.

“To be a great company, you have to have a relationship with a great university,” says Dreitzer. “So, we announced a financial commitment to create the Ainsworth Scholar program. By doing this, we demonstrate the fact that we are committed to the future. We have several top-notch former students from UNLV who now work here, and we want to support UNLV and the International Gaming Institute. We stand with them in their mission of developing the the ‘big-ideas people’ of tomorrow—and hopefully,

“When companies like Ainsworth choose Las Vegas for their global headquarters, it sends a really big message that Las Vegas is the place to do business and Nevada is the thought leader in the gaming industry.”

—Nevada Governor Brian Sandoval



to employ them.”

Dreitzer adds that Ainsworth has “not only an interest, but an obligation” to support the university. “We’re going to use this as a starting point and really will continue to strengthen our relationship with UNLV in a number of areas. We want to continue to see excellent, well-rounded, well-read, well-prepared students come out and make the gaming manufacturing segment an enthusiastic choice for a career.”

Ainsworth also announced a program supporting the National Indian Gaming Association, whose member casinos provided the company its first North American game placements. NIGA Chairman Stevens was on hand at the ribbon-cutting to thank company officials for Ainsworth’s pledge of a multi-year donation to NIGA to help renovate the organization’s Washington, D.C., headquarters. Stevens pinned the Native American badge of honor on Ainsworth.

Ainsworth, in fact, was a focus of every speaker at the ceremony, who all credited the Australian’s vision as what largely led to how modern slot machines are designed.

“There are so many people to thank for the success of this company, but it goes back to where it was founded,” said Gladstone as he acknowledged Ainsworth and his wife Gretel. “It’s quite clear,” added Dreitzer, “that the history of our great industry could not be written without at least several chapters on Mr. Len Ainsworth.”

The executive chairman, after quipping characteristically that most of his speech had been “burgled by previous speakers,” reaffirmed the company’s commitment to North America, and to Nevada in particular.

“I’ve been visiting Las Vegas and Nevada since 1960, and have met with the welcome and courtesy of its citizens and officials at all times,” Ainsworth said. “During this 55-year period, I have witnessed the tremendous development of Las Vegas and its facilities, in the face of changing times and sometimes challenging economies. But

Las Vegas comes through and leads the world in terms of facilities and entertainment.

“We believe for our part, we have created what will prove to be an iconic building of its kind for Las Vegas, and we will be supplying most of the world’s markets with our Nevada-manufactured machines. We are proud to be part of the Las Vegas community.”

Ainsworth also credited Nevada regulatory officials with creating an atmosphere in which gaming has evolved as a respected industry. “Looking back to 1953, when New South Wales (Australia) and Nevada were the only world markets,” he said, “to the present, when machines and gaming are now an integral part of the economies of many countries, the Nevada Gaming Control Board has led the world in raising standards and eliminating wrongdoing, and for this we as manufacturers are truly grateful.”

Ainsworth Style

It was Ainsworth’s home market in New South Wales that would dictate the style of his slot machines, designed to provide gamblers with repeat play and time-on-device. Aristocrat’s “pokies” were the forefathers of the majority of today’s slot machines. Low-denomination, multi-line games were still gaining popularity in North America when Ainsworth started his current company in 1995. They are now the dominant game style.

Ainsworth slot games followed that same Australian recipe on their way to snatching market share in Australia from the founder’s entrenched former company, and the game style has dominated Ainsworth’s product line. With the advent of the new facility, the company’s growing R&D staff is tackling new game formats and products designed specifically for the North American market, but the basic game philosophy remains the same.

Dreitzer says they are for “gamblers who like a good gamble.”

“Now to add to our incredibly successful foundation, we are expanding our portfolio utilizing

Ribbon-cutting ceremony speakers included, clockwise: Ainsworth CEO Danny Gladstone; Mike Dreitzer, president of North America for Ainsworth Game Technology; Geoff Freeman, president & CEO, American Gaming Association; Ernest L. Stevens, National Indian Gaming Association chairman



Ainsworth's new U.S. game design studio," he says. "This studio will produce 20 titles of uniquely North American origin over the next 12 months. This will be in addition to the large annual portfolio of games created in the Sydney headquarters.

"To be able to compete effectively in this market you need to be able to have a game content library broad enough to be attractive to the tastes of many different players."

Dreitzer adds that Ainsworth customers "are very loyal to our games. Players seek these games out; they know exactly what they want, and we're here to give them that experience. Now, we are continuing to support that while broadening the appeal of the games to more players."

Broadening appeal also means new game styles—from branded licenses to skill games. While Ainsworth is launching new brands like King Kong (based on the 2005 film) and The Three Amigos, CEO Gladstone says the company is exploring new licenses "mindfully," picking themes very carefully.

At G2E, the company announced an agreement that not only adds popular themes, but addresses the increasing demand for skill-based slots. The company has entered a strategic partnership with leading video game producer Bandai Namco Entertainment to produce slot games that will bring well-known arcade and online video game brands to the casino floor.

"Bandai Namco is a great company that owns many, many brands that are extremely well-known," Gladstone says. "Our first foray in this relationship will be to create the Pac-Man slot machine. It's coming out first in the social casino space, and then next year will be offered as an actual slot machine. It's a great brand. It offers nostalgia and fun for players as well as opportunities to work in the skill-based space."

He says the two companies are now studying the Bandai Namco library for new content. "Pac-Man will be the first in that line, but the partnership offers opportunities to make great, entertaining products across their whole library."

Ainsworth will continue producing core games on all of its popular cabinet styles, including the A600 and A640 products launched this year.

Dreitzer says the A640 format is the natural evolution from the company's popular A560 series of games. "It's our belief that we will continue to grow a lot organically," he says. "We do a lot of fair-share analysis, where we look to see if our products are out-earning their share of floor space. When the answer to that question is 'yes,' which is often the case, we can ask for more product placement. To support this, we've come to market with many titles for each box. We have more than 50 titles approved for the A600, and when the A640 comes out before the end of the year, we'll have eight titles to begin with.

"We have a lot of content to build upon our legacy of the core gambler."



Filling the Market

Those games are being made available for a rapidly expanding market area for Ainsworth. "We expect to continue to expand our floor percentage throughout North America," says Dreitzer. "In markets like Mississippi, Louisiana, Arizona and Wisconsin, among others, we've only just begun to place product, and have a long way to go before getting anywhere near saturation.

"And now that we are coming in with the horsepower of this brand-new line of products, along with a big catalog of approved games, we're confident that we can continue to grow the floor share. We've got a whole new generation of product. The proof is in the pudding, and the pudding is in the cash box. We do very well with core product, and high-denomination categories."

Pumping out new Ainsworth product is on tap not only in Las Vegas, but in South Carolina, the headquarters of the company's recently acquired Nova Technologies subsidiary. Nova added the Class II market Ainsworth had lacked, and the companies have integrated their technologies to produce new games in both Class II and Class III.

"We have completed the acquisition and the integration of Nova, so Class II presents a tremendous opportunity," says Dreitzer. "We're growing our Class II route in leaps and bounds, and on that side of the business, we have four cabinets, upwards of 30 titles on the Nova side, and another 15 and growing on the Ainsworth side."

Just in time, he says, for the growth of the Class II market, which is currently in the 70,000-unit range. "We believe we can capture more and more share of that, and take Class II share away from the other companies who aren't as focused in the space," Dreitzer says.

Class II presence also means a stronger relationship with tribal gaming in general, he adds. "We have long had a commitment to being a reliable partner with tribal gaming throughout North America. So now, we're able to

offer not only Class III, but Class II, which enables us to really support the tribes in a much more meaningful way.”

The company’s commitment to tribes includes not only the multi-year donation to NIGA, but involvement with other tribal causes throughout North America. “We’re very pleased to be partners of the tribes, and it isn’t just a matter of selling them our games; it’s a matter of being committed to support what the tribes are seeking to accomplish,” Dreitzer says. “So, as we grow, so does our commitment to the tribes.”

Dreitzer says an ancillary benefit of the Nova integration is that some of the Nova product is gaining success in the Class III market. “We’re looking to port over some of those successful Nova games into the Ainsworth Class III world,” he says, “which is interesting, because it is a wholly different profile in terms of product.”

“We like to be able to offer our customers different things. We’ve not yet had a customer who’s come up to us and said, ‘We have enough content; you don’t need to give us any more.’ There’s an ever-increasing need for more and more content, and so we’ve now got a center for excellence and design in South Carolina, in addition to the new studio in Las Vegas, all anchored by the mother-ship in Sydney.”

Along with third-party game designers like Lightning Box Games in Australia, with which the company recently began partnering on game design, Dreitzer says the new Ainsworth is tooled to continue to “increase and diversify our pipeline of content.”

Meanwhile, the company’s markets continue to expand, with likely next launches to include Quebec, British Columbia and Colorado within the next year, as well as bolstering of all current key markets—plus a renewed effort, thanks to Nova, in Oklahoma.

Dreitzer says the company will continue to communicate across North America the message that new Las Vegas headquarters says to the locals: “Our customers and our partners needed to understand that we’re here to stay,” Dreitzer says, “and this building is a culmination of approximately 10 years of effort within the Ainsworth company to get to that point.”

“On the larger scale, certainly it’s a testament to Mr. Len Ainsworth’s legacy, and to the tremendous commitment and leadership of our CEO Danny Gladstone and the leadership team, and what the company has been able to accomplish in North America. Mr. Ainsworth has been in gaming for more than 60 years, so this is a tremendous moment for both the man and the company.”

Pending regulatory approvals, the founder’s majority share of Ainsworth Game Technology will go to Austria’s Novomatic Group, but Dreitzer indicates that Ainsworth will remain very active.

“Mr. Ainsworth is extremely optimistic about this company, and about our industry,” says Dreitzer. “He rarely talks about the past. He talks of the history, certainly, but it is more about the future. He feels we’ve done a great thing here and we will continue to grow.”

Many think Ainsworth will be at it for a while yet. He’s only 93, after all.