

Pressespiegel 2018

Press Documentation 2018

Novomatic

Erstellt von
Prepared by

Datum
Date

Konzernkommunikation

03.09.2018 / KW 35



ADMIRAL ARENA PRATER

EUROPA'S GRÖSSTE SPORTSBAR

Im Zentrum steht - wie in einer **American Sportsbar** üblich - eine große, halbrunde Bar mit einer 15 m² LED Wall in hochauflösender Bildqualität. Eine weitere LED-Wall und mit rund 42 m² auch eine der **größten Indoor LED Wall Europas** ziert die Längsseite der Arena. Auch ein Highlight - unsere **Bierzapftische zum selber Zapfen** - mit perfektem Blick auf alle Sportgeschehnisse. Ideal für ein sportliches Erlebnis der Spitzenklasse mit FreundInnen und KollegInnen!

Gewinnender Genuss

Unsere Karten finden Sie im Link auf dieser Seite.

Gerne können wir spezielle Menü und Getränkepackages für Gruppen ab 15 Personen anbieten.

Für Anfragen wenden Sie sich bitte an

reservierung.arenaprater@admiral.at oder
an +43 1 720 111 525.

Sportsbar: Mo-Fr 12:00 bis 24:00 Uhr;

Sa+So 10:00 bis 24:00 Uhr

1020 Wien Perspektivstraße 141

Tel. +43 (0)1 720 111 5

www.admiralarenaprater.at

ADMIRAL
ARENA PRATER

„www.casinoonline.de“, 31.08.2018

Gaming-Konzern Novomatic präsentiert glänzende Geschäftszahlen



Novomatic steigert Umsatz, Wachstum und Mitarbeiterzahl (Bild: Novomatic)

Novomatic, einer der größten Glücksspiel-Konzerne Europas, blickt auf ein äußerst erfolgreiches erstes halbes Geschäftsjahr 2018 zurück. Wie der österreichische Konzern bekanntgab, konnten der Gewinn annähernd verdoppelt und der Umsatz um 12,6 % gesteigert werden.

An diesem Donnerstag konnte Novomatics Vorstandsvorsitzender Harald Neumann den Anteilseignern hervorragende Zahlen vermelden, denn das im südlich von Wien gelegenen Gumpoldskirchen beheimatete Unternehmen erwirtschaftete aufgrund des kontinuierlichen Wachstums 1,365 Milliarden Euro in den ersten sechs Monaten des Jahres.

Gleichzeitig wuchs der Reingewinn um 95 % und damit von 56,3 auf 109,9 Millionen Euro. Die Einnahmen speisen sich hauptsächlich aus Verkauf und Betrieb von Spielautomaten, Technologie- und Lizenzerträgen sowie Wettangeboten und Spielbanken.

Anstieg bei Umsatz, Betriebsergebnis und Mitarbeitern

Neben dem gestiegenen Umsatz konnte der Konzern auch bei anderen wirtschaftlichen Kennzahlen ordentlich zulegen. Demnach lag das ordentliche Betriebsergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (Ebitda) nach Angaben von Novomatic im ersten Halbjahr bei 318,0 Millionen Euro und damit um 33,1 Millionen Euro über dem Ergebnis des Vorjahres (+ 11,6 %).

Beim eigentlichen Betriebsergebnis (Ebit) konnte gar eine Steigerung um 23 % auf 148,4 Millionen Euro erzielt werden. Gleichzeitig wuchs die Zahl der Beschäftigten um 695 Personen auf die Rekordzahl von 26.230 Mitarbeitern. Zum Ergebnis und der Strategie für die zweite Jahreshälfte sagt Neumann:

“

“Dieses erfreuliche Ergebnis bestätigt unsere Strategie, die Marktführerschaft in bestehenden Märkten zu festigen und mit Akquisitionen neue Märkte und Technologien zu erschließen. Nun liegt der Fokus auf der Konsolidierung des raschen Wachstums der letzten Jahre, das insbesondere durch Zukäufe von Unternehmen vorangetrieben wurde. Dabei steht die länderübergreifende Optimierung der internen Abläufe und Strukturen im Mittelpunkt. Parallel dazu wurde auch mit der Steigerung von Synergien begonnen.”

“

Wachstum insbesondere auf Zukäufe zurückzuführen

Die guten Geschäftszahlen resultieren vornehmlich aus der geschäftlichen Expansion und dem Kauf zahlreicher Firmen aus der Branche. Der Erwerb der Mehrheit am australischen Glücksspiel-Unternehmen [Ainsworth](#) Game Technology (AGT) war dabei der wichtigste Deal für Novomatic.

Für den Kauf von 52 % des auf Glücksspiel-Automaten spezialisierten Unternehmens zahlte Novomatic im Januar über 300 Millionen Euro, was das Geschäft zu einer der größten jemals von den Österreichern getätigten Investitionen machte. Mit dem AGT-Kauf stärkte Novomatic seine Marktposition in vielen Ländern, insbesondere in den USA.

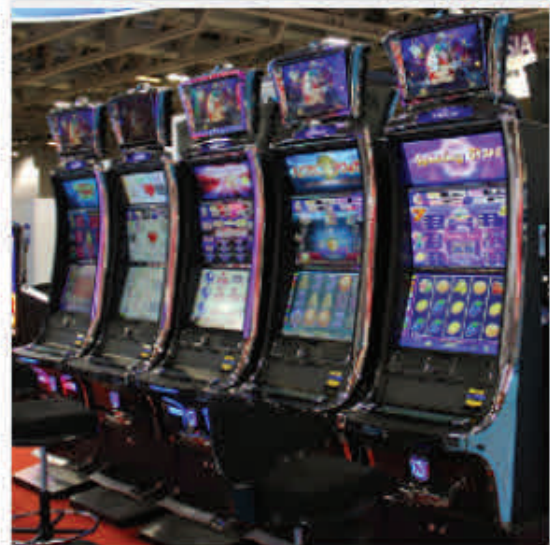
Dort kommt der Konzern dank des Zukaufs auf einen Marktanteil von stattlichen zehn Prozent und verfügt zudem über eine der begehrten Glücksspiel-Lizenzen des US-Bundesstaats Nevada, in dem das Spielerparadies Las Vegas beheimatet ist.

Neben Ainsworth schlug Novomatic auch in Europa zu; hauptsächlich in den Kernmärkten Deutschland, Italien, Spanien und den Ländern Osteuropas. Hier wurde hauptsächlich in die Bereiche Spielhallenbetrieb und Sportwetten investiert, um die Marktposition von Novomatic zu stärken.

Schwieriges Umfeld in Deutschland und Italien

Für Novomatic liefen die Geschäfte allerdings nicht überall gleich gut. Während die Regionen in Osteuropa florieren, kämpft der Konzern in Ländern wie Deutschland und Italien mit widrigen regulatorischen Bedingungen, die sich negativ auf Umsatz und Gewinn auswirken.

So musste das Unternehmen in Italien aufgrund verschärfter gesetzlicher Bestimmungen zum Betrieb von Spielautomaten die Anzahl seiner Slots um mehr als ein Drittel reduzieren. Da sich die Umsätze in den Bereichen Bingo und Wetten jedoch überaus positiv entwickelten, konnte Novomatic in Italien insgesamt leicht zulegen.



Auch Novomatic-Automaten müssen umgerüstet werden (Bild: isa)

In Deutschland, dem für Novomatic wichtigsten Einzelmarkt, führten verschärfte staatliche Regelungen, die aus dem Glücksspielstaatsvertrag und begleitenden Landesspielhallengesetzen resultieren, zu einer Verringerung des Umsatzes. Als Folge der Verordnungen sank die Zahl der vermieteten Glücksspiel-Geräte um 6 %.

Hohe Kosten für Umrüstung von Automaten in Deutschland

In Deutschland wurden für Glücksspiel-Geräte neue technische Anforderungen eingeführt, die ab November 2018 wirksam sind. Diese haben zum Ziel, mögliche Gewinne und Verluste pro Stunden sowie die Gefahr eines daraus resultierenden spielsüchtigen Verhaltens zu reduzieren. Hinzu kommt die Forderung nach einer Änderung des Tastenlayouts der Geräte. Dafür müssen sämtliche Spielautomaten umgerüstet werden, was in diesem Jahr für erhebliche Kosten bei den Betreibern sorgt.

Aufgrund der geänderten Rahmenbedingungen sah sich Novomatic zudem gezwungen, seine Geschäftsbeziehungen zu seinen B2B-Kunden in Deutschland zu beenden. Das führte dazu, dass die Erlöse im Onlinegeschäft um 16,5 Prozent nachgaben.

Novomatic mit Interesse an Westspiel

Doch zumindest hierzulande setzt Novomatic weiter auf Expansion. Dabei haben es die Österreicher zurzeit insbesondere auf die mit großen wirtschaftlichen Schwierigkeiten kämpfende [Westspiel-Gruppe](#) abgesehen.

Der staatliche Glücksspiel-Anbieter mit vielen Casinos in Nordrhein-Westfalen befindet sich in einer ernsten finanziellen Schieflage, weshalb das Bundesland bemüht ist, die Gruppe in private Hände abzugeben.

Novomatic hat bereits Interesse bekundet, denn trotz der wirtschaftlichen Probleme verfügt Westspiel über eine große Marktpräsenz in Deutschlands bevölkerungsreichstem Bundesland. Für die Zukunft setzt der Novomatic-Konzern deshalb auch in Deutschland weiter auf Wachstum.

„www.ggrasia.com“, 31.08.2018

Novomatic breaks 1H profit record, Ainsworth helps



First-half earnings before interest, tax, depreciation and amortisation at Novomatic AG rose to EUR318 million (US\$370.9 million) this year, which was 12.6 percent more than the prior-year period and the most on record, the company has announced.

On Thursday the Austrian maker of gaming equipment said first-half sales revenue rose by 12.6 percent to nearly EUR1.37 billion this year – another record – helped by the effect of recent acquisitions.

Revenue from the sale of gaming machines increased by 96.2 percent. The company stated the increase was due mainly to it acquiring Ainsworth Game Technology Ltd of Australia and other, smaller companies in Europe, and to performance improvements in its core markets in Europe. Fiscal-year profit at Ainsworth Game Technology Ltd fell 15.8 percent year-on-year to AUD31.9 million (US\$23.3 million), that firm reported this week.

The Novomatic press release said its own interim earnings before interest and tax rose by 23 percent to EUR148.4 million in spite of what it termed “investment-intensive regulatory challenges” in Germany and Italy.

“This pleasing result confirms our strategy of consolidating our market leadership in existing markets and of opening up new markets and technologies through acquisitions,” the statement quoted Novomatic chief executive Harald Neumann as saying.

The company said it is now concentrating on consolidation after rapid growth in recent years that was driven by acquisitions of companies and subsequent efficiency drives. “The focus is on optimising internal processes and structures across borders,” Mr Neumann is quoted as saying.

„www.gameoasis.de“, 31.08.2018

Novomatic: Konzern startet mit Rekordumsatz in 2018

Es gab in den letzten Jahren in der Glücksspielbranche kaum ein Unternehmen, welches mit den enormen Erfolgen des Entwicklers Novomatic mithalten konnte. Das scheint auch im Jahr 2018 weiter der Fall zu sein, denn der Start in das Jahr hätte für die Österreicher kaum besser verlaufen können. Es wurde ein Umsatzrekord eingespielt, gleichzeitig ist auch die Anzahl der Mitarbeiter enorm gestiegen. Und das trotz zahlreicher Beschränkungen und neuer Richtlinien.

Novomatic gegen alle Problem erhaben

Tatsächlich scheint es so, als könnten die kleineren und größeren Krisen der Glücksspielbranche dem Unternehmen Novomatic nichts anhaben. Der Erfinder des beliebten Slots **Book of Ra** zählt seit Jahrzehnten zu den Zugpferden der Branche und hat auch das Jahr 2018 auf feierliche Art und Weise einläuten können. So konnte ein **zweistelliges Umsatzwachstum verbucht werden**, welches im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres um 12,6 Prozent erhöht wurde. Darüber hinaus konnte das Unternehmen allen Widrigkeiten zum Trotz auch ganze 700 neue Mitarbeiter einstellen. Ein klares Zeichen dafür, dass der Konzern aus Gumpoldskirchen noch lange nicht am Ziel seiner Träume angekommen ist.

In harten Zahlen erhöhte sich der Umsatz der Novomatic AG im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres von 1.212 Millionen Euro in 2017 **auf nun 1.365,3 Millionen Euro**. Besonders beeindruckend ist dabei die Tatsache, dass **der Verkauf von Glücksspielgeräten um ganze 96 Prozent im Vergleich** zum Vorjahr gesteigert werden konnte. Experten erklären sich diese Entwicklung damit, dass die Österreicher durch den Kauf des australischen Unternehmens Ainsworth Game Technology zahlreiche neue Märkte erschließen konnten und die nun mit den entsprechenden Geräten versorgt werden.

Harald Neumann kann mit Entwicklung zufrieden sein

Für den Konzern sind sämtliche Zahlen der jüngeren Entwicklung natürlich ein großes Lob, aber auch eine Bestätigung, wie Novomatic-Chef Harald Neumann erklärte: „Dieses erfreuliche Ergebnis bestätigt unsere Strategie, die Markführerschaft in bestehenden Märkten zu festigen und mit Akquisitionen neue Märkte und Technologien zu erschließen.“ **Zufrieden ist man bei Novomatic also noch lange nicht**, zumal neben dem Kauf von Ainswort vor allem Zukäufe kleineren Kalibers getätigt wurden. Allerdings erklärte der Konzernchef auch, dass man gerade damit beschäftigt sei, die einzelnen Arbeitsweisen und Strukturen anzupassen, so dass länderübergreifend auf einem einheitlich hohen Niveau gearbeitet werden könne.

Experten rechnen damit, dass die Umsätze der Österreicher noch einmal deutlich in die Höhe gehen dürften, wenn der US-amerikanische Markt erst vollständig erschlossen wurde. Mit Hilfe des Unternehmens Ainswort **hat Novomatic hier auf dem Markt bereits einen großen Fuß in der Tür** und gilt als einer der Profiteure bei der Lockerung des Glücksspielgesetzes. Das ist aber eben noch nicht in allen Staaten angekommen, so dass auch hier noch eine Menge Luft nach oben zu finden ist. Rosige Aussichten für den Konzern, der aber eigentlich auch gar keine anderen Zeiten gewohnt ist.

„www.boerse-social.com“, 31.08.2018

Novomatic mit Rekordwert

Der heimische, international tätige Gaming-Konzern Novomatic erhöhte im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2018 den Umsatz um 12,6 Prozent auf einen neuen Rekordwert von 1.365,3 Mio. Euro. Vor allem die Verkaufserlöse von Glücksspielgeräten konnte gegenüber dem Vorjahr um 96,2 Prozent gesteigert werden. Diese Entwicklung resultiert vor allem aus der Akquisition von Ainsworth Game Technology Ltd. und aus laufenden kleineren Zukäufen im Betreibergeschäft sowie Performancesteigerungen in den Kernmärkten, wie das Unternehmen betont.

Das ordentliche Betriebsergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) beträgt zum ersten Halbjahr 2018 318,0 Mio. Euro und liegt daher um 33,1 Mio. Euro bzw. 11,6 Prozent über dem Vorjahreswert. Auch das Betriebsergebnis (EBIT) konnte trotz investitionsintensiver regulatorischer Herausforderungen in Deutschland und Italien auf 148,4 Mio. Euro (+ 23,0 Prozent) gesteigert werden. „Dieses erfreuliche Ergebnis bestätigt unsere Strategie, die Marktführerschaft in bestehenden Märkten zu festigen und mit Akquisitionen neue Märkte und Technologien zu erschließen“, erläutert CEO  Harald Neumann.



„Heute“, 31.08.2018

Novomatic im Halbjahr mit doppeltem Gewinn



Der heimische Glücksspielkonzern Novomatic unter Harald Neumann (l.) nahm im 1. Halbjahr 1,37 Milliarden ein, fast 13 % mehr als im Vorjahr. Gleichzeitig stieg der Gewinn um 95 % auf 109,9 Millionen 

„Wiener Zeitung“, 31.08.2018

Novomatic. Der niederösterreichische Glücksspielkonzern Novomatic hat im ersten Halbjahr seinen Gewinn fast verdoppelt. Während die Umsatzerlöse gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum um 12,6 Prozent auf 1,365 Milliarden Euro zulegten, stieg der Reingewinn um 95 Prozent auf 109,9 Millionen Euro, wie das Unternehmen am Donnerstag mitteilte. Aktuell liege der Fokus auf der Konsolidierung des raschen Wachstums der vergangenen Jahre, das vor allem durch Zukäufe vorangetrieben worden sei, und der Steigerung von Synergien.

„Kurier“, 31.08.2018

Novomatic mit mehr Gewinn

Erstes Halbjahr. Der niederösterreichische Glücksspielkonzern Novomatic konnte im ersten Halbjahr 2018 seinen Gewinn beinahe verdoppeln. Während die Umsatzerlöse um 12,6 Prozent von 1,212 auf 1,365 Mrd. Euro zulegten, stieg der Reingewinn um 95 Prozent von 56,3 auf 109,9 Mio. Euro. Die Verkaufserlöse von Glücksspielgeräten legte gegenüber dem Vorjahr um 96,2 Prozent zu. Wesentlich dazu beigetragen habe der Zukauf von Ainsworth Game Technology. Novomatic hält rund 52 Prozent am australischen Unternehmen mit weltweiten Standorten.

„Die Presse“, 31.08.2018

Novomatic verdoppelt den Gewinn

Trotz regulatorischer Einschnitte in Deutschland und Italien hat der Glücksspielkonzern Novomatic mit 26.000 Mitarbeitern den Nettogewinn im ersten Halbjahr auf 109,9 Mio. Euro fast verdoppelt. Der Umsatz stieg um 12,6 Prozent auf 1,365 Mrd. Euro, wobei vor allem das Geschäft mit Spielautomaten gut lief. Beigetragen habe der Einstieg beim australischen Unternehmen Ainsworth Game Technology.

Wachstumskurs: Novomatic lässt alle Rekorde purzeln

EXPANSION

Gumpoldskirchen.

Für den Glücksspielriesen Novomatic scheint es nur mehr eine Richtung zu geben: nach oben. Jedes Jahr toppen sich die Niederösterreicher mit den höchsten Umsätzen der Firmengeschichte – und auch heuer gibt es kein Halten: Novomatic-Chef Harald Neumann konnte von Jänner bis Ende Juni seinen Gewinn beinahe verdoppeln. Während der Umsatz um 12,6% von 1,212 auf 1,365 Mrd. Euro zulegte, stieg der Reingewinn unterm Strich um



Novomatic-Chef H. Neumann.

95% von 56,3 auf 109,9 Mio. Euro. Gepusht wird der Höhenflug heuer durch Zukauf von 52% am Australien-Konkurrenten Ainsworth, der weltweiten Standorten in den USA und Südamerika bespielt. Das Ziel heißt am Ende: In vier Jahren will Novomatic Weltmarktführer sein.

„Kronen Zeitung“, 31.08.2018



Foto: Novomatic

Oberster Gerichtshof entschied nun:

Novomatic-Kritiker darf nicht Anwalt spielen

Thomas Sochowsky war einst Partner im Glücksspiel-Konzern. Jetzt ist er schärfster Gegner – und bietet auf seiner Homepage Rechtsberatung für Spieler, die Novomatic klagen wollen.

Das muss er ab sofort

⊗ Novomatic-Boss Harald Neumann hat einen kleinen Teilsieg errungen.

unterlassen, entschied nun der Oberste Gerichtshof. Weil Sochowsky nämlich einen Anteil am erstrittenen Gewinn will, übe er entgeltliche Rechtsberatung aus. Dafür hat er aber weder eine Konzession, noch ist er Anwalt. Noch dazu ist Anwälten generell untersagt, Prozente an Entschädigungszahlungen zu kassieren.



Die Absolventen des Casino Arcaden Management Trainee-Programms im Headquarter in Gumpoldskirchen.

NOVOMATIC bildet internationale Casino-Manager aus

Das von NOVOMATIC zu Beginn des Vorjahres eingeführte Casino-Management-Trainee-Programm hat die ersten Absolventen hervorgebracht. Acht Nachwuchstalente durchliefen die 15-monatige Ausbildung zum Casino-Manager und stehen nun am Beginn ihrer Karriere in den internationalen Konzern-Niederlassungen.

Da die Anforderungen an Casino-Manager und Gebietsleiter von Spielstätten immer komplexer werden, hat NOVOMATIC im Vorjahr ein eigenes Ausbildungsprogramm hierzu gestartet. Im Rahmen dieser Ausbildung spielen nicht nur rechtliche und wirtschaftliche Kenntnisse eine wichtige Rolle. Ein wesentlicher Schwerpunkt liegt in der Vermittlung praxisnaher Managementkompetenz. Die Casino-Branche ist eine hochgradig spezifische Dienstleistungsbranche, die besondere Anforderungen an Personal und Führungskräfte stellt. Zudem werden ein ausgeprägtes Dienstleistungsverständnis, Nähe zum Produkt und eine hohe Servicebereitschaft benötigt. Deshalb ist der Managementnachwuchs heißbegehrt, denn Quereinsteigern mangelt es häufig am grundlegenden Branchenwissen, das erst durch langjährige Erfahrung im Spielbetrieb gewonnen wird.

Aus diesem Grund wurde im Jahr 2016 die Entscheidung getroffen, das internationale „Casino Manage-

ment“-Trainee-Programm ins Leben zu rufen. Ziel war die Schaffung eines gemeinsamen Ausbildungslehrgangs, der wesentliche Aspekte der Branche umfasst. Dazu zählen

detaillierte Produktkenntnisse, Erfahrung im operativen Betrieb, exklusive Management-Seminare, die Kenntnis rechtlicher Aspekte, HR-Management, Marketing, Kommunikation und Event-Management sowie nicht zuletzt auch die Persönlichkeitsentwicklung. Die Ausbildungsdauer ist mit 15 Monaten bemessen, wobei die Trainees sechs Monate praktische Erfahrung in Spielstätten bzw. Casinos in Deutschland, Italien, der Schweiz,

der Tschechischen Republik oder Kroatien sammelten.

Acht Bewerber bestanden das Auswahlverfahren

Von insgesamt 373 Bewerbern bestanden acht das strikte Auswahlverfahren. Diese drei Damen und fünf Herren im Alter zwischen 24 und 36 Jahren traten im Februar 2017 die zeitlich und persönlich sehr fordernde Ausbildung im NOVOMATIC-Headquarter in Gumpoldskirchen an.

15 Monate später hat die Begeisterung bei den nunmehrigen „Managern“ nicht nachgelassen. Die Präferenz für den zukünftigen Einsatz konnten größtenteils berücksichtigt werden. Alle Teilnehmer haben bereits ihren ersten Job im Bereich Gaming angetreten: als Assistant Casino Manager, Gebietsleiter oder Food & Beverage Manager in Kroatien, Liechtenstein, Deutschland und in der Tschechischen Republik. Dr. Klaus Niedl, Global HR Director bei NOVOMATIC, freut sich über den Erfolg des Programms: „Das positive internationale Feedback hat uns bestätigt, dass wir mit diesem punktgerechten und inhaltlich vielseitigen Ausbildungskonzept richtig liegen.“ Das nächste Management Trainee-Programm soll 2019 starten, wobei das Bewerbungsverfahren bereits heuer im Herbst beginnt.



Konstantin Schembera während seiner Ausbildung im ADMIRAL Casino Colosseum in Tschechien

Foto: NOVOMATIC

NOVOMATIC bleibt österreichischer Leitbetrieb

NOVOMATIC wurde zum zweiten Mal in Folge als österreichischer Leitbetrieb zertifiziert. Als Leitbetriebe werden – nach einem umfassenden Screening – jene vorbildhaften Unternehmen ausgezeichnet, die nachhaltigen Unternehmenserfolg aufweisen, Innovation vorantreiben und sich zu gesellschaftlicher Verantwortung bekennen. NOVOMATIC-Vorstandsvorsitzender Harald Neumann nahm die Auszeichnung von Leitbetriebe Austria-Geschäftsführerin Monica Rintersbacher im Novomatic Forum entgegen.



Foto: Leitbetrieb Austria

Company Day bei NOVOMATIC

Anfang August fand zum ersten Mal der NOVOMATIC-Company Day im Headquarter in Gumpoldskirchen statt. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erwarteten zahlreiche interessante Stationen rund um die Themen Gesundheit, Arbeitssicherheit und Umwelt. So präsentierte die Freiwillige Feuerwehr Gumpoldskirchen eine Feuerlöschübung, und eine Gesundheitsstraße bot unter professioneller Betreuung umfassende Gesundheitschecks wie u. a. Blutdrucktests an. Bei der Basketball-Station durften die Teilnehmer actionreiche Tricks der Traiskirchner Lions bestaunen, bei der Erste-Hilfe-Station konnte man sein Wissen auffrischen und neben Aktivitäten auch spannende Vorträge zum Thema mentale Fitness und Stressmanagement erleben.



Foto: Sonja Kadlec, MA

Das Novomatic Forum bietet Platz für Veranstaltungen aller Art

Die grundlegende Intention des Novomatic Forum ist, als Ort der Begegnung von Kunst und Kultur, Wirtschaft und Wissenschaft, Veranstaltungen aller Art den passenden Rahmen zu bieten. Deshalb wurde auch viel in die Ausgestaltung investiert. Heute bietet das Novomatic Forum für jeden Anlass

die perfekte Räumlichkeit, egal ob Kundenevent, Weihnachtsfeier, Autopräsentation, Modeschau, Tagung, Lesung, Ausstellung, Konzert oder Seminar. Alle Räumlichkeiten sind mit modernster Technik sowie elegantem Mobiliar in edlem Design ausgestattet und werden von einem professionellen Team betreut.

Dabei bietet der Festsaal bis zu 300 Personen Platz, die Salons Schmid, Aichinger und Privé stehen hingegen auch für kleinere Veranstaltungen zur Verfügung. Ein weiteres Highlight dieser wunderbaren Location ist die Terrasse im dritten Obergeschoß. Diese bietet einen idealen Platz für beispielsweise einen Cocktailempfang, mit einem einzigartigen Blick über den Nachmarkt und die Seccession bis hin zum Musikverein.

CulinarICAL 3.0

Ein umfassender Eindruck von den Möglichkeiten des Hauses kann bei der Fortsetzung der Erfolgsproduktion CulinarICAL 3.0 gewonnen werden. Bereits bei der ersten und zweiten Produktion der Dinner- und Musical-Show waren Melodien aus den erfolgreichsten Musicals wie beispielsweise *Elisabeth*, *Mozart*, *Tanz der Vampire*, *Phantom der Oper*, *Lion King*, *Mamma Mia*, *Ich war noch niemals in New York*, *Miss Saigon* oder *Les Misérables* zu hören. Dabei wird der Gast von einem 4-Gänge-Menü in die Welt des

Musicals begleitet. Nach dem genussvollen Abend kann man bei Klavierklängen aus Musicalmelodien noch den einen oder anderen Cocktail genießen oder selbst das Mikrophon zur Hand nehmen, um sich als „Musicalstar“ zu probieren.

Nähere Informationen zu den Veranstaltungen im Novomatic Forum finden Sie unter: www.novomaticforum.com

TERMINE

Ab 11. Jänner 2019 startet die Veranstaltungsreihe von CulinarICAL, jeweils von Freitag bis Sonntag, im Novomatic Forum.

Tickets ab sofort erhältlich unter www.wien-ticket.at, am WIEN-TICKET-Pavillon, an allen WIEN-TICKET-Vorverkaufsstellen & unter 01 588 85 erhältlich sowie im Novomatic Forum, Friedrichstraße 7, 1010 Wien unter 01 585 20 21 oder info@novomaticforum.com



Der Festsaal im Novomatic Forum bietet bis zu 300 Gästen Platz.

Foto: Thomas Meyer

NOVOMATIC verlängert Kooperation mit MedUni Wien

NOVOMATIC arbeitet bereits seit dem Jahr 2006 erfolgreich mit der Medizinischen Universität Wien im Bereich der Suchtprävention zusammen. Die Kooperation wurde nun um weitere zwei Jahre verlängert. „Kooperationen im Bereich Suchtprävention, Wissenschaft und Forschung sind Teil der unternehmerischen Verantwortung von NOVOMATIC. Dieses Engagement ist nicht auf Österreich beschränkt, sondern findet in allen Ländern statt, in denen wir tätig sind“, betont Dr. Eva Glawischignig, Head of Group Corporate Responsibility & Sustainability bei NOVOMATIC. Im Zuge dieser zweijährigen Zusammenarbeit fördert NOVOMATIC Forschungsprojekte zur Suchtforschung und Suchttherapie im Umfang von 120.000 Euro.

Internationale Karrieren. Das Casino Management Trainee-Programm hat nun die ersten Absolventen hervorgebracht. Acht Nachwuchstalente durchliefen die Ausbildung.

Novomatic bildet Casino-Manager aus



Die Absolventen des Casino Management Trainee-Programms im Headquarter in Gumpoldskirchen.

[Novomatic]

Nachdem die Anforderungen an Casino-Manager und Gebietsleiter von Spielstätten immer komplexer werden, hat Novomatic im Vorjahr ein eigenes Ausbildungsprogramm hierzu gestartet. Im Rahmen dieser Ausbildung spielen nicht nur rechtliche und wirtschaftliche Kenntnisse eine wichtige Rolle. Ein wesentlicher Schwerpunkt liegt in der Vermittlung praxisnaher Managementkompetenz. Die Casino-Branche ist eine hochgradig spezifische Dienstleistungsbranche, die besondere Anforderungen an Personal und Führungskräfte stellt. Zudem werden ein ausgeprägtes Dienstleistungsverständnis, Nähe zum Produkt und eine hohe Servicebereitschaft benötigt. Deshalb ist der Managementnachwuchs heiß begehrt, denn Quereinsteigern mangelt es häufig am grundlegenden Branchenwissen, das erst durch langjährige Erfahrung



Konstantin Schembera während seiner Ausbildung im Admiral Casino Colosseum in Tschechien.

[Novomatic]

im Spielbetrieb gewonnen wird.

Aus diesem Grund wurde im Jahr 2016 die Entscheidung getroffen, das „Internationale Casino Management Trainee-Programm“ ins Leben zu rufen. Ziel war die Schaffung eines ge-

meinsamen Ausbildungslehrgangs, der wesentliche Aspekte der Branche umfasst. Dazu zählen detaillierte Produktkenntnisse, Erfahrung im operativen Betrieb, exklusive Management-Seminare, die Kenntnis rechtlicher Aspekte, HR-Management, Marketing, Kommunikation und Event-Management sowie nicht zuletzt auch die Persönlichkeitsentwicklung. Die Ausbildungsdauer ist mit 15 Monaten bemessen, wovon die Trainees sechs Monate praktische Erfahrung in Spielstätten bzw. Casinos in Deutschland, Italien, der Schweiz, der Tschechischen Republik oder Kroatien sammelten.

Strenges Auswahlverfahren

Von insgesamt 373 Bewerbern bestanden acht das strikte Auswahlverfahren. Diese drei Damen und fünf Herren im Alter zwischen 24 und 36 Jahren traten im Februar 2017 die zeitlich und persönlich sehr for-

dernde Ausbildung im Novomatic-Headquarter in Gumpoldskirchen an. 15 Monate später hat die Begeisterung bei den nunmehrigen „Managern“ nicht nachgelassen. Die Präferenzen für den zukünftigen Einsatz konnten größtenteils berücksichtigt werden. Alle Teilnehmer haben bereits ihren ersten Job im Bereich Gaming angetreten: als Assistant Casino Manager, Gebietsleiter oder Food & Beverage Manager in Kroatien, Liechtenstein, Deutschland sowie in der Tschechischen Republik.

Klaus Niedl, Global HR Director bei Novomatic, freut sich über den Erfolg des Programms: „Das positive internationale Feedback hat uns bestätigt, dass wir mit diesem punktgauen und inhaltlich vielseitigen Ausbildungskonzept richtig liegen.“ Das nächste Management Trainee-Programm soll im Jahr 2019 starten, wobei das Bewerbungsverfahren bereits heuer im Herbst beginnt.

Honorarkonsul von Rumänien



Novomatic-Vorstandsvorsitzender Harald Neumann wurde zum Honorarkonsul von Rumänien in Niederösterreich ernannt. Bei der Ernennung im Novomatic Forum mit dabei: Staatssekretär Dan Neculaescu, Landeshauptfrau Johanna Mikl-Leitner und der Botschafter von Rumänien in Österreich, Bogdan Mazuru.

Company Day bei Novomatic



Anfang August fand zum ersten Mal der Novomatic-Company Day statt. Die Mitarbeiter erwarteten Stationen rund um die Themen Gesundheit, Arbeitssicherheit und Umwelt. Die Freiwillige Feuerwehr Gumpoldskirchen präsentierte eine Feuerlöschübung und eine Gesundheitsstraße bot unter professioneller Betreuung Gesundheitschecks an. Bei der Basketball-Station durfte man Tricks der Traiskirchner Lions bestaunen und bei der Erste-Hilfe-Station konnte man sein Wissen auffrischen. Weiters gab es Vorträge zu den Themen Mentale Fitness und Stress-Management.

Kooperation mit MedUni verlängert

Novomatic arbeitet bereits seit 2006 erfolgreich mit der Medizinischen Universität Wien im Bereich der Suchtprävention zusammen. Die Kooperation wurde nun um weitere zwei Jahre verlängert. „Kooperationen im Bereich Suchtprävention, Wissenschaft und Forschung sind Teil der unternehmerischen Verantwortung von Novomatic. Dieses Engagement ist nicht auf Österreich beschränkt, sondern findet in allen Ländern statt, in denen wir tätig sind“, betont Eva Clawisch, Head of Group Corporate Responsibility & Sustainability. Im Zuge dieser Zusammenarbeit fördert Novomatic Forschungsprojekte zur Suchtforschung und Suchttherapie im Umfang von 120.000 Euro.

Als Leitbetrieb re zertifiziert



Novomatic wurde zum zweiten Mal in Folge als österreichischer Leitbetrieb zertifiziert. Als Leitbetriebe werden – nach einem umfassenden Screening – jene vorbildhaften Unternehmen ausgezeichnet, die nachhaltigen Unternehmenserfolg aufweisen, Innovation vorantreiben und sich zu gesellschaftlicher Verantwortung bekennen. Novomatic-Vorstandsvorsitzender Harald Neumann nahm die Auszeichnung von Leitbetriebe Austria-Geschäftsführerin Monica Rintersbacher entgegen.

Novomatic Forum: Ort für Veranstaltungen aller Art



Der Festsaal im Novomatic Forum bietet Platz für bis zu 300 Gäste.

[Thomas Meyer]

Die grundlegende Intention des Novomatic Forum ist, als Ort der Begegnung von Kunst und Kultur, Wirtschaft und Wissenschaft, Veranstaltungen aller Art den passenden Rahmen zu bieten. Deshalb wurde auch viel in die Ausgestaltung der Räume investiert. Heute bietet das Novomatic Forum für jeden Anlass die perfekte Räumlichkeit, egal ob Kundenevent, Weihnachtsfeier, Autopräsentation, Modenschau, Tagung, Lesung, Ausstellung, Konzert

oder Seminar. Alle Räumlichkeiten sind mit modernster Technik sowie elegantem Mobiliar in edlem Design ausgestattet und werden von einem professionellen Team betreut. Der Festsaal bietet bis zu 300 Personen Platz, die Salons Schmid, Aichinger und Privé stehen auch für kleinere Veranstaltungen zur Verfügung. Ein weiteres Highlight dieser Location ist die Terrasse im dritten Obergeschoß. Diese bietet einen idealen Platz für beispielsweise einen Cocktailemp-

fang, mit einem einzigartigen Blick über den Naschmarkt und die Secession bis hin zum Musikverein.

CulinarICAL 3.0

Ein umfassender Eindruck über die Möglichkeiten des Hauses kann bei der Fortsetzung der Erfolgsproduktion CulinarICAL 3.0 gewonnen werden. Bereits bei der ersten und zweiten Produktion der Dinner und Musical Show waren Melodien aus den erfolgreichsten Musicals wie bei-

TERMINE

Ab 11. Jänner 2019 startet die Veranstaltungsreihe von CulinarICAL jeweils vom Freitag bis Sonntag im Novomatic Forum.

Tickets ab sofort erhältlich unter www.wien-ticket.at, am Wien-Ticket Pavillon, an den Wien-Ticket Vorverkaufsstellen und unter 01/58885 sowie im Novomatic Forum, Friedrichstraße 7, 1010 Wien unter 01/585 20 21 oder info@novomaticforum.com

Nähere Informationen zu den Veranstaltungen im Novomatic Forum unter:

www.novomaticforum.com

spielsweise Elisabeth, Mozart, Tanz der Vampire, Phantom der Oper, Lion King, Mamma Mia, Ich war noch niemals in New York, Miss Saigon oder Les Misérables zu hören. Dabei wird der Gast von einem 4-Gänge-Menü in die Welt des Musicals begleitet. Nach dem genussvollen Abend kann man bei Klavierklängen aus Musicalmelodien noch den einen oder anderen Cocktail genießen oder selbst das Mikrophon zur Hand nehmen, um sich als „Musicalstar“ zu probieren.

Halbjahresergebnis NOVOMATIC AG: Rekordumsatz und deutliche Ergebnisverbesserung



- Zweistelliges Umsatzwachstum (+12,6 Prozent) auf 1.365,3 Mio. EUR
- EBITDA klettert auf 318,0 Mio. EUR
- Mitarbeiterzahl steigt auf 26.230
- Zukäufe vor allem in den Kernmärkten Deutschland, Spanien, Italien und Osteuropa machen sich positiv bemerkbar
- Konsolidierungsstrategie zeigt Wirkung
- Akquisition von Ainsworth Game Technology Ltd.

NOVOMATIC, Europas führender Gaming-Technologiekonzern, verzeichnete im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2018 rund 700 neue Mitarbeiter und erhöhte den Umsatz trotz regulatorischer Herausforderungen um 12,6 Prozent auf einen neuen Rekordwert.

Der Umsatz der NOVOMATIC AG stieg in den ersten sechs Monaten auf 1.365,3 Mio. EUR gegenüber 1.212,0 Mio. EUR im 1. Halbjahr 2017. So konnten die Verkaufserlöse von Glücksspielgeräten gegenüber dem Vorjahr um 96,2 Prozent gesteigert werden. Diese Entwicklung resultiert vor allem aus der Akquisition von Ainsworth Game Technology Ltd. und aus laufenden kleineren Zukäufen im Betreibergeschäft sowie Performancesteigerungen in den Kernmärkten von NOVOMATIC.

Das ordentliche Betriebsergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) beträgt zum ersten Halbjahr 2018 318,0 Mio. EUR und liegt daher um 33,1 Mio. EUR bzw. 11,6 Prozent deutlich über dem Vorjahreswert. Beachtlich ist, dass auch das Betriebsergebnis (EBIT) trotz investitionsintensiver regulatorischer Herausforderungen in Deutschland und Italien auf 148,4 Mio. EUR (+ 23,0 Prozent) gesteigert werden konnte.

Die Anzahl der Mitarbeiter kletterte ebenfalls auf einen historischen Höchststand von 26.230 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern (Personalstand zum Stichtag). Dies entspricht einer Steigerung um 694 Personen, wobei der Zuwachs im Wesentlichen auf die Expansion zurückzuführen ist.

„Dieses erfreuliche Ergebnis bestätigt unsere Strategie, die Marktführerschaft in bestehenden Märkten zu festigen und mit Akquisitionen neue Märkte und Technologien zu erschließen“ betont NOVOMATIC-Vorstandsvorsitzender Mag. Harald Neumann.

Im Laufe des ersten Halbjahres 2018 gab es neben der Großakquisition von Ainsworth nur mehr vereinzelt Zukäufe kleinerer Unternehmen in den Kernmärkten Deutschland, Italien, Spanien und Osteuropa, vornehmlich in den Bereichen Spielhallenbetrieb, Baraufstellung und Sportwetten. Mit diesen Akquisitionen soll die Marktposition des Konzerns in den europäischen Kernmärkten weiter ausgebaut werden.

Aktuell liegt der Fokus jedoch auf der Konsolidierung des raschen Wachstums der letzten Jahre, das insbesondere durch Zukäufe von Unternehmen vorangetrieben wurde. Parallel dazu wurde auch mit der Steigerung von Synergien begonnen. „Dabei steht die länderübergreifende Optimierung der internen Abläufe und Strukturen im Mittelpunkt“ hebt Neumann hervor.

Glücksspielkonzern Novomatic verdoppelt Gewinn im ersten Halbjahr

In Österreich konnten die Wetterlöse um mehr als fünf Prozent gesteigert werden. Nun wolle sich der Konzern auf die Konsolidierung des raschen Wachstums fokussieren.



Novomatic steigert Erlöse und Gewinn. – APA/HELMUT FOHRINGER

Der niederösterreichische Glücksspielkonzern Novomatic konnte im ersten Halbjahr 2018 seinen Gewinn beinahe verdoppeln. Während die Umsatzerlöse um 12,6 Prozent von 1,212 auf 1,365 Mrd. Euro zulegten, stieg der Reingewinn um 95 Prozent von 56,3 auf 109,9 Mio. Euro. Aktuell liege der Fokus auf der Konsolidierung des raschen Wachstums und der Steigerung von Synergien, so Novomatic am Donnerstag.

Die Verkaufserlöse von Glücksspielgeräten konnten gegenüber dem Vorjahr um 96,2 Prozent gesteigert werden. Wesentlich dazu beigetragen habe der Zukauf von Ainsworth Game Technology. Novomatic hält rund 52 Prozent am australischen Unternehmen mit weltweiten Standorten in Nord- und Südamerika. Auf die von Ainsworth im Mai gekappte Gewinnprognose für 2018 von 42 auf 20 Mio. australische Dollar geht das Novomatic-Management im Halbjahresbericht nicht ein.

Lizenerträge legten deutlich zu

Lizenerträge im Zusammenhang mit Lotterietechnologie erhöhten die sonstigen Erträge im ersten Halbjahr um 40,9 Prozent. Wetterlöse sind um 16,6 Prozent angestiegen, sie konnten insbesondere in Österreich (+5,2 Mio. Euro) und Italien (+2,6 Mio. Euro) gesteigert werden.

In Deutschland wurden aus regulatorischen Gründen alle Geschäftsbeziehungen zu B2B-Kunden beendet, was die Erlöse im E-Business-Bereich um 16,5 Prozent verringerte, geht aus dem Halbjahresbericht weiter hervor. In Italien wurde aufgrund gesetzliche Veränderungen die Zahl der betriebenen Geräte um 35 Prozent reduziert. In Moldawien wird Novomatic den staatlichen Lotterien mindestens 3.500 Glücksspielgeräte zur Verfügung stellen. Ein Vertrag über 15 Jahre wurde abgeschlossen.

Das EBITDA verbesserte sich im ersten Halbjahr um 11,6 Prozent auf 318 Mio. Euro, das Betriebsergebnis (EBIT) stieg um 23 Prozent auf 148,4 Mio. Euro. Der Mitarbeiterstand kletterte auf den neuen Höchststand von 26.230 Personen.

"Aktuell liegt der Fokus jedoch auf der Konsolidierung des raschen Wachstums der letzten Jahre, das insbesondere durch Zukäufe von Unternehmen vorangetrieben wurde. Parallel dazu wurde auch mit der Steigerung von Synergien begonnen", betont Novomatic-Chef Harald Neumann.

Novomatic verdoppelte Halbjahresgewinn

Der Glücksspielkonzern Novomatic mit Sitz in Gumpoldskirchen (Bezirk Mödling) konnte im ersten Halbjahr 2018 den Gewinn beinahe verdoppeln. Das Unternehmen führt das unter anderem auf große Zukäufe im Ausland zurück.

Mit der Übernahme des australischen Konkurrenten Ainsworth Game Technology wuchs die Novomatic-Gruppe zu Beginn des Jahres stark. Der Konzern bekam damit vor allem Zugang zum nordamerikanischen Markt bekommen. Nun schlug sich dieser Zukauf auch auf den Konzerngewinn nieder. Der Verkaufserlös von Glücksspielgeräten konnte gegenüber dem Vorjahr beinahe verdoppelt werden (plus 96,2 Prozent).

Auf die von Ainsworth im Mai gekappte Gewinnprognose für 2018 von 42 auf 20 Millionen australische Dollar geht das Novomatic-Management im Halbjahresbericht hingegen nicht ein. Lizenzerträge im Zusammenhang mit Lotterietechnologie erhöhten die sonstigen Erträge im ersten Halbjahr um 40,9 Prozent. Livegame-Erträge legten durch die Ausweitung im Bingo-Bereich in Italien um 32 Prozent zu.

Die Wetterlöse sind um 16,6 Prozent gestiegen, vor allem in Österreich und Italien legte der Umsatz deutlich stärker zu. Die Automatenerlöse lagen trotz des Verkaufs von Spielbetrieben in Peru um 9,6 Prozent über dem Vorjahr. Mieterlöse zeigten sich dagegen mit 3,1 Prozent rückläufig.

Rückzug aus Deutschland

In Deutschland wurden aus regulatorischen Gründen alle Geschäftsbeziehungen beendet. Die Erlöse im E-Business-Bereich verringerten sich dadurch um 16,5 Prozent. In Italien wurde aufgrund gesetzlicher Veränderungen die Zahl der betriebenen Geräte um 35 Prozent reduziert. In Moldawien schloss Novomatic hingegen mit den staatlichen Lotterien einen langfristigen Vertrag, mit dem mindestens 3.500 Glücksspielgeräte zur Verfügung gestellt werden. Der Vertrag läuft auf 15 Jahre.

Das EBITDA verbesserte sich im ersten Halbjahr um 11,6 Prozent auf 318 Millionen Euro, das Betriebsergebnis (EBIT) stieg um 23 Prozent auf 148,4 Millionen Euro. Der Mitarbeiterstand kletterte auf den neuen Höchststand von 26.230 Personen. Der freie Cashflow vor Akquisitionen verringerte sich von 25,4 auf minus 3,1 Millionen Euro, nach Akquisitionen von minus 95,8 auf minus 297,0 Millionen Euro.

Neben der Großakquisition von Ainsworth gab es im Laufe des ersten Halbjahres 2018 nur vereinzelt Zukäufe kleinerer Unternehmen in den Kernmärkten Deutschland, Italien, Spanien und Osteuropa, vornehmlich in den Bereichen Spielhallenbetrieb, Baraufstellung und Sportwetten. „Aktuell liegt der Fokus jedoch auf der Konsolidierung des raschen Wachstums der letzten Jahre, das insbesondere durch Zukäufe von Unternehmen vorangetrieben wurde“, betonte Novomatic-Chef Harald Neumann.

Links:

- **Novomatic: Gewinn 2017 gesunken** (noe.ORF.at; 27.4.2018)
- **Novomatic**



Der Verkaufserlös von Glücksspielautomaten wurde beinahe verdoppelt

„APA“, 30.08.2018

Novomatic verdoppelte Gewinn im ersten Halbjahr

Utl.: Halbjahresgewinn stieg auf 109,9 Mrd. Euro - Umsatzerlöse stiegen um 12,6 Prozent auf 1,365 Mio. Euro - Nun Fokus auf Konsolidierung und Synergien

Wien/Gumpoldskirchen (APA) - Der niederösterreichische Glücksspielkonzern Novomatic konnte im ersten Halbjahr 2018 seinen Gewinn beinahe verdoppeln. Während die Umsatzerlöse um 12,6 Prozent von 1,212 auf 1,365 Mrd. Euro zulegten, stieg der Reingewinn um 95 Prozent von 56,3 auf 109,9 Mio. Euro. Aktuell liege der Fokus auf der Konsolidierung des raschen Wachstums und der Steigerung von Synergien, so Novomatic am Donnerstag.

Die Verkaufserlöse von Glücksspielgeräten konnten gegenüber dem Vorjahr um 96,2 Prozent gesteigert werden. Wesentlich dazu beigetragen habe der Zukauf von Ainsworth Game Technology. Novomatic hält rund 52 Prozent am australischen Unternehmen mit weltweiten Standorten in Nord- und Südamerika. Der Zukauf sei von hoher strategischer Bedeutung, weil er den Zugang zum nordamerikanischen Markt ebne. Auf die von Ainsworth im Mai gekappte Gewinnprognose für 2018 von 42 auf 20 Mio. australische Dollar geht das Novomatic-Management im Halbjahresbericht nicht ein.

Lizenerträge im Zusammenhang mit Lotterietechnologie erhöhten die sonstigen Erträge im ersten Halbjahr um 40,9 Prozent. Livegame-Erträge legten in Folge der Ausweitung im Bingo-Bereich in Italien um 32 Prozent zu. Wetterlöse sind um 16,6 Prozent angestiegen, sie konnten insbesondere in Österreich (+5,2 Mio. Euro) und Italien (+2,6 Mio. Euro) gesteigert werden. Die Automatenerlöse lagen trotz des Verkaufs von Spielbetrieben in Peru um 9,6 Prozent über dem Vorjahr. Mieterlöse zeigten sich dagegen mit -3,1 Prozent rückläufig.

In Deutschland wurden aus regulatorischen Gründen alle Geschäftsbeziehungen zu B2B-Kunden beendet, was die Erlöse im E-Business-Bereich um 16,5 Prozent verringerte, geht aus dem Halbjahresbericht weiter hervor.

In Italien wurde aufgrund gesetzliche Veränderungen die Zahl der betriebenen Geräte um 35 Prozent reduziert. In Moldawien wird Novomatic den staatlichen Lotterien mindestens 3.500 Glücksspielgeräte zur Verfügung stellen. Ein Vertrag über 15 Jahre wurde abgeschlossen.

Das EBITDA verbesserte sich im ersten Halbjahr um 11,6 Prozent auf 318 Mio. Euro, das Betriebsergebnis (EBIT) stieg um 23 Prozent auf 148,4 Mio. Euro. Der Mitarbeiterstand kletterte auf den neuen Höchststand von 26.230 Personen. Der freie Cashflow vor Akquisitionen verringerte sich von 25,4 auf -3,1 Mio. Euro, nach Akquisitionen von -95,8 auf -297,0 Mio. Euro.

Im Laufe des ersten Halbjahres 2018 gab es neben der Großakquisition von Ainsworth nur mehr vereinzelt Zukäufe kleinerer Unternehmen in den Kernmärkten Deutschland, Italien, Spanien und Osteuropa, vornehmlich in den Bereichen Spielhallenbetrieb, Baraufstellung und Sportwetten.

"Aktuell liegt der Fokus jedoch auf der Konsolidierung des raschen Wachstums der letzten Jahre, das insbesondere durch Zukäufe von Unternehmen vorangetrieben wurde. Parallel dazu wurde auch mit der Steigerung von Synergien begonnen", betont Novomatic-Chef Harald Neumann.

OGH weist Novomatic-Widersacher in die Schranken

**Ex-Partner des Konzerns darf nicht wie Anwalt agieren –
Keine erfolgsabhängige Bezahlung nach erfolgreichen
Klagen zulässig**

Wien/Gumpoldskirchen – Thomas Sochowsky, der sich als Widersacher des Glücksspielkonzerns Novomatic profiliert, darf keine Leistungen anbieten und anpreisen, die üblicherweise ein Rechtsanwalt im Programm hat. Das hat der Oberste Gerichtshof (OGH) entschieden. Sochowsky bietet auf seiner Homepage Rechtsberatung für Spieler an, die gegen Novomatic klagen wollen.

Außerdem darf Sochowsky seine Dienste nicht gegen einen Anteil am erstrittenen Gewinn anbieten, entschied der OGH als Revisionsgericht (4 OB 14/18i). Denn das dürfen Anwälte generell nicht. Schließlich muss er auch die Prozesskosten von 16.240 Euro sowie eine Veröffentlichung des Urteils in der Sonntagsausgabe der "Kronen Zeitung" zahlen.

Ehemaliger Partner

Sochowsky ist ein ehemaliger Novomatic-Partner, der sich zum erbitterten Gegner gewandelt hat. Er bietet auf seiner Webseite Unterstützung an, wenn jemand Spielverluste an Geldautomaten zurückfordern will. Dadurch dass er damit werbe, "wir sind jederzeit für Sie da und begleiten Sie auf Schritt und Tritt" und dadurch, dass er potenziellen Klägern erläutere, wie sie vorgehen müssen, um ihre Rechtsansprüche durchzusetzen, übe er, ohne dafür eine Konzession zu haben, entgeltliche Rechtsberatung und damit anwaltliche Tätigkeiten aus, entschied der OGH.

Dass Sochowsky "zumindest schlüssig den Anschein erweckt, diese Leistungen auch befugterweise anbieten zu dürfen, ergibt sich eindeutig aus den Werbetexten der Website", heißt es im Spruch des OGH. Damit falle er unter das für Anwälte geltende Verbot einer Erfolgsbeteiligung bei Verfahren ("pacta de quota litis"), auch wenn er nie behauptet hat, ein Anwalt zu sein. Sochowsky hat immer öffentlich gesagt, dass er gegen Erfolgsbeteiligung arbeite. (APA, 30.6.2018)

Novomatic-Widersacher darf nicht wie Rechtsanwalt agieren

Thomas Sochowsky bietet auf seiner Webseite Unterstützung an, wenn jemand Spielverluste an Geldautomaten zurückfordern will. Das darf er nicht, entschied der Oberste Gerichtshof.



Thomas Sochowsky, der sich als Widersacher des Glücksspielkonzerns Novomatic profiliert, darf keine Leistungen anbieten und anpreisen, die üblicherweise ein Rechtsanwalt im Programm hat. Das hat der Oberste Gerichtshof (OGH) entschieden. Sochowsky bietet auf seiner Homepage Rechtsberatung für Spieler an, die gegen Novomatic klagen wollen.

Außerdem darf Sochowsky seine Dienste nicht gegen einen Anteil am erstrittenen Gewinn anbieten, entschied der OGH als Revisionsgericht (4 OB 14/18i). Denn das dürfen Anwälte generell nicht. Schließlich muss er auch die Prozesskosten von 16.240 Euro sowie eine Veröffentlichung des Urteils in der Sonntagsausgabe der "Kronen Zeitung" zahlen.

Sochowsky ist ein ehemaliger Novomatic-Partner, der sich zum erbitterten Gegner gewandelt hat. Er bietet auf seiner Webseite Unterstützung an, wenn jemand Spielverluste an Geldautomaten zurückfordern will. Dadurch dass er damit werbe, "wir sind jederzeit für Sie da und begleiten Sie auf Schritt und Tritt" und dadurch, dass er potenziellen Klägern erläutere, wie sie vorgehen müssen, um ihre Rechtsansprüche durchzusetzen, übe er, ohne dafür eine Konzession zu haben, entgeltliche Rechtsberatung und damit anwaltliche Tätigkeiten aus, entschied der OGH.

Dass Sochowsky "zumindest schlüssig den Anschein erweckt, diese Leistungen auch befugterweise anbieten zu dürfen, ergibt sich eindeutig aus den Werbetexten der Website", heißt es im Spruch des OGH. Damit falle er unter das für Anwälte geltende Verbot einer Erfolgsbeteiligung bei Verfahren ("pacta de quota litis"), auch wenn er nie behauptet hat, ein Anwalt zu sein. Sochowsky hat immer öffentlich gesagt, dass er gegen Erfolgsbeteiligung arbeite.

OGH - Novomatic-Widersacher darf nicht wie Rechtsanwalt agieren

Wien/Gumpoldskirchen (APA) - Thomas Sochowsky, der sich als Widersacher des Glücksspielkonzerns Novomatic profiliert, darf keine Leistungen anbieten und anpreisen, die üblicherweise ein Rechtsanwalt im Programm hat. Das hat der Oberste Gerichtshof (OGH) entschieden. Sochowsky bietet auf seiner Homepage Rechtsberatung für Spieler an, die gegen Novomatic klagen wollen.

Außerdem darf Sochowsky seine Dienste nicht gegen einen Anteil am erstrittenen Gewinn anbieten, entschied der OGH als Revisionsgericht (4 OB 14/18i). Denn das dürfen Anwälte generell nicht. Schließlich muss er auch die Prozesskosten von 16.240 Euro sowie eine Veröffentlichung des Urteils in der Sonntagsausgabe der „Kronen Zeitung“ zahlen.

Sochowsky ist ein ehemaliger Novomatic-Partner, der sich zum erbitterten Gegner gewandelt hat. Er bietet auf seiner Webseite Unterstützung an, wenn jemand Spielverluste an Geldautomaten zurückfordern will. Dadurch dass er damit werbe, „wir sind jederzeit für Sie da und begleiten Sie auf Schritt und Tritt“ und dadurch, dass er potenziellen Klägern erläutere, wie sie vorgehen müssen, um ihre Rechtsansprüche durchzusetzen, übe er, ohne dafür eine Konzession zu haben, entgeltliche Rechtsberatung und damit anwaltliche Tätigkeiten aus, entschied der OGH.

Dass Sochowsky „zumindest schlüssig den Anschein erweckt, diese Leistungen auch befugterweise anbieten zu dürfen, ergibt sich eindeutig aus den Werbetexten der Website“, heißt es im Spruch des OGH. Damit falle er unter das für Anwälte geltende Verbot einer Erfolgsbeteiligung bei Verfahren („pacta de quota litis“), auch wenn er nie behauptet hat, ein Anwalt zu sein. Sochowsky hat immer öffentlich gesagt, dass er gegen Erfolgsbeteiligung arbeite.

„GIQ Gaming Intelligence Magazine“, August 2018



Getting to know Greentube

Novomatic Group is aiming to dominate the global iGaming market through its interactive arm Greentube, following a major restructuring of the subsidiary. Despite being a key component of one of the industry's largest corporations, few are truly aware of the scale of the business. In an exclusive interview, CEO Thomas Graf lifts the lid on the company



FOR A COMPANY two years off its 40th birthday, Novomatic has come a long way in a relatively short space of time. The slot machine manufacturer founded in the midst of vineyards in the Austrian town of Gumpoldskirchen is now a global business. Gaming machines are still built in the town, but this is now just one of many strings to the company's bow.

It supplies slot machines, electronic table games and other land-based gaming products to clients in more than 75 countries. It also owns and operates casinos in a variety of European countries. It is an active player in the B2B lottery market. It also runs a thriving B2C sports betting business. And, of course, it is present in the iGaming market through its Greentube division and associated subsidiaries.

One criticism occasionally levelled at Novomatic is that, for one of the industry giants, it has a relatively small share of the online market. The reasoning being that, while it rubs shoulders with the likes of Scientific Games and International Game Technology in the land-based sector, it arguably can't be compared to online supply giants such as Playtech or Microgaming.

It's something worth looking at. Novomatic Group is comprised of around 300 subsidiaries, with a number of these managed directly by Greentube. Greentube is a cog in a much larger machine. In order to protect its core land-based businesses, which contributed the bulk of Novomatic Group's €4.9bn revenue for 2017, everything must be whiter-than-white.

"I think the speed was defined by our land-based legacy," Greentube chief executive and Novomatic chief technology officer Thomas Graf says of the company's online growth. "Because of our global licences we had to really look at which jurisdictions we could enter, in order to avoid threatening our bread-and-butter businesses. In comparison to other companies we could have been seen as slow, but this was to protect the broader company."

It should also be noted that Novomatic did not make a concerted push into the online market until 2010, when it acquired Greentube, then a predominantly skill-based gaming business. In comparison, Microgaming was founded in 1994, and Playtech in 1999.

Graf explains that while Novomatic had already supplied iGaming content to the likes of Sky Betting and Gaming, and Rank Group through a proprietary remote gaming server, the Greentube deal was designed to speed up its progress online. The business has grown steadily since, with a major restructuring

taking place during 2017 to turbo-charge Greentube's growth.

"The core restructuring was focused around three areas," Graf explains. "One was our player-facing real-money efforts, and another was our B2B content supply business. The third was our B2B and B2C social gaming operations."

"What we have done is to restructure our technology set-up, and developed a new in-house platform called Matrix. This allows us to bring products to market faster, and roll out new B2C offerings more rapidly."

Graf says that the restructuring was largely prompted by regulatory developments.

"Nowadays you see many markets have established dedicated iGaming legislation, so we have to be able to integrate these [regulatory] requirements as quickly as possible to roll out products in the market," he says. "The regulations are not standardised, so can change from jurisdiction to jurisdiction. If you take Italy, for example, the requirements are quite different from other countries, so you have to be able to adapt as things change – as they often do – and the technology has to adapt."

"In comparison to other companies we could have been seen as slow, but this was to protect the broader company"

Thomas Graf, Greentube

Hybrid model

It could be said Greentube is perceived as a sleeping giant, as it is difficult to compare it with any other gambling business. It can't be called a B2B business, as this fails to acknowledge the B2C elements within the company. These can't be dismissed as showcases for Greentube's games and systems, as the com-

pany is happy to bring in third-party solutions where needed.

"We also use other B2B solutions for our retail and online channels because our operations need to have best-of-breed products," Graf says. "We are running third-party solutions side by side with our technology. It's a competitive situation that drives the performance of both."

He argues that lines are blurring between the B2C and B2B markets. For years it was widely believed that a B2B operator moving into the B2C side would effectively kill its original business as customers evolved into competitors. Of course, this was patently nonsense—Novomatic and Greentube have been doing this for years.

"Integrating B2B and B2C solutions is becoming more commonplace," Graf says. "You see B2C companies buying or developing their own technology, so it's becoming quite a mix of B2B and B2C. For us, this was always part of our strategy and allows us to perfect new products in our own operations before offering them to the market."

He admits that in the casino market this is not always as easy, with potential clients wary about getting into bed with a competitor. But, he adds, "If you have good products and they perform well, the B2C competitors will want them."

And Novomatic has some strong performers thanks to its land-based heritage, which are now being repurposed for online play.

"Players will seek out the games they know and enjoy," says Graf.

"We have our own iconic, blue-chip games that perform well because they have solid mechanics, have been installed on thousands of machines, and have long shelf lives," he explains. "Online is quite different. If your online casino is offering hundreds of games, it's less about the game mechanics and more about where it is positioned on the site. Features such as jackpots, free spins and bonus are increasingly important."

"This means the move into online development has been a learning curve but has also revealed that the cross-conversion of titles from land-based to online works quite well," he continues. "People who know the games from the land-based sector like to play them online, so you don't even need to advertise—they will find them, play them online and won't quickly move to another title."

This also enables Novomatic to offer clients games that are already popular with players,

without getting caught up in the restrictions that come with licensing branded titles.

Barriers to progress

A key focus for the company has been identifying a way to bring the land-based and online business together so as to launch games across all channels, resulting in the Plurius solution. This is the first product developed through extensive cooperation between Greentube and Novomatic's development teams.

"It is a true server-based solution, but omni-channel at the same time," Graf says.

With Plurius, all games are hosted on Novomatic's servers, which means players can access games on land-based terminals, then continue playing the same game session via

their account on a mobile or desktop device. It also offers biometric identity verification, meaning that customers can log on to the terminals with their fingerprint.

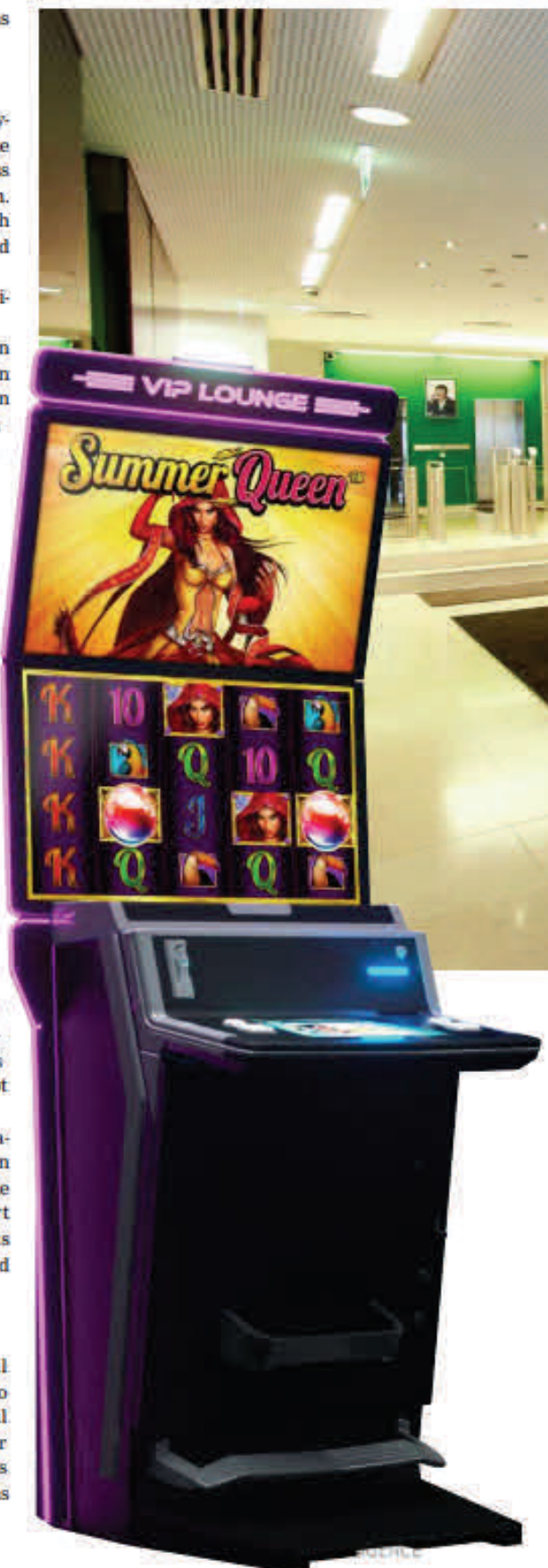
"The advantage of this is that it is easier for regulators to control, as everything happens on the server, and from the player point of view it is more convenient," he adds. Once the user has created an account, they don't need a player card to access their funds or continue gaming sessions.

However, regulation is a roadblock to the widespread adoption of this and other solutions. "Because of a lack of proper legislation for this type of product we are currently only using it as a VLT solution in the Czech Republic and Slovakia," Graf says. "When regulations permit we plan to link the online version, for a full omni-channel solution. We think that's where the industry is going but it can take regulators time to adapt to new technologies."

Graf adds that despite the slow regulatory process, Greentube is ready to go when regulations catch up. This is also true of the United States, where the Supreme Court has overturned the federal ban on sports betting, following a long and protracted appeals process.

Betting on the US

Novomatic has a new omni-channel retail betting solution under development, Novo Prime Sports, which is slated for an initial launch in Italy but could be deployed in other markets, including the US. This, however, is just one of many in-house betting platforms





Greentube
front desk

in the Novomatic stable. Its Serbian retail betting chain Millennium has a proprietary mobile solution, which it aims to roll out in other Balkan markets. On the B2C side, its Admiral brand has a solution that is also likely to be launched in other markets and has an increased focus on the mobile channel.

"There is a lot going on. It's not one solution fits all," Graf says. "We just need to work out which solution works best where."

The sudden swing towards sports betting as the key US gambling vertical, after years of operators and suppliers chasing online casino and poker regulation, is forcing operators into a quick about-turn in their US strategies. Yet Graf is unsurprised. He says US players are still wary of casino gaming, while surveys have suggested that as many as 80 per cent are in favour of legalised sports betting.

"Sports betting has been very restricted,

but it's still huge, and it's all about channelling the players to the legal offerings," he explains. "I don't think there is as much negative sentiment towards sports betting [compared to casino], especially with daily fantasy sports being around for so long.

"Of course, there are some issues around betting integrity, but I think in general it's [seen as] a softer form of gaming. The popularity of US sports means it will be widely accepted."

He still believes that widespread online casino legalisation will occur at some point, but with only Pennsylvania having signed iGaming legislation into law since the New Jersey market opened in 2013, the rollout of state-regulated sports betting will happen much faster.

Whenever online casino is more widely legalised in the US, Greentube will be ready, having used its Greentube Pro social platform, developed by its BlueBat Games subsidiary, to

"Sports betting has been very restricted, but it's still huge, and it's all about channelling the players to the legal offerings"

Thomas Graf, Greentube

Greentube HQ



partner land-based casinos in the market. It counts Connecticut's Foxwoods Resort Casino and the Seminole Tribe of Florida, which owns the Hard Rock International brand, among its B2B social partners.

While doubts persist around the potential convergence of social casino and real-money gaming, Graf argues it has worked well for Novomatic and Greentube. He says the social platform acts as a marketing tool for land-based partners, almost a digital marketing training aid for land-based casino marketers who, he notes, still often communicate with customers by post. This is not a new strategy – it's already proven to work in Europe.

"Our largest [social B2C] brand, GameTwist, has been around for 15 years. It was originally started as a skill gaming platform, before casino games were added, and it worked on a subscription model," he says. "Early on, this model was converted to virtual currency – this was all before Facebook and other such acquisition channels – and it's still one of the biggest social gaming platforms in Europe."

Greentube has also enjoyed B2C social

success in the US, via the Austria-based studio Cervo Media. In the early days of social its Pharaoh's Way slot app was among the top 10 highest-grossing apps in the US, and it continues to be live and successful.

It seems that for any vertical or market development, Novomatic has a solution stashed away somewhere. With around 300 subsidiaries under its umbrella, it probably does.

Multitasking

With so many moving parts, this throws up a huge challenge for management. To ensure the business can function efficiently, Novomatic's core management hold multiple roles. In his dual roles, Graf not only manages Greentube, but also oversees all Novomatic's development hubs in the UK, Spain, Poland and the US, as well as jointly looking after the US business with Novomatic chief executive Harald Neumann.

"This is quite common with Novomatic," Graf says. "It's mainly to ensure that everyone knows what is going on across the business. Because we are in B2B and B2C, it is crucial for





all management to understand the aspects of each business, to ensure synergies can be achieved. We have regular meetings where we discuss key events in each market and how we can deal with them."

This multi-discipline approach to management will become more crucial as Novomatic and Greentube look to expand operations. Last year's acquisition of a majority stake in Australia's Ainsworth Game Technology was completed with a view to expanding its US presence, and the company is making plans to roll out its games online to licensed operators in New Jersey. The acquisition also sees Novomatic enter the Australian market, where it previously did not have a presence, and strengthen its foothold in the US land-based market.

Beyond the US, there are plans for the B2B social product Greentube Pro to launch in other parts of the world. Negotiations with online operators are also underway for real-money gaming in the regulated Colombian market. This will ensure the continued growth of the business while the remaining European jurisdictions re-regulate. Greentube will supply games and white label solutions in those

jurisdictions that adopt legislation to permit regulated iGaming.

Fighting on multiple fronts

There are also opportunities for regulation closer to home, with Germany a prime example. Graf describes the German online market as "challenging". Greentube pulled out of the country due to regulatory uncertainty in 2017, and he doubts any treaty to regulate gambling on a federal level will come into force anytime soon.

"We are preparing a launch in Schleswig-Holstein later this year," he says, "and we will wait to see how further regulation of the German market unfolds."

In the company's home market of Austria, Greentube may benefit from a crackdown on unlicensed iGaming. The Austrian government is looking to drive unlicensed operators out of the market, with Austrian Lotteries the only company licensed to operate online. This could present an opportunity for Greentube as a B2B provider of games to the regulated sector.

Switzerland also offers opportunities. A referendum on 10 June saw almost 73 per cent of the population vote in favour of legislation that allows the land-based casinos to launch online. This will allow Greentube to compete for new clients as these venues look to move online.

This leaves Greentube positioned for growth on five continents. Even in an industry

where companies regularly talk about the importance of an international outlook, this is remarkable. It

has a proven track record of succeeding in almost every vertical it enters. Much of what it does goes against received industry wisdom, such as using social as a precursor to real-money gaming in soon-to-regulate markets and running a hybrid B2B and B2C business, but it has been effective. So effective that others

are following in its footsteps as technology providers, game developers and operators merge into one.

This puts Novomatic and Greentube in an enviable position. But businesses can be acquired and markets can be entered. Novomatic's strength appears to be built on its workforce. From the predominantly female staff on the manufacturing floor to the company's founder who still keeps an eye over the business, there is a sense of entrepreneurialism and common purpose that still burns strong after almost 40 years. If only that could be easily acquired. ■



OGH - Novomatic-Widersacher darf nicht wie Rechtsanwalt agieren

Utl.: Auch keine erfolgsabhängige Bezahlung nach erfolgreichen Klagen gegen Novomatic zulässig

Wien/Gumpoldskirchen (APA) - Thomas Sochowsky, der sich als Widersacher des Glücksspielkonzerns Novomatic profiliert, darf keine Leistungen anbieten und anpreisen, die üblicherweise ein Rechtsanwalt im Programm hat. Das hat der Oberste Gerichtshof (OGH) entschieden. Sochowsky bietet auf seiner Homepage Rechtsberatung für Spieler an, die gegen Novomatic klagen wollen.

Außerdem darf Sochowsky seine Dienste nicht gegen einen Anteil am erstrittenen Gewinn anbieten, entschied der OGH als Revisionsgericht (4 OB 14/18i). Denn das dürfen Anwälte generell nicht. Schließlich muss er auch die Prozesskosten von 16.240 Euro sowie eine Veröffentlichung des Urteils in der Sonntagsausgabe der "Kronen Zeitung" zahlen.

Sochowsky ist ein ehemaliger Novomatic-Partner, der sich zum erbitterten Gegner gewandelt hat. Er bietet auf seiner Webseite Unterstützung an, wenn jemand Spielverluste an Geldautomaten zurückfordern will. Dadurch dass er damit werbe, "wir sind jederzeit für Sie da und begleiten Sie auf Schritt und Tritt" und dadurch, dass er potenziellen Klägern erläutere, wie sie vorgehen müssen, um ihre Rechtsansprüche durchzusetzen, übe er, ohne dafür eine Konzession zu haben, entgeltliche Rechtsberatung und damit anwaltliche Tätigkeiten aus, entschied der OGH.

Dass Sochowsky "zumindest schlüssig den Anschein erweckt, diese Leistungen auch befugterweise anbieten zu dürfen, ergibt sich eindeutig aus den Werbetexten der Website", heißt es im Spruch des OGH. Damit falle er unter das für Anwälte geltende Verbot einer Erfolgsbeteiligung bei Verfahren ("pacta de quota litis"), auch wenn er nie behauptet hat, ein Anwalt zu sein. Sochowsky hat immer öffentlich gesagt, dass er gegen Erfolgsbeteiligung arbeite.

Löwen: Sponsor gratuliert zum Cup-Erfolg



Löwen Entertainment als Hauptsponsor der Rhein-Neckar Löwen freut sich über die sportlichen Erfolge der Handballer.

Löwen Entertainment ist mit der Marke Admiral seit 2016 Hauptsponsor der Rhein-Neckar Löwen und "überglücklich und stolz, dass die Löwen mit Admiral auf der Brust" den Super Cup gewinnen konnten. "Nun starten wir mit einem super Gefühl in die dritte gemeinsame Bundesligasaison und wünschen dem Team für die bevorstehenden Spiele viel Erfolg", freut sich Christian Arras, Vorsitzender der Geschäftsführung von Löwen Entertainment.

Am 22. August 2018 gewann Pokalsieger Rhein-Neckar Löwen im ISS Dome Düsseldorf zum dritten Mal in Folge den Pixum Super Cup der DKB-Handball-Bundesliga gegen den amtierenden deutschen Meister SG Flensburg-Handewitt. Und auch in die neue Bundesligasaison starteten die Löwen mit einem Sieg gegen den TBV Lemgo Lippe.

Bild: Jubel der Rhein-Neckar Löwen über den gewonnenen Pixum Super Cup.

Erbitterter Kampf um jeden Spielautomaten

Seit 2016 tobt der Kampf um illegale Automaten. Mitten-drin: ein Grazer Schutzverband ehemaliger Automatenbetreiber und ein selbst ernannter Spielerschützer im Dienst der Novomatic.

Von Bernd Hecke

Schmökert man in Gerichtsurteilen und Vernehmungsprotokollen um das kleine Glücksspiel und die großen Nöte, in die es Süchtige treibt, gewinnt man vor allem einen Eindruck davon, mit welchen Bandagen seit 2016 ums große Geld gekämpft wird. Damals hat das Land Steiermark das Geschäft mit Spielautomaten neu geregelt. Nur noch drei Konzessionäre (siehe Infobox) dürfen insgesamt 1012 „einarmige Banditen“ betreiben.

Dennoch feierte das illegale Glücksspiel in den ersten beiden Jahren nach der neuen Regelung noch fröhliche Urständ'. Automatenbetreiber, die mangels Lizenz plötzlich aus dem Geschäft waren, machten weiter. 1407 illegale Automaten wurden 2016 und 2017 allein in der Steiermark beschlagnahmt.

Ein in Graz gegründeter „Schutzverband gegen unlauteres Glücksspiel“, hinter dem die über Nacht in die Illegalität ge-

drängten und ehemaligen Automatenbetreiber stehen, versuchte, sich gegen das De-facto-Monopol aus drei Konzessionären zu wehren.

Mit wenig Erfolg: Österreichs Glücksspielgesetz hat durch alle Instanzen gehalten. 2017 startete die Novomatic über ihre Tochter Admiral eine Klagsflut, um die Konkurrenz der Schwarz-Aufsteller wegen unlauteren Wettbewerbs abzu-drehen. „Bisher gab es bundesweit 380 Klagen, 350 sind rechtskräftig beendet, 315 Unterlassungstitel wurden erwirkt“, bilanziert Novomatic-Sprecher Bernhard Krumpel.

Pikant: Als Erfüllungsgehilfe

für den Kampf des Glücksspielriesen reitet seit Jahren ausgerechnet ein selbst ernannter Spielerschützer aus, der der „Novomatic“ nicht gerade glimpflich den Rücken freihält: Gert Schmidt ist Chefredakteur der Homepage spieler-info.at, auf der Spielsüchtige, die existenzielle Verluste bei Novomatic einklagen wollen, gerne auch einmal als „Betrüger oder Mitglieder einer Blufferbande“ bezeichnet werden. Was er laut einem Gerichtsurteil nunmehr zu unterlassen hat.

Auch muss Schmidt nach einem Urteil Kritik hinnehmen, dass seine Seite ein „Hetzportal und Spitzelnetzwerk“ sei. Das hält ihn in seiner Mission nicht auf: „Meine Angestellten und Mitarbeiter sind ständig auf der Suche nach illegalen Automaten unterwegs.“ Diese würden dann angezeigt – und die Novomatic übernehme für die detektivische Arbeit die Kosten. Für Schmidt ist das eine Erfolgsgeschichte: „Gab es 2010 bundesweit 10.000 illegale Automaten, sind es jetzt 1500 bis 2000.“

Anders als bei legalen Automaten würden bei den illegalen keine Auflagen für Spielerschutz eingehalten oder kontrolliert, erklärt Schmidt, warum er für die Konzessionäre ins Feld zieht. Novomatic-Sprecher Krumpel bestätigt: „Wir

unterstützen sämtliche Initiativen zur Bekämpfung des illegalen Glücksspiels, auch jene von Spieler-Info. Wir sind auf Branchenhinweise angewiesen und setzen erheblichen Personal- und Kostenaufwand dafür ein.“

Die Grazer Anwältin Julia Eckhart hat für den „Schutzverband“ das Urteil erwirkt, wonach man spieler-info.at ein Hetzportal und Spitzelnetzwerk nennen darf. Schmidt lobt dort für Hinweise auf illegale Automaten ein Info-Honorar von 150 Euro aus. Sie sieht Schmidts Aktivitäten kritisch: „Er gaukelt vor, er sei Spielerschützer, in Wahrheit vertritt er die Interessen eines Glücksspielkonzerns.“ Eckhart kennt Fälle, bei denen Schmidt zunächst seine Hilfe bei der Geltendmachung von Spielerforderungen angeboten hat: „Die haben sich große Hoffnungen gemacht und sind dann leer ausgegangen!“

Der spektakulärste Fall reicht zurück ins Jahr 2009. Damals hat Schmidt einem anderen selbst ernannten Spielerschützer um 900.000 Euro Forderungen von 80 bis 90 Spielern abgekauft, die die Novomatic klagen wollten. Doch dann gab es weder einen Musterprozess noch Verhandlungen mit Novomatic. Alles ist sanft entschlummert, die Spieler sahen keinen Cent.

Schmidt betont, er habe seine „Anwälte diese Forderungen prüfen lassen, diese sahen aber keine Erfolgchancen“, weil

sich viele der Spieler- oder Spielerangaben in Luft aufgelöst hätten. Die Saat für die Beschimpfung der „Betrüger und Blufferbande“ war damit gelegt.

Warum Schmidt aber für diese Spielerforderungen – in angeblicher Höhe von bis zu 40 Millionen – einst 900.000 Euro bezahlt hat, beantwortete er vor Gericht 2016 so: „Das war von mir eine gute Tat für die Novomatic.“ Das Geld habe er damals selbst aufgebracht, der Konzern habe nichts dazu gezahlt. Er habe es mit Aufpreis an den Novomatic-Gründer weiterverkaufen wollen. „Der Sinn wäre gewesen, dass die Novomatic medial eine Ruhe hat.“ Auch daraus wurde nichts.



**Anwältin
Eckhart vertritt
Schutzverband**



**Novomatic-
Sprecher
Krumpel** NOVOMATIC

Spiel mit Automaten

Seit 2016 ist das neue steirische Glücksspielautomatengesetz in Kraft.

Drei Anbieter haben die Lizenz des Landes, um in Summe 1012 Automaten zu betreiben.

1407 illegale Automaten wurden 2016/17 beschlagnahmt.

Der Strafraum pro illegalem Automaten: bis zu 60.000 Euro.

Spieler müssen sich bei den Anbietern (Panther Gaming, PA Entertainment, Admiral) registrieren. Alkohol und Zigaretten sind im Spielbereich tabu.

Legale Automaten sind an das Bundesrechenzentrum der Finanz angeschossen, einerseits um Steuern zu lukrieren, andererseits wird die gesetzliche Abkühlphase gegen Dauerspielen und Suchtverhalten kontrolliert.

Steuereinnahmen im Land aus dem Glücksspiel: 18 Millionen Euro im Jahr, ein Teil davon ist für die Prävention vorgesehen.

1407 illegale Automaten wurden in der Steiermark 2016 und 2017 beschlagnahmt

GUBISCH, KK



Eine Frage der Verantwortung



Die Novomatic-Gruppe zählt weltweit zu den Top-Playern in der Gaming-Branche. Im Vorjahr verbuchte der Konzern einen Umsatzzuwachs um elf Prozent auf mehr als 2,5 Milliarden Euro. Auch die Anzahl der MitarbeiterInnen steigt kontinuierlich. Mittlerweile arbeiten 30 000 Menschen für den Glücksspiel-Riesen. Seit März 2018 leitet Eva Glawischnig die Stabstelle für Nachhaltigkeitsmanagement und verantwortungsvolles Spiel. Im Interview erklärt die ehemalige Grün-Politikerin, auf welche CSR-Aktivitäten **Novomatic** setzt.

Access Guide Magazin: Wie wichtig ist CSR für Ihr Unternehmen?

Eva Glawischnig: Unternehmerische Verantwortung wird nicht nur von Stakeholdern und Investoren eingefordert, sondern ist mittlerweile auch Teil vom Selbstverständnis von Novomatic. Die Gesellschaft mit ihren Anspruchsgruppen wie Behörden, Politik, Interessenverbänden, Medien, Mitarbeitern und Geschäftspartnern verlangt mehr als Absichtserklärungen – insbesondere von einem Unternehmen, das im Bereich Glücksspiel und Entertainment tätig ist. Energieeffizienz, Abfallvermeidung, die Zufriedenheit der Mitarbeiter sind für uns absolut relevant, gemessen werden wir aber vor allem an unserer Verantwortung den Kunden gegenüber. Das heißt strengster Jugendschutz, informierte Kunden und Spielerschutzmaßnahmen. Ziel ist es zum innovativsten und besten Anbieter von Responsible Entertainment zu werden.

Access Guide Magazin: Durch welche Aktivitäten wird das Thema bei Ihnen umgesetzt?

Eva Glawischnig: Wir stellen sicher, dass unsere Mitarbeiter im Spielerschutz gut ausgebildet sind und aufmerksam sind, um problematisches Verhalten zu identifizieren und entsprechend zu handeln. Wir verhindern die Nutzung unserer Produkte durch Minderjährige und vulnerable Gruppen. Wir minimieren den ökologischen Fussabdruck durch Energiesparprogramme und Abfallvermeidung. Wir leisten einen gesellschaftlichen Beitrag durch Sponsorings, Spenden, Freiwilligentätigkeit und Unterstützung von Forschung.

Access Guide Magazin: Welche Rolle spielen Ihre MitarbeiterInnen bei der Umsetzung Ihrer sozialverantwortlichen Unternehmensstrategie?

Eva Glawischnig: Wir schätzen die Vielfalt unserer Belegschaft, 30.000 Mitarbeiter weltweit, 49% Frauenquote, 70 Nationalitäten allein in Österreich. Aus- und Fortbildungsmöglichkeiten sind hier natürlich sehr wichtig, ebenso aber gesunde und sichere Arbeitsbedingungen, Unterstützung bei der Kinderbetreuung in den Ferien oder die Einbindung von Moms und Dads in Karenz.

Access Guide Magazin: Welche Chancen bieten Sie Menschen mit gesundheitlichen Einschränkungen oder Behinderungen, speziell Menschen mit psychischen Erkrankungen?

Eva Glawischnig: Sowohl bei Kunden als auch bei Mitarbeitern legen wir höchsten Wert auf die Vermeidung von Diskriminierung, Menschen mit Behinderung sind bei uns selbstverständlich beschäftigt, wir beobachten unsere Gesundheitsrate und versuchen Unfälle zu vermeiden.

Access Guide Magazin: Wo werden in Zukunft die Schwerpunkte Ihrer CSR-Aktivitäten liegen?

Eva Glawischnig: Die größte Herausforderung für mein Team ist die Größe und die Internationalität des Unternehmens. Deshalb arbeiten wir derzeit intensiv an einer neuen Richtlinien für „Responsible Gaming“, die wichtigsten Töchterunternehmen wollen wir zertifizieren und außerdem ein großes Energieprogramm ausrollen.

Access Guide Magazin: Danke für das Gespräch.

„www.leadersnet.at“, 27.08.2018

Wien trifft Tirol bei den Wirtschaftsgesprächen in Alpbach

Der Start des Networking Grand Prix fand auf der Tiroler Bischofer Alm statt.



Echte Networker findet man einmal im Jahr im Frack am Wiener Opernball oder in Tracht im kleinen Örtchen Alpbach. Die Themen des international anerkannten europäischen Wirtschaftsforums lassen die Gäste von nah und fern anreisen.

Wer jedoch wirklich dazugehören will, der zählt die Einladungen zu den abendlichen Side-Events. Mit der Einladung der Wien Holding, Erste Bank, Kobza Media, GroupM, REWE, Deloitte, eco plus, UniCredit Bank Austria, Samsung, Generali, pwc, Asfinag, RHI Magnesita, Rapid und WH Media wurden feierlich die Wirtschaftsgespräche in Alpbach eröffnet.

Unter dem Motto "Wie krisenfest ist Ihr Unternehmen?" traf man folgende Personen zum Networken an: Stadtrat Peter Hanke, Neo Wien Holding Chef Kurt Gollowitzer, Wirtschaftsministerin Margarete Schramböck, Ralph Vallon, Vallon Relations, Martina Denich-Kobula, Frau in der Wirtschaft, Maria Zesch, T-Mobile, Andreas Bierwirth, T-Mobile, Julian M. Hadschieff, PremiQaMed Holding, Ulli Sima, Eveline Pupeter, Emporia, Werber Rudi Kobza, Hans Mahr, Karl Schranz, Thomas Kralinger, Kurier, Michael Stix und Markus Breitenecker, Seven One Media, Rainer Nowak, Die Presse, Headhunter Georg Unger, Marcin Kotlowski, WH Medien, Rudi Semrad, Thomas Prantner, ORF, sowie Monika Poeckh-Racek und Stefan Krenn, Novomatic.