

Pressespiegel 2018

Press Documentation 2018

Novomatic

Erstellt von
Prepared by

Datum
Date

Konzernkommunikation

05.11.2018 / KW 44



Harald Neumann
Chief Executive Officer,
Novomatic

"We have scaled back our acquisitions, not halted them completely. At ICE, we indicated that we had acquired around 150 companies over the previous years, but slowing down does not mean that we have stopped all activity. In markets such as Spain, Germany, Netherlands, Eastern Europe, etc., we are still acquiring arcades and adding more operations to the division."

"A big market opportunity outside of the US and Europe right now is Africa. We have an established business in South Africa and having a huge quantity of used machines, mainly from the German AWP market, Africa could therefore be very interesting for the placement of refurbished machines. We can offer a competitive price and a good opportunity for operators, especially as the African machine product is very similar to its European counterpart."

„G3 Magazin“, November 2018

Strategic global expansion of Novomatic's core brand values

Speaking to G3 at the Global Gaming Expo in Las Vegas, Novomatic's Chief Executive Officer, Harald Neumann, outlined the company's short- to mid-term growth plans for international markets, including its product plans for the all-important US gaming and sports-betting market.

How does NOVOMATIC capitalise on its dominant market position in Europe and success in Latin America to grow its international footprint in the US and Asia?

NOVOMATIC enjoys a significant market share in Europe and we continue to increase this share by diversifying into new product segments, such as sports betting and online, depending upon the relevant market regulations. In Asia there are a number of interesting projects, for example, we are working on a significant project where we have sold several hundred machines and this is very interesting as there are opportunities to supply a lot of equipment to the large casino resorts. However, our focus is most definitely the US market at this time and, specifically, three distinct product segments.

The first segment of interest for NOVOMATIC is the large-scale casino slots sector in which, over the last few years, we have grown to understand this market, especially as it is so different from the European model. The US is a more time-on-device market and we have a plan to release a series of market-specific game titles for US players. I think that this year the launch of our new MacGyver™ game could be one of the successful titles for the US and there will be more coming in the next six to twelve months. We know that we have to adapt our games to appeal to the US player and our development team is working to accomplish this into 2019.

The second area of interest is the VGT (Video Gaming Terminals) sector. We brought a range of new multi-games mixes for our VGTs to the G2E show 2018.

The final product sector is sports betting. We recently hired Felipe Ludeña as International Sports Betting Director. Felipe has worked for several high-profile sports betting companies, including Grupo Codere, and has an incredible knowledge of the market both geographically and from a technology perspective. He has been tasked with evaluating the NOVOMATIC sports betting technology, both to assess how competitive it is for the US market and, as his top priority, European markets that could be interesting for NOVOMATIC – Spain, Italy, Germany – for example. NOVOMATIC has already partnered with Sportradar to co-develop products and services collaboratively. The first market we have implemented this strategy in is Italy, but there are also opportunities for the US market.

How crucial is it to NOVOMATIC to achieve significant market share in the US, and what segment will see the breakout product? Slots, ETGs, sports-betting, online, mobile etc.?

We have been successful with our ETG products in the US thus far, with a significant and successful installation at Foxwoods in Connecticut (NOVOMATIC installed 54 dealer-assisted electronic tables at

Foxwoods in 2017) and another installation at Pechanga in California. Currently, there are strong opportunities for NOVOMATIC in the US, especially within the VGT market as well as the Octavian myACP system that we are planning to roll out into states such as Illinois this year. However, for the future, the scale of the opportunity in the Class III market means that this is the most important for NOVOMATIC moving forward.

What are the biggest opportunities for NOVOMATIC in international markets and how is the company seizing these opportunities to build long-term growth?

A big market opportunity outside of the US and Europe right now is Africa. We have an established business in South Africa and having a huge quantity of used machines, mainly from the German AWP market (NOVOMATIC had to exchange thousands of machines due to regulatory change in the street market), Africa could therefore be very interesting for the placement of refurbished machines. We can offer a competitive price and a good opportunity for operators, especially as the African machine product is very similar to its European counterpart.

At ICE, NOVOMATIC stated there would be no further acquisitions going forward, but since then the company has added almost 700 employees, where is this growth and expansion concentrated within the company?

We have scaled back our acquisitions, not halted them completely. At ICE, we indicated that we had acquired around 150 companies over the previous years, but slowing down does not mean that we have stopped all activity. In markets such as Spain, Germany, Netherlands, Eastern Europe, etc., we are still acquiring arcades and adding more operations to the division. At present, however, the focus is on consolidating the rapid growth of recent years, driven in particular by acquisitions of companies. At the same time, synergies were also started with the increase. The focus is on optimizing internal processes and structures across borders.

This year you have stated that regulatory challenges are the greatest hurdles facing the business. How is NOVOMATIC dealing with these challenges, of which Germany is such a big pressure point right now, both for machine gaming and online?

Yes, regulation is the most difficult challenge facing the company, but it is also helpful in the sense that it is 'cleaning' the market. Regulation has two affects – if you take the example of Austria, it was challenging for our business in Austria due to regulation changes, but regulation also means there are fewer rivals in the market too, which is a competitive advantage. Regulatory environments both inflict damage and also protect us – it is a double-edged sword. I believe

Insight

AUSTRIA
Novomatic



that at the end of the day, there will be some initial pain, but we will ultimately emerge the winner out of regulation as many of the small to medium-sized businesses will have to drop out of the market.

In the last three years NOVOMATIC has not only invested over €1bn in acquisitions, but also a lot in the German market. The reason for this is that to meet the November regulatory deadline, we have had to change about 100,000 machines in the street gaming sector in the country based on the new regulatory rules. Germany is and remains a challenge. In mid-November we will gather the first feedback from our customers relating to the acceptance of our new games, since we have had to change the game mathematics. During this initial period, and while last generation machines remain in the arcades, gathering reliable feedback concerning the new games will be difficult. However, by 2019 we will have a better understanding of the performance of the arcades before we face the next challenge. In 2021, the existing German regulation expires and will need to be renegotiated – which will be a challenge. That said, there is the opportunity to work together within the new regulatory environment to establish a new online framework that will benefit the business.

How important is the recent announcement that NOVOMATIC has opened its Novo Zone with SBM in Monaco? How do you see this relationship evolving?

It is a great opportunity for us. This is one of the most famous and most visited casinos in Europe and having a showroom in Monaco is a huge opportunity for NOVOMATIC. I congratulate

In the last three years we have concentrated upon acquiring significant licenses for casino operations based on the regulatory environment in Europe becoming more interesting for NOVOMATIC. Machines are such a large part of the casino offer, which includes AWP's within that mix, and so the casino business is adding real value to the machines sector.

Lawrence Levy our VP of Global Sales on this strong collaboration with operator Monte-Carlo Société des Bains de Mer. We can use the Novo Zone at Sun Casino to showcase our latest products and technologies in order to understand player behaviour directly from the gaming floor in Monaco. For example, the first installation of our Enchanted Fortunes Linked Jackpot™ was made at the showroom and has allowed us to gather some very positive initial feedback.

The casino license in Granada is the latest new casino announcement from NOVOMATIC – are we going to see further high profile operations added to the NOVOMATIC casino estate in the near future?

In the last three years we have concentrated upon acquiring significant licenses for casino

operations based on the regulatory environment in Europe becoming more interesting for NOVOMATIC. Machines are such a large part of the casino offer, which includes AWP's within that mix, and so the casino business is adding real value to the machines sector.

Is the recent news from Casinos Austria relating to management changes and tensions with Sazka reason to believe there is an unsettled period ahead for the operator?

As far as we know there will be no change in the shareholder structure of Casinos Austria. Neither Sazka nor NOVOMATIC plans to sell shares to change the current balance. Alexander Labak announced that he will not be available for another period as CEO, which means that he will step down from his position at the end of 2019. At this time, the advisory board, which consists of four members of which I am one, is set to deliberate over the management structure of Casino Austria. If the outcome of this meeting is that a new structure is desirable, we would ask a headhunter to find a new CEO by the first or second quarter of 2019.

NOVOMATIC Gaming Industries has merged into parent company NOVOMATIC AG. Could you explain to our readers the reasons behind this change and what it means for the company?

NOVOMATIC Gaming Industries GmbH was merged into its sole parent company, NOVOMATIC AG in order to bundle the core competencies of both companies in a single company, thereby significantly simplifying the Group structure and further strengthening the "NOVOMATIC" brand.



Der digitale Personalchef

Positiv oder negativ? Je nach Betrachtungsweise. Diese Technologien sind für Personalabteilungen keine Zukunftsmusik, sondern einsatztauglich.

VON MARA LEICHT

Kennen Sie den Film „Moneyball“ mit Brad Pitt in der Hauptrolle? Es geht um die wahre Geschichte des US-Baseballclubs Oakland Athletics, der vom Erfolg nicht eben verwöhnt war. In seiner Verzweiflung probierte der Manager etwas völlig Neues aus. Mithilfe eines computergestützten Statistikverfahrens krepelte er das Team um und verpflichtete neue Spieler, die auf dem Markt niedrig bewertet und damit leistbar waren. Doch sie besaßen genau jene Stärken, die dem alten Team fehlten. Die Rechnung ging auf: Die Oakland Athletics knackten sogar den Ligarekord von 20 Siegen in Folge.

Auf Basis von Daten Entscheidungen treffen – das kann jede Personalabteilung genauso. Bei ihr laufen sämtliche Informationen zur Ressource

„Mitarbeiter“ zusammen: persönliche Daten (ja, die sind sensibel!), Check-in-Zeiten, Fortbildungen, Fehltag, Leistungsbeurteilungen, Feedbacks, alles in unterschiedlichsten Formaten, Word, Excel, SAP, Papier. Ein Schatz, der nur gehoben werden muss – klingt für viele als gefährliche Drohung und tatsächlich schrecken die Personalisten oft davor zurück. Das strukturierte Auswerten der Daten verlangt ihnen Kompetenzen ab, die sie bisher nicht brauchten: IT-Skills statt Bauchgefühl, analytische Fähigkeiten statt Menschenkenntnis. Dabei ist der Einstieg gar nicht so schwer. Die Lösung liegt in vier einfachen Fragen:

- Was wollen wir eigentlich wissen?
- Wie erfassen wir es?
- Wie können wir mit diesen Daten die Unternehmensleistung steigern? (Darum geht es, nicht um Kontrolle und Überwachung!)

- Und: Wie verwalten und sichern wir diese Informationen?

Mit der Digitalisierung kommen Neuigkeiten auf die Human Resources (HR) zu. GEWINN hat die wichtigsten entlang der Mitarbeiterreise geordnet.

Kandidatensuche

So wie bei den Oakland Athletics werden zuerst die erwünschten Qualifikationen und Eigenschaften definiert. Vorbild sind etwa Mitarbeiter, die im Unternehmen besonders erfolgreich sind. Dann geht ein Algorithmus auf die Suche. Dabei zieht er weitere Kreise als nur die eingegangenen Bewerbungen, Xing und LinkedIn. In Letzteren äußern sich Menschen mit begehrten Qualifikationen (z. B. Entwickler/Programmierer) zunehmend genervt, von zu vielen Jobangeboten überschüttet zu werden. Die Kunst des Algorithmus ist, sie in den endlosen Weiten des Webs in einem anderen Kontext aufzuspüren.

Mit Künstlicher Intelligenz (KI) hat das nichts zu tun. Solche People Analytics sind nicht lernfähig und machen nur, was man ihnen sagt. Effektiv sind sie trotzdem. Ihre Trefferquoten

sind höher als die erfahrener Recruiter – was diesen gar nicht gefällt.

Testing

Manche Menschen sprechen nicht einmal auf Mailboxen. Schlechte Nachricht: Ihr nächstes Bewerbungsgespräch könnten Sie mit einem Chatbot führen, etwa wenn Sie bei der deutschen AOK oder Talanx (Versicherungskonzern) anheuern wollen. Immerhin, er macht nur die Vorselektion. Hat man sich auf eine Stelle beworben, bekommt man als Erstes die Einladung zu einem Telefoninterview mit der „elektronischen Assistentin der Personalabteilung“. Man greift zum Hörer und bekommt von der freundlichen, üblicherweise weiblichen Stimme am anderen Ende der Leitung ein paar Fragen gestellt. Ganz harmlos: zum letzten Urlaub (ein klassischer Eisbrecher), zu Alltag und Beruf.

Im Hintergrund läuft ein Voicecheck. Aus dem Sprachmuster (Syntax, Wortwahl, Pausen, Stimmlage, Unsi-

cherheiten usw.), aus Sprechweise und Stimmführung schließt der Algorithmus auf charakteristische Persönlichkeitsmerkmale. Auf der Homepage des von der Österreicherin Dagmar Schuller gegründeten Start-ups audeERING (www.audeering.com) findet sich ein so amüsantes wie erhellendes Video. Eine englischsprechende Darstellerin betont das Wiener Dialektwort „Oida“ (Alter) auf zehn verschiedene Arten. Der Algorithmus schließt in Echtzeit auf ihre jeweilige Stimmung, von ängstlich bis verärgert. Auch „flirty“ ist dabei.

Im HR-Kontext eruiert man so etwa Stresslevel oder Depressionsneigung und damit die Eignung für eine Stelle. Nicht nur dafür: Die deutsche GfK nützt den Algorithmus auch in der Marktforschung. Der Preis richtet sich nach Volumen und geforderter Flexibilität. Steht von vornherein ein Volumen von zehn Millionen Minuten fest, liegt der Preis bei ein paar Cent pro Minute. Ist das Volumen flexibel, steigt er auf einen Euro

pro Minute – immer noch kein Vergleich zu einem persönlichen Interview.

So lange unser Bewerber weiß, dass er mit einem Chatbot spricht, ist rechtlich alles in Ordnung. Bei den gängigen Modellen ist das auch nicht zu überhören. Googles neuer Sprachassistent „Duplex“ allerdings ist von einem echten Menschen nicht mehr zu unterscheiden. Er macht Kunstpausen, räuspert sich und spricht lokale (amerikanische) Dialekte. Bis die in europäische Sprachen übersetzt sind, wird es noch dauern.

Unserem Bewerber sei geraten, sich mit dem Chatbot geduldig, freundlich und mit einem Lächeln auf den Lippen (das „hört“ man tatsächlich) zu unterhalten. Dem Recruiter nimmt das die öde Vorselektion ab. Oft schaltet er noch einen klassischen Online-Persönlichkeitstest vor und lädt nur jene Kandidaten zum persönlichen Gespräch ein, die bei beiden Tests gut abschnitten.

Und das ist die gute Nachricht: Kein Algorithmus darf alleine über eine 



Roboterpsychologin Martina Mara, JKU, ist besorgt. Einige KI-Entwicklungen erinnern sie an „sehr dunkle Zeiten“



Per Voicecheck schließt die KI von audeERING-Gründerin Dagmar Schuller auf charakteristische Persönlichkeitsmerkmale



Klaus Niedl, Novomatic, hat mittels „Gamification“ samt dahinter liegendem Psychotest neue Programmierer gefunden



Sabrina Sorko, FH Joanneum, sieht Einsätze einer AR-Brille vor allem dort, wo Feldversuche teuer oder gefährlich sind



Michael Zettel, Accenture, kann auf ein konzern eigenes Scheduling-Matching-Tool für das Talent Management zurückgreifen

► Einstellung entscheiden. Er darf nur vorselektieren und spart damit beiden Seiten-Zeit, Termine und Stress. Die Endauswahl treffen Menschen.

An dieser Stelle ist eine Warnung vor dem unreflektierten Einsatz Künstlicher Intelligenz (KI) angebracht. Martina Mara, Österreichs erste Roboterpsychologin und Professorin an der Johannes Kepler Universität in Linz, weiß von Stereotypen und Falschannahmen, die der Software – absichtslos oder nicht – eingepflanzt werden und die zu systematischer Verzerrung führen können. Kommt etwa eine KI beim Durchforsten des Datenmaterials zu dem Schluss, dass Frauen seltener in technischen Berufen zu finden sind, berücksichtigt sie dort künftig gar keine Frauen mehr. Wie laut einem Reuters-Bericht Amazon widerfuhr. Die Bewerberauswahl-KI hat es sich laut Reuters anhand von Daten aus vergangenen Jahren selbst antrainiert.

Manchen Anwendungen können kaum gute Absichten unterstellt werden. „Faception“-Software etwa schließt aus der Physiognomie eines Menschen auf bestimmte Eigenschaften. Mara erinnert das, wie wahrscheinlich viele andere Menschen, „an sehr dunkle Zeiten“.

Verifizierung

Theoretisch könnte die Blockchain mit ihrer Fälschungssicherheit Lebensläufe alter Schule überflüssig machen. Sie könnte auch die Echtheit von Abschlüssen garantieren oder polizeiliche Führungszeugnisse ersparen. Blockchain-Ideen gibt es auch zu Smart Contracts

oder Gehaltszahlungen in Kryptowährung. Praktisch ist das noch weit weg.

Employer Branding

Autohersteller Jaguar tut es, der Glücksspielkonzern Novomatic ebenfalls: Bewerber mit Online-Games auf sich aufmerksam machen. Gamification ist sehr wirkungsvoll, um junge, atypische Zielgruppen aufzubrechen. Dass hinter dem Spiel ein Psychotest hinterlegt ist, etwa für die Teamfähigkeit, weiß ja keiner. Novomatic Global HR Director Klaus Niedl gelang es so, trotz leergefegtem Programmierermarkt genügend Nachwuchs für seine Corporate Coding Academy zu finden. Mit Suchinseraten hätte er das, wie er sagt, nicht geschafft.

Onboarding und Training

Augmented Reality (AR) wird in der HR-Arbeit noch kaum genutzt. Der Unterschied zur Virtual Reality (VR): Dort werden völlig neue Welten künstlich geschaffen, hier nur die Realität (das, was man tatsächlich sieht) ein wenig angereichert. Um Schritt-für-Schritt-Bedienungsanleitungen etwa, die in Datenbrillen, Helme, Tablets, Smart Watches und das Handy eingespielt werden. Unser Firmenneuling wird durch Gebäude und Anlagen geführt, lernt Kollegen an anderen Standorten kennen, bekommt Checklisten für seine Einschulung eingeblendet. Sabrina Romina Sorko, Expertin am Institut für Industriewirtschaft an der FH Joanneum, sieht Einsätze vor allem dort, wo Fehlversuche teuer oder gefährlich sind. Bevor ein Chirurg am

Menschen operiert, übt er am digitalen Zwilling. Bevor der Techniker an die teure Anlage darf, trainiert er an der virtuellen. Bevor Rotes Kreuz und Feuerwehr einen Notfall „in Echt“ durchspielen, simulieren sie ihn (siehe dazu auch Seite 100). AR hilft auch Personalisten bei der täglichen Arbeit: Über die Datenbrille können sie digitalisierte Mitarbeiterdaten vergleichen und professionelle Personalentwicklung betreiben.

Talent Management

740 HR-Manager im D-A-CH Raum befragte der HR-Systemanbieter Cornerstone, wie wichtig ihnen das systematische Identifizieren und Bereitstellen von Schlüsselkompetenzen ist. 81 Prozent rankten es ganz nach oben. Die Folgefrage aber, wie viele es aktiv betreiben, bejahten nur 27 Prozent.

Die Technologieberatung Accenture wäre einer davon. Österreich-Chef Michael Zettel beschreibt das konzern-eigene Scheduling-Matching-Tool als KI, die in der weltweiten Organisation die bestgeeigneten Mitarbeiter für Projekte zusammenbringt. Es analysiert deren Skills und setzt sie in Relation zu den Kundenanforderungen. Basis sind die digitalisierten Lebensläufe, die um Trainingsdaten, Erfahrung, Kundeninfos (z. B. keine Konkurrenzunternehmen) und Verfügbarkeit ergänzt werden.

Solche Tools können mehr: die Performance messen oder erkennen, wenn sich ein Mitarbeiter zum Absprung bereit macht. Auch dafür gibt es Indikatoren – doch die hält Zettel unter Verschluss.

„www.casinoplayersreport.com“, 30.10.2018

MRG/Mr Green Signs Agreement Deal with Greentube



Greentube Rolls out its Top-Performing Casino Gaming Content with Stockholm-Listed Online Gaming Operator MRG/Mr Green

Mr Green has signed an all exclusive agreement deal with Greentube this week. The agreement contract will have Greentube's NRGS content instantly available across **Mr Green's** online casino platform.

Greentube is Novomatic's Interactive division of the company. All of Greentube's popular slots are part of the agreement; Book of Ra Deluxe, Lucky Lady's Charm Deluxe and the brand-new titles Fairy Queen, Image and Captain Venture. This agreement deal is exclusive to the Nordic market only. Newly released content is also part of the deal. New games will be added to the platform as they are released.

Greentube's CFO and CGO, Michael Bauer commented,

"We are more than excited that this partnership is becoming a reality. We feel very confident that Mr Green's customers will love our amazing portfolio of games."

Antoine Bonello, Chief Operating Officer for Mr Green Ltd added,

"Having the Greentube Novomatic titles as part of our portfolio, complements our existing offering and further solidifies Mr Green as a leading online operator. We are confident that the acquisition potential of the classic Novomatic titles will further enhance our growth strategy. Working with established providers is yet another concrete move towards providing a superior experience in a Green Gaming environment."

„APA OTS“, 30.10.2018

Novomatic Forum Night - 6th Edition

Am Dienstag, 6. November 2018, findet ab 18:30 Uhr die 6. Auflage der „Novomatic Forum Night“ im Art Déco-Schmuckstück am Naschmarkt statt.

Gumpoldskirchen/Wien (OTS) - Das Novomatic Forum in Wien, gegenüber der Secession, präsentiert am 6. November 2018 Neuheiten des Hauses und lädt Kunden sowie Interessenten exklusiv zur Novomatic Forum Night. Untermalt durch musikalische und kulinarische Programmpunkte wird das Novomatic Forum als Veranstaltungsort für verschiedene Anlässe präsentiert.

Zu den Highlights des Abends zählen Auftritte diverser Künstler wie unter anderem den Jazzophonikern, die den Auftakt im Festsaal ab 18:30 Uhr bilden. Der anschließenden Modenschau der aktuellen Abendkollektion von Elke Freytag folgen Shows von Lindbirg und Eve Nord. Nach Präsentation der hausinternen Dinner & Musical Show Culinar|CAL 3.0 ab Jänner 2019 lässt DJ Bootsy den Abend ab 21:00 Uhr unterhaltsam ausklingen. Rund 300 Gäste, darunter Prominente aus Wirtschaft und Kultur wie Markus Breitenecker, Martina Denich-Kaboula, Adi Hirschal, Norbert Blecha und Wolfgang Zechmeister uvm. werden erwartet, durch den Abend führt Ursula Nosal, Standortleiterin des Novomatic Forum.

Presseanmeldungen bitte bis Montag, 5. November 2018, 12:00 Uhr an Ursula Nosal (u.nosal@novomaticforum.com).

„www.ggrasia.com“, 30.10.2018

Ainsworth CEO upbeat about leg-up given by Novomatic link



Outgoing Ainsworth Game Technology Ltd chief executive Danny Gladstone says the Australian maker of slot machines will exploit the advantages it gained from being taken over by Austria's Novomatic AG to deliver value to shareholders. In the Ainsworth annual report for the financial year ended June 30, Mr Gladstone said the outlook for the firm in this financial year is "positive".

"The opportunities with Novomatic will continue to be reviewed," he said. "We have completed the development and integration of 20 Ainsworth slot titles for their Greentube Pro social casino platform, which will be used in North American land-based casinos."

Mr Gladstone added: "We are investigating other licensing opportunities with land-based casino machine sales, taking a bundled approach."

Novomatic [completed the acquisition](#) of 52 percent of Ainsworth in January.

Ainsworth called it a "strategic partnership" in the annual report and Mr Gladstone said the firm would continue to deliver shareholder returns on the strength of the relationship.

Ainsworth reported in August that its [annual profit fell](#) to AUD31.9 million (US\$23.3 million) in its last financial year, 15.8 percent less than the year before. Annual revenue fell by 5.8 percent to about AUD265.6 million. Earnings before interest, tax, depreciation and amortisation fell by 3.3 percent to AUD68 million.

Mr Gladstone announced he [would step down](#) as chief executive next year but intends on staying with the organisation.

„www.leadersnet.at“, 29.10.2018

Dinner und Musical Show im Novomatic Forum geht in die dritte Runde

CulinarICAL 3.0 ist ab 11. Jänner 2019 zu sehen.



Jakob Semotan, Anetta Szabo, Wolfgang Ebner, Florian Fetterle, Rita Sereinig und Maximilian Klakow
© LEADERSNET/Felten

Die Kombination eines viergängigen Galaménüs mit Auszügen aus erfolgreichen Musicals hatte schon in der Vergangenheit zahlreiche Gäste begeistert. Von 11. Jänner bis 17. Februar 2019 findet nun die bereits dritte Auflage unter dem Titel "CulinarICAL 3.0" statt. Melodien, beispielsweise aus Cats, Wicked, Elisabeth, Mamma Mia, Grease, Rocky Horror Show und auch Tanz der Vampire sind Teil des Programms.

Erstmalig können in Wien aber auch noch unbekannte Songs aus Musicals gehört werden, die gerade fulminante Erfolge am Broadway feiern. Als Beispiel nennt Wolfgang Ebner, Geschäftsführer des Novomatic Forum, das Musical Dear Evan Hansen, welches die Themen Social Media und Mobbing bei Jugendlichen thematisiert: "Dieses läuft derzeit ausverkauft am Broadway. Mir war wichtig, zumindest ein Lied aus diesem Musical unseren Gästen präsentieren zu können."

Fulminante Show und viergängiges Galamenü

Die Darsteller Katharina Dorian, Antje Kohler-Rostami, Anetta Szabo, Marina Petkov, Jakob Semotan, Stefan Bleiberschnig, Max Niemeyer und Florian Fetterle feiern große Erfolge sowohl in österreichischen, als auch internationalen Produktionen und waren größtenteils bereits in früheren "CulinarICALs" zu sehen. Regie führt erneut die Schauspielerin, Tänzerin, Sängerin, Choreografin und Regisseurin Rita Sereinig, die zudem weiterhin auch in der VBW-Produktion "I am from Austria" zu sehen ist. Musikalischer Leiter ist Maximilian Klakow. Neben dieser fulminanten Show erwartet die Gäste ein viergängiges Galamenü, kreiert mit neuen Ideen von Alexander Pfandl, Chefkoch des Novomatic Forum.

"Diese Produktion ist für alle musicalbegeisterte und kulinarische Liebhaber ein absolutes Highlight. Sei es, um sich selbst einen unvergesslichen Abend zu gönnen, als Geschenk für Geburtstage oder Weihnachten, aber auch als einmalige Gelegenheit für Firmenfeiern", ergänzt Ursula Nosal, Standortleiterin des Novomatic Forum. (red)

Bilder von der Pressekonferenz finden Sie [hier](#).

www.novomaticforum.at

„www.eu-infothek.com“, 28.10.2018

Spieler-Info.at initiiert neuen universitären Lehrgang mit MBA Abschluss für Leisure, Entertainment and Gaming Business Management. Auch Quereinsteiger in die Glücksspielindustrie sind willkommen!



Bild © Donau Universität Krems

Zielgruppe: Mitarbeiter der internationalen Glücksspielindustrie und für Glücksspiel zuständige Behörden – Vertreter, aber auch neue Interessenten

Die EU hat das Glücksspielmonopol unter der besonderen Auflage des strengen Spielerschutzes genehmigt. Dieser strenge Spielerschutz ist in Österreich durch vorbildliche Gesetze gewährleistet.

Als Zwillingschwester des Spielerschutzes gilt die qualitativ beste Ausbildung aller verantwortlichen Personen, welche in und mit den Glücksspielindustrie zu tun haben, als Garant für die Umsetzung der EU-Vorgaben sowie der notwendigen ordnungspolitischen Rahmenbedingungen.

Die DUK (Donau Uni Krems www.donau-uni.ac.at) hat ab sofort einen tiefgreifenden praxisbezogenen universitären Lehrgang mit der Möglichkeit des MBA Abschlusses im Programm.

Dieser Lehrgang hat bereits größte internationale Beachtung gefunden. Nach dem ersten, bereits absolvierten, Pre-Opening Studienjahrgang kann ab sofort jeder mit der Glücksspielindustrie Befasste oder Mitarbeiter von Behörden, welche laufend und verantwortungsbewusst mit der Glücksspielindustrie zu tun haben, die einzelnen Segmente des Lehrganges aber auch das gesamte MBA Studium absolvieren.

PROFESSIONAL MBA – LEISURE, ENTERTAINMENT AND GAMING BUSINESS MANAGEMENT

Certified Program (CP) – 2 Semester berufsbegleitend

Akademische/r ExpertIn (AE) – 3 Semester berufsbegleitend

Master of Business Administration (MBA) – 4 Semester berufsbegleitend

INITIATIVE, KONZEPT UND ENTWICKLUNG



Prof. Gert Schmidt / Foto
© Caro Strasnik

Auf Initiative von Spieler-Info.at und Prof. Gert Schmidt wurde beginnend seit 2014 ein universitärer Lehrgang für Glücksspielmanagement, Leisure und Entertainment entwickelt.

Der internationale Konzern NOVOMATIC, insbesondere dessen Gründer und Mehrheitseigentümer Prof. Johann Graf, hatten bereits im Jahr 2014 sofort die Bedeutung einer derartigen universitären Ausbildung erkannt und Unterstützung zugesagt.



Dr. Klaus Niedl / Foto ©
Novomatic AG



Dr. Monika Poeckh-
Racek / Foto © ADMIRAL
Casinos & Entertainment
AG

Besonders auch durch die Unterstützung in der Entwicklungsphase durch NOVOMATIC-Prokurist Dr. Klaus Niedl (Global HR Director) und die für dem Bereich Responsible Gaming verantwortliche Dr. Monika Poeckh-Racek (Vorstandsvorsitzende ADMIRAL Casinos & Entertainment AG) konnte ab dem Jahr 2016 eine hohe qualitative Erarbeitung der Lehrinhalte unter Führung und in Zusammenarbeit mit der Donau Universität Krems und laufender, praxisnaher Beratung durch Spieler-Info.at

und Prof. Gert Schmidt gewährleistet werden.

Durch die Bereitschaft der NOVOMATIC AG in diesen universitären, internationalen Lehrgang Know-How aus der Praxis über den Weg von Vortragenden aus dem oberen Management einzubringen, ist der Lehrgang von besonders hoher Qualität und gibt den Studierenden die Chance aus erster Hand und praxisnah Erfahrungen aus der Glücksspielindustrie mitzunehmen.



Mag. Harald Neumann /
Foto © Novomatic AG

Insbesondere auch dem Vorstandsvorsitzenden der NOVOMATIC AG, Mag. Harald Neumann gebührt Dank für die massive Unterstützung, die es ermöglicht, dass der erste Lehrgang für Studenten ab dem Sommersemester 2019 offensteht.

Großer Dank gebührt auch dem Vorstand der CASAG-Lotterien-Gruppe.



*Generaldirektor Dr.
Alexander Labak / Foto ©
Österreichische Lotterien
GmbH*



*Vorstandsdirektorin Mag.
Bettina Glatz-Kremsner /
Foto © Österreichische
Lotterien GmbH*



*Vorstandsdirektor Prof.
KR Mag. Dietmar
Hoscher / Foto ©
Österreichische Lotterien
GmbH*

Dieser zweite, große, international tätige österreichische Glücksspiel-Konzern hat durch seine Bereitschaft, ebenfalls Jahrzehnte lange Erfahrungen seines Managements und seiner Mitarbeiter in den neuen Lehrgang der DONAU-UNI in Krems einzubringen und über Vortragende allen Studierenden nachhaltig offen zu legen, einen wesentlichen Beitrag zum Entstehen dieses weltweit vorbildlichen universitären Glücksspiel-Lehrganges, geschaffen.

Besonderer Dank gebührt Mag. (FH) Christian Schütz MBA und Prok. Herbert Beck.

Anmeldungen sind ab sofort direkt bei der Donau Universität Krems möglich.

Die Rahmenbedingungen und Wettbewerbssituationen von Unternehmen ändern sich immer schneller. Deshalb wird es für ManagerInnen und UnternehmerInnen immer wichtiger, über ein Repertoire an Strategien, Konzepten und Instrumenten zu verfügen, das ihnen ermöglicht, ihre Unternehmen verantwortungsvoll und erfolgreich in die Zukunft zu führen. Dies gilt im Besonderen für die Glücksspielindustrie.

Eine von der Donauuniversität eingeleitete Kooperation mit der Universität Las Vegas unterstreicht die internationale Komponente und Qualität des Lehrganges. Dieser wird im zweiten Studiendurchgang auch in englischer Sprache angeboten werden.

ZIEL UND AUSRICHTUNG DES LEHRGANGES

- Management Skills in der Glücksspielwirtschaft, Leisure und Entertainment
- Prävention von Spielsucht
- Proaktive Spielerschutzmaßnahmen
- Abwehr illegaler Spielangebote und Praktiken

Die Teilnehmer absolvieren eine fundierte Ausbildung zu vielfältigen Aspekten des Glücksspiels und Responsible Gaming mit inhaltlichem Fokus auf psychologische, therapeutische, rechtliche, wirtschaftliche, spieltechnische und produktspezifische Aspekte. Vorbereitung für Management Skills und Führungspositionen im Leisure, Entertainment and Gaming Business sowie Erweiterung des Managementwissens auf den neuesten Stand der Forschung / Praxis und Training von strategischem Entscheiden in einzelnen Managementbereichen.

„G3 Magazin“, Oktober 2018

Novomatic Sets New Revenue Record

Novomatic added around 700 new employees in the first half of the 2018 financial year, with revenue increasing by 12.6 per cent to a new record

Novomatic AG's sales increased to €1,365.3m in the first six months, compared to €1,212m in the first half of 2017.

AUSTRIA SUPPLIER NEWS

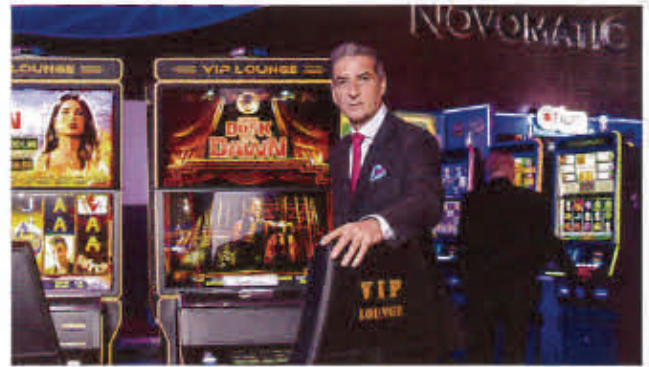
Novomatic, Europe's leading gaming technology group, recorded around 700 new employees in the first half of the 2018 financial year, with revenue increasing by 12.6 per cent to a new record despite regulatory challenges.

Novomatic AG's sales increased to €1,365.3m in the first six months, compared to €1,212m in the first half of 2017. The sales revenue from gaming machines increased by 96.2 per cent compared to the previous year.

This development is mainly attributable to the acquisition of Ainsworth Game Technology Ltd. and ongoing smaller acquisitions in the operating business, as well as performance improvements in Novomatic's core markets.

Earnings before interest, taxes, depreciation and amortisation (EBITDA) amounted to €318m in the first half of 2018 and were thus significantly higher than the previous year's value by €33.1m or 11.6 per cent. It is noteworthy that the operating result (EBIT), despite investment-intensive regulatory challenges in Germany and Italy, also increased to €148.4m (+ 23 per cent).

The number of employees also climbed to a



historic high of 26,230 employees. This corresponds to an increase of 694 employees, with the increase being mainly due to the expansion.

"This pleasing result confirms our strategy of consolidating our market leadership in existing markets and of opening up new markets and technologies through acquisitions," said Novomatic CEO, Harald Neumann.

During the first half of 2018, in addition to the major acquisition of Ainsworth, there were only a few acquisitions of smaller companies in the core markets of Germany, Italy, Spain and Eastern Europe, primarily in the areas of slot arcade operations, bar installation and sports betting. With these acquisitions, the Group is enhancing its market position in some of Europe's core markets.

At present, however, the focus is on consolidating the rapid growth of recent years, driven in particular by acquisitions of companies. At the same time, synergies were also started with the increase. "The focus is on optimising internal processes and structures across borders," emphasised Mr. Neumann.

„G3 Magazin“, Oktober 2018

Novomatic partners SBM Sun Casino

Novomatic has partnered with Monte-Carlo Société des Bains de Mer to open the 'Novo Zone' at Sun Casino where Novomatic rolls out new releases and technology

At the launch event for the Novo Zone at Sun Casino, state-of-the-art gaming equipment was revealed, including the latest Novomatic Panthera

MONACO SUPPLIER NEWS



At the launch Sun Casino launch event for the Novo Zone, executives, players and visitors from around the region were invited to the launch party on August 31 and September 1. The event was brimming with guests lining up to play the latest Novomatic and Ainsworth games. Several promotions ran throughout the two-day event, culminating with a prize draw that saw one lucky player win an all-inclusive trip to the Vienna Opera Ball next February.

The Novo Zone opened with 46 of the latest gaming machines and adds to the Novomatic and Ainsworth products already operating in the casino. The dedicated zone features Panthera 2.27 cabinets, as well as a display of Panthera Curve 1.43 cabinets presenting the global launch of the Enchanted Fortunes Linked Jackpot with game titles such as Asian Fortunes, Voodoo Fortunes and Goddess Rising. The VIP Lounge 2.32 cabinet and its new sister VIP Lounge Curve 1.43 are also presenting a range of leading games and game mixes.

From Dusk Till Dawn features on the NovoStar VIP 3.50 cabinet. This new licensed theme has

been making an impression in both international land-based and online casinos this year. The Ainsworth showcase features the A640 cabinet with Pac-Man Dynamic Edition and Pac-Man Wild Edition, as well as Quick Spin titles Super Hot 7s and Super Charged 7s.

Pascal Camina, Senior Executive President of Monte-Carlo Société des Bains de Mer, said: "I am proud that this partnership with Novomatic had come into being. The Sun Casino offers unique experiences to its players focusing on innovation and excellence assuring the highest quality standards. Monaco seems definitely to be the most beautiful games destination in Europe with the advantage of being a technological showcase."

Lawrence Levy, VP Global Sales Novomatic, said: "We see the Novo Zone at Sun Casino as a valuable opportunity to launch our new cabinets, titles and links within a lively casino environment. The launch party was a great success, and our joint marketing efforts will continue as we introduce new products to the showroom."