

Pressespiegel 2025

Berichterstattung
NOVOMATIC

Erstellt von **Group Marketing & Communications**

Datum **19.05.2025 / KW 20**



Automatenmarkt, Mai 2025

myNOVO VIP

NEUE FEATURES FÜR NOCH MEHR EXKLUSIVITÄT

DAS SPIELGASTKONZEPT MYNOVO VIP VON LÖWEN ENTERTAINMENT UNTERSTÜTZT AUFSTELLUNTERNEHMER DABEI, IHR GESCHÄFT LANGFRISTIG ERFOLGREICH ZU GESTALTEN. AUCH IN DIESEM JAHR EREICHEN NEUE SPIELE UND FEATURES DAS SCHON JETZT BEEINDRUCKENDE VIP-PORTFOLIO.



Das vergangene Jahr markierte die große Premiere des neuen Coups von LÖWEN ENTERTAINMENT: myNOVO VIP. Auch im Jahr 2025 wird dieses innovative Produkt Spielhallen noch erfolgreicher machen: mit neuen Ideen, neuen Features und neuen Spiele-Blockbustern. myNOVO VIP zählte zu den Highlights der diesjährigen Roadshow von LÖWEN ENTERTAINMENT, die wiederum den Startschuss für ein Feuerwerk an attraktiven Aktionen und Konditionen setzte. Diese schließen auch myNOVO VIP ein.

Mit myNOVO VIP bietet LÖWEN ENTERTAINMENT Unternehmerinnen und Unternehmern die Möglichkeit, Spielgäste an ihre Spielhalle zu binden, neue Spielgäste zu gewinnen und durch eine bezahlte VIP-Mitgliedschaft Zusatzeinnahmen zu generieren. Im Zentrum steht dabei der Spielgast, dem exklusive Mehrwerte geboten werden. Wer in Spielhallen VIP wird, welche Services VIPs genießen und wie viel sie für diesen Status bezahlen, entscheiden Aufstellunternehmer selbst.

„Die steigende Nachfrage nach myNOVO VIP und das Feedback unserer Partner zeigen: Das Konzept VIP – Kunden durch Mehrwerte binden – überzeugt“, sagt Arthur Stelter, Leiter Produktmanagement von LÖWEN ENTERTAINMENT. „Die Zahl der VIP-Geräte im Markt wächst und wächst.“

Um myNOVO VIP anbieten zu können, benötigen Unternehmerinnen und Unternehmer die neueste Gerätesoftware NOVOLINE 2025, die Vernetzungslösung Casinonet und myNOVO-Terminals. Der Schlüssel für die exklusiven Inhalte ist die Software: Mit NOVOLINE 2025 halten in diesem Jahr insgesamt neun weitere Spiele-Blockbuster Einzug in die VIP-Welt.



Arthur Stelter, Leiter LÖWEN-Produktmanagement

LÖWEN  **ENTERTAINMENT**
NOVOMATIC GROUP

NOVOLINE
WINNING TECHNOLOGY
www.loewen.de/produkte

Das Besondere dabei: Um Spielgästen immer wieder Neuheiten zu bieten, werden die Spiele dieses Mal über das Jahr verteilt freigeschaltet. Den Anfang im Frühjahr machen BOOK OF RA™ MAGIC WHEEL, MONEY PARTY™ CASH YUMMY YUMMY LOCK'N'WIN und RISE OF CLEO™.



Neben diesem Mehr an Spielspaß erwartet die Spielgäste auch ein Mehr an Komfort: Das neue Feature myNOVO-Fastlane ermöglicht VIP-Spielgästen einen direkten Zugang zum Spiel und ist gleichzeitig ein Garant für Sicherheit. Zudem profitieren sie von einem VIP-Tagespaß und vielen weiteren exklusiven Funktionen. Unternehmerinnen und Unternehmer dürfen sich ihrerseits auf eine neue, kostengünstige Freischaltmethode mittels QR-Codes freuen.

„Die Feldtests mit den neuen VIP-Features sind mehr als vielversprechend. Ob Fastlane oder QR-Code-Freischaltung – Spielgäste und Aufstellunternehmer sind begeistert“, sagt Stelter.



myNOVO-FASTLANE-Terminal

Die Top-Features von LÖWEN ENTERTAINMENT sind im VIP-Gesamtkontext allerdings nur ein Teil des Erfolgsrezepts, wie Stelter betont.

„Um mit VIP erfolgreich zu sein, muss das Konzept mit viel Engagement und eigener Kreativität gelebt werden.“

Auch serviceorientiertes Personal spielt eine essenzielle Rolle. Die Servicemitarbeiterinnen und -mitarbeiter müssen das Produkt verinnerlicht haben, um den Spielgästen dessen Mehrwerte nachvollziehbar und verständlich zu vermitteln.“ Nach wie vor zeigten die Erfahrungen: „Wenn es richtig eingesetzt wird, ist myNOVO VIP ein mächtiges Werkzeug.“



myNOVO-Terminal inkl. QR-Code-Scanner

NOVOLINE 2025 bestellen und VIP-Mehrwerte sichern

Die Softwaregeneration NOVOLINE 2025 ist Voraussetzung für die neuen VIP-Features. Sprechen Sie jetzt mit Ihrem LÖWEN-Vertriebsberater oder beauftragen Sie Ihre Geräte-Upgrades direkt online im Kundenportal von LÖWEN ENTERTAINMENT (loewen-kundenportal.de).

Wir unterstützen



Novo Cash - Geldmanagement auf höchstem Niveau

Cash-Handling: Die Geldwechselsysteme von Novo Cash wollen immer wieder neue Maßstäbe im Markt setzen. Als Schlüssel zu diesem Ziel bezeichnen die Verantwortlichen von Löwen Entertainment ein „besonders praxisnahes Innovationskonzept“. Als Beleg verweist Löwen auf die neuesten Entwicklungen.

Eine der neuesten Entwicklungen von Löwen Entertainment auf dem Cash-Handling-Markt ist der Geldwechsler X8. Seit diesem Jahr ist das Gerät mit einem neuen Banknotendispenser ausgestattet – dem CDM6240 von GRG Banking.

„Der CDM6240 ist eine High-End-Komponente aus dem Bankenbereich. Eine Kapazität von 2.200 Banknoten pro Kassette und seine hochwertige Verarbeitung sprechen eine deutliche Sprache“, erläutert Axel Steinhagen, Business Development Manager bei Novo Cash.

Einige technische Daten zu der neuen Innovation: Der CDM6240 kann mit bis zu drei Kassetten für insgesamt 6.600 Banknoten bestückt werden und ist das Nachfolgeprodukt des LCDM-Notendispensers.

Macht noch einmal einen großen Unterschied

„Keine Frage: Der LCDM ist ein bewährtes Produkt – aber der CDM6240 macht noch einmal einen großen Unterschied“, erläutert Steinhagen.

Der X8 und der X6+ zählen zusammen mit dem X4 und dem X8 MRX zur X-Serie von Novo Cash. Diese

bekommt in diesem Jahr Verstärkung: Auf seiner Roadshow im März präsentierte Löwen Entertainment dem deutschen Markt zum ersten Mal den neuesten Vertreter der Serie – das Schwergewicht Novo Cash X10.

Eine Lösung für die höchsten Ansprüche

„Unser Ziel war es, eine Lösung zu entwickeln, die höchsten Ansprüchen gerecht wird. Der Novo Cash X10 bietet eine Kapazität von 3.600 Banknoten im Noten-Recycling über vier Notenwerte und hebt das Geldmanagement damit noch einmal auf eine neue Stufe“, sagt Steinhagen.

Auch in der traditionellen Disziplin des Geldmanagements, dem Münz-Management, überzeuge der X10 mit einer „superschnellen Auszahlung von Zwei-Euro-Münzen durch zwei Casino-Hopper.“

Geldmanagement auf Bankenniveau

„Der Novo Cash X10 ist ein Geldmanagement-System auf Bankenniveau“, sagt Steinhagen und verweist auf den leistungsstarken Banknoten-Recycler CRM9250N von GRG Banking. Durch ihn erfolgt die Ausgabe der Banknoten über ein Ausgabefach, wie es bei Bankautomaten üblich ist.

„Damit können bis zu 200 Banknoten auf einen Schlag ausgezahlt werden“, betont Steinhagen. Servicekräfte und Kassierer können das Ausgabefach auch nutzen, um den Noten-Recycler zu befüllen. 200 unsortierte Banknoten lassen sich auf einmal einlegen. Die Verarbeitung der Banknoten erfolge in einer „unglaublichen Geschwindigkeit“: Es werden sieben bis acht



Axel Steinhagen, Business Development Manager bei Novo Cash, präsentiert das neue Geldmanagement-System X10.



Das neue Schwergewicht von Novo Cash – der X10.

Banknoten pro Sekunde verarbeitet – das sind 480 Banknoten pro Minute.

Novo Cash X10

- Cash Management auf Bankenniveau
- 24-Zoll-Touchscreen
- Hochwertige Münzschütze
- Extrem schnelle Auszahlung der 2-Euro-Münzen über zwei Casinohopper
- Zusätzlich drei weitere Hopper und Münzkasse
- Banknoten-Recycler GRG CRM9250N. Ein-/Ausgabefach für 200 Banknoten, 3 600 Banknoten im Recycling über vier Notenwerte, Notenkassette für ca. 2 800 Noten
- Tresor aus zwölf Millimeter Stahlblech
- Zusätzlich Banknotenprüfer JCM UBA-Pro
- Frontdesign Blue Circle
- Einsetzbar für myNovo VIP



Der neue CDM6240 von GRG Banking mit drei Kassetten mit jeweils einer Kapazität von 2 200 Banknoten.

„Durch seine hohe Kapazität und Effizienz können mit dem Novo Cash X10 Kassierungen einer gesamten Spielhalle zwischengesichert werden. Gleichzeitig steht der komplette Geldvorrat erneut zum Wechseln zur Verfügung“, hebt Steinhagen hervor.

Tresor aus zwölf Millimetern Stahlblech

Neben Kapazität und Effizienz ist Sicherheit ein weiteres Fundament des X10: Die beiden Recycler-Module und die Notenkasse befinden sich auf einer ausziehbaren Schublade in einem hochwertigen und zertifizierten Tresor aus zwölf Millimetern Stahlblech. Der Tresor kann auch zusätzlich am Boden befestigt werden. „Wenn Sicherheit, Kapazität und Effizienz entscheidend sind, ist der X10 die richtige Wahl“, fasst Steinhagen zusammen.

360-Grad-Ansatz und myNovo VIP

Die Geldwechsler der X-Reihe sind für Löwen Entertainment „ein zentraler Baustein im 360-Grad-Ansatz“.

Gemeinsam mit den Novoline-Geldspielgeräten, der Vernetzungslö-



Den Geldwechsler X8 gibt es jetzt mit einem neuen Banknotendispenser.

sung Casinonet, dem myNovo-Terminal und der myNovo-Spielgast-App bildeten die Geräte „einen einzigartigen Kreislauf für Spielstätten.“ So haben Spielgäste ab sofort auch die Möglichkeit, ihren myNovo-VIP-Status an den Geldwechslern der X-Serie zu erwerben beziehungsweise zu verlängern. „Und dank der neuen Fastlane-Funktion können sie sich einfach und sicher am Geldwechsler in der Spielhalle mit der myNovo-App anmelden“, so Löwen Entertainment abschließend. □

Novo Cash X8

- CDM6240 Banknotendispenser im X8
- Zusätzlicher Banknotenvorrat mit 1, 2 oder 3 Kassetten
- Kapazität von rund 2 200 Banknoten pro Kassette
- Schnelle Notenausgabe
- Ausgabe: Banknote für Banknote (spray-dispensing)

Technik-Plenum-Termine in Berlin, Dortmund und Ludwigsburg

Am 3. April kamen im Rahmen des Novoline-Technik-Plenums Kunden von Löwen Entertainment in Wei-

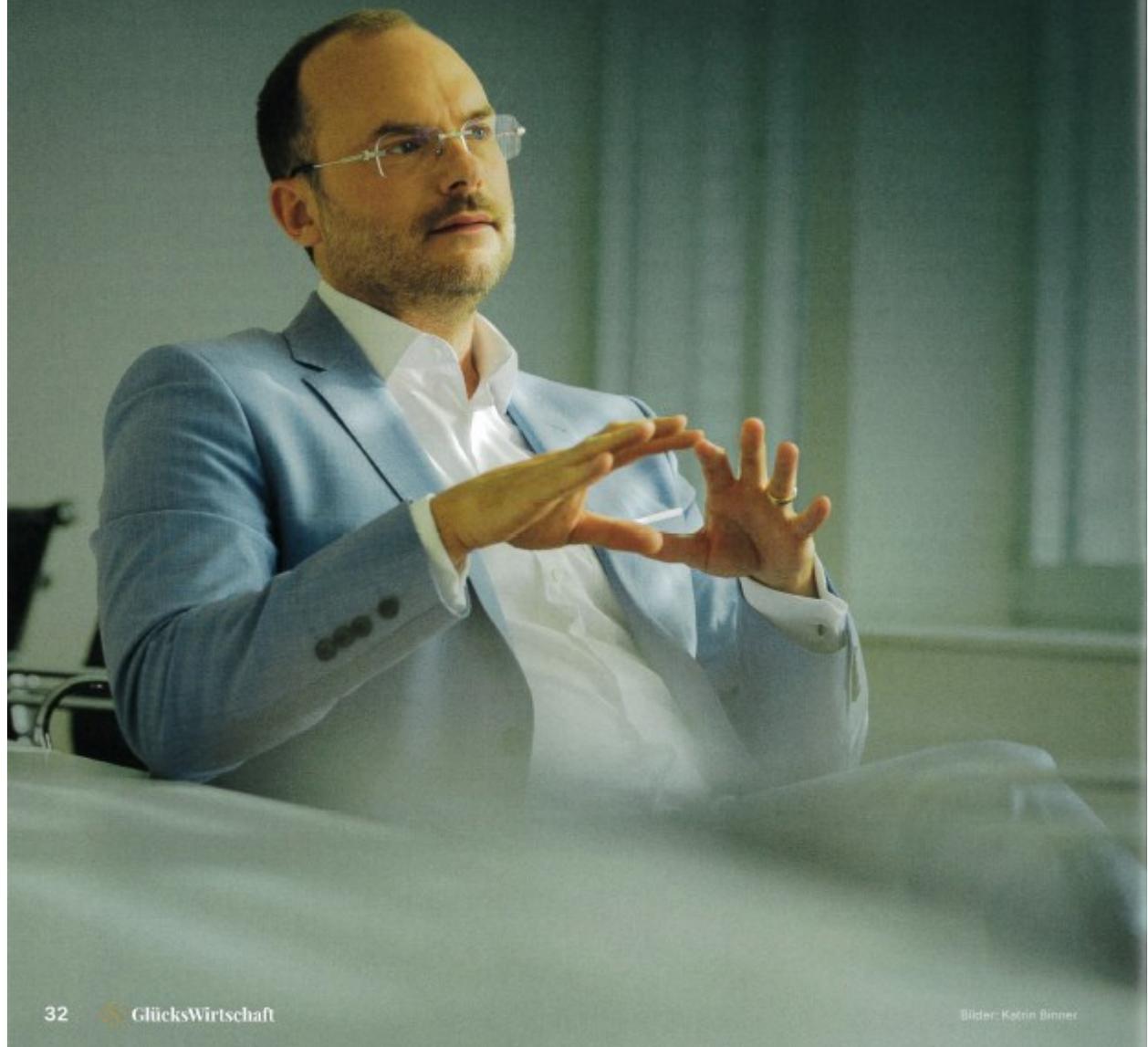


Der Löwen-Service hier mit dem Technik-Plenum in Weiterstadt.

terstadt zusammen. Es war der zweite Termin der Anfang April gestarteten Veranstaltungsreihe in den Vertriebs- und Servicenerlassungen. Das Technik-Plenum wird organisiert vom Löwen-Service und richtet sich an Geschäftskunden, die ihr technisches Wissen über die Produktwelt des Unternehmens vertiefen möchten. Beim Technik-Plenum geben die Experten Praxistipps aus erster Hand. Zu den Schwerpunkten zählen die neue Software-Generation Novoline 2025 und die neuen Features

des Spielgastkonzepts myNovo VIP. Darüber hinaus gehen die Referenten auf die Geldwechsler der X-Serie von Novo Cash ein und präsentieren den neuen X10. Abgerundet wird die Veranstaltung durch eine Vorstellung der Updates und Neuheiten der Unternehmenssoftware Casinonet. Hier die letzten Termine der Technik-Plenum-Tour in den Vertriebs- und Servicenerlassungen im Monat Mai: 6. Mai – Berlin, 8. Mai – Dortmund, 13. Mai – Ludwigsburg. Die Veranstaltungen beginnen jeweils um 10 Uhr.

**„ILLEGALE
SPIELSTÄTTEN
SIND ORTE DER
ORGANISIERTEN
KRIMINALITÄT“**



Das Zocken in Hinterzimmern ist ein Milliardengeschäft

Was tun? Daniel Henzgen, Geschäftsführer LÖWEN ENTERTAINMENT, über Razzien und Rezepte gegen den Schwarzmarktsumpf.

Ihre Arbeit als Geschäftsführer eines Herstellers von Geldspielgeräten führt Sie auch hin und wieder ins kriminelle Milieu, wenn es um illegales Glücksspiel geht. Erzählen Sie von der letzten Razzia, der Sie beiwohnten.

DANIEL HENZGEN: Das war im Speckgürtel von Düsseldorf, 80.000 Einwohner. Abends um 20 Uhr trafen sich etwa 20 Leute: Polizisten, Zoll, Ordnungsamt und wir paar Mitarbeiter von Löwen. Wir sind als Gutachter gefragt, um legale von illegalen Geräten zu unterscheiden. Erst mal Vorbesprechung. Wir würden sechs Orte besuchen, darunter sogenannte Kulturvereine, eine Shishabar, gastronomieähnliche Etablissements. Das läuft so: Die Polizisten gehen zuerst rein, und sobald alles sicher ist, bekommen wir von Löwen Zugang.

Wie sah es drinnen aus?

Der „Kneipenraum“ zunächst unverdächtig. Die Polizisten führten uns durch eine versteckte Tür in ein Hinterzimmer. Ein trauriger Ort. Da standen drei illegale Geräte, die aus Selbstbausets zusammengedengelt wurden: ein Korpus, in den ein Monitor eingehängt ist.

Nicht sehr spektakulär.

Nein. In einem Kulturverein aber fanden wir einen großen Karten-

tisch vor, oval, mit diesen lederbespannten Kanten, auf die man die Arme abstützen kann. Viel Bargeld lag darauf, wir reden über mehrere zehntausend Euro. Auf einem Sideboard stand ein Sportwetten-Terminal: ein Gerät mit Monitor, das nur Geld annimmt und keines ausgibt. Der Spieler erhält einen Ausdruck. Wenn der etwas gewinnt, läuft die Auszahlung über den „Wirt“. Und in einem Hinterzimmer standen vier oder fünf Geldspielgeräte. All diese Aktivitäten waren illegal. Der dritte Ort war ein sehr großes Etablissement, Fußgängerzone, in einem Hinterhaus. Zum Zeitpunkt der Razzia waren etwa 40 bis 50 Gäste da.

Wie bitte? Der Laden war voll?

Das war ein munteres Treiben. Es gab Spielkartentische. Computer, über die man nur auf eine einzige Webseite gelangen konnte, um online zu spielen. Und Geldspielgeräte, die auf den ersten Blick aussahen wie legale Geräte.

Wie spürt man solche Läden auf?

Es gibt sehr wohl Wissen vor Ort. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Ordnungsämter gehen ja nicht blind durch ihre Städte und Dörfer. Und dann gibt es da noch einen Mann, über den wir sprechen müssen: Jürgen Trümper. Der hat jahrzehntlang den Arbeitskreis gegen Spielsucht

geleitet, bis er 2022 bedauerlicherweise verstarb. Vor allem aber hat er illegale Geräte aufgespürt und gezählt. Tausende. Unvorstellbar. Er fuhr durchs Land und hat Läden besucht, in die Sie und ich uns nicht reintrauen würden.

Die Ergebnisse seiner Feldstudien hat Trümper aufbereitet und veröffentlicht.

Ja. Und damit war er noch vor wenigen Jahren der Einzige im Land, der auch nur annähernd die Frage beantworten konnte: Wie viele illegale Glücksspielgeräte gibt es? Und wo stehen sie? Für die ganze Diskussion um Regulierung war das unfassbar wichtig. Denn viele Polizeistellen und Ordnungsämter hatten darüber keine Kenntnis.

Mittlerweile aber schon.

Wie schaut's aus?

Vollzugsbehörden in Nordrhein-Westfalen haben einmal hochgerechnet und schätzen 50.000 illegale Geräte bundesweit – das deckt sich mit Trümpers Recherchen. Und aus denen wissen wir: Die Geräte verbergen sich nicht nur in den Problemvierteln der Großstädte, sondern ebenso in ländlichen Gegenden.

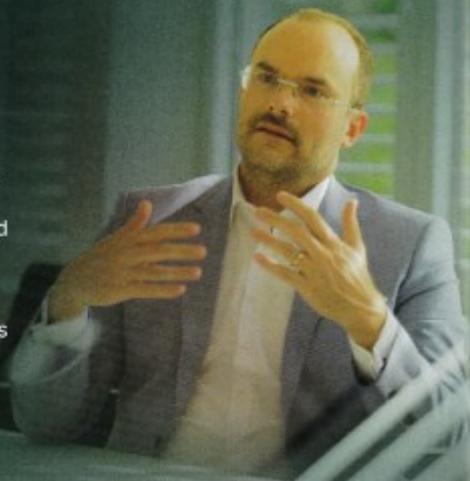
Wer soll die alle aufspüren?

Das kann nur der Staat leisten. Und der kommt dieser Aufgabe, »

Daniel Henzgen studierte BWL und Politikwissenschaft an der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf und promovierte dort zum deutschen Parteienrecht.

Zur LÖWEN ENTERTAINMENT GmbH stieß er 2014 als Leiter Public Affairs. Das Unternehmen in Bingen ist einer der führenden Hersteller von Geldspielgeräten. Dort stieg Henzgen 2019 zum Mitglied der Geschäftsleitung auf. Seit 2023 ist der 47-Jährige bei LÖWEN ENTERTAINMENT Geschäftsführer Kommunikation & Compliance.

Henzgen ist außerdem Geschäftsführender Vorstand des Verbands der Deutschen Automatenindustrie e.V. (VDAI) sowie Mitglied des Vorstands „Die Deutsche Automatenwirtschaft e.V.“.



sagen wir mal, in unterschiedlicher Qualität nach. Wobei ich den Ordnungsamtsmitarbeitern keinen Vorwurf mache. Die vergeben Knöllchen, haben mit Gastronomie und Hygienethemen zu tun und vieles mehr. Legale Spielhallenbetreiber werden auch häufig kontrolliert. Da weiß man: Man begibt sich nicht in Gefahr. Illegale Glücksspiel-Lokalitäten aber sind Räume der organisierten Kriminalität.

Ein Fall für die Polizei also.

Richtig. Allerdings brauchen die Polizisten eine andere Ausbildung als der Schutzmann an der Ecke. Das geht nur mit einem politischen Plan, einem Problembewusstsein an der Spitze. Der Innenminister von NRW, Herbert Reul, geht da vorbildlich voran. Dort gibt es regelmäßig Razzien, und wir unterstützen als Gutachter.

Wo kommen die illegalen Spielautomaten her?

Man besorgt sich für ein paar tausend Euro Bausätze, entweder im Darknet oder bei einem Ausflug ins Ausland, etwa Tschechien. Rentiert sich schnell.

Wie schnell?

Ein paar Wochen. Ein Betreiber in Dortmund hat einmal über fünf Monate Buch geführt, was er mit seinen fünf illegalen Geräten verdient. Bei einer Razzia fielen die Aufzeichnungen in die Hände der Polizei. Jedes Gerät warf im Schnitt 10.000 Euro pro Monat ab. Und jetzt nehmen Sie das mal

zwölf Monate und 50.000 Geräte in Deutschland ...

Man käme auf 6 Milliarden Euro!

Gegen dieses Ausmaß kommen Polizei und Ordnungsämter nicht an.

Sie fordern daher, die Illegalität indirekt auszutrocknen – indem man Ihrer Branche größere Freiheiten erlaubt.

Wir brauchen beides: Ermittlungsdruck und gute Rahmengesetzgebung. Das hat vor mehr als zehn Jahren schon einmal zum Erfolg geführt. In den Nullerjahren hingen vielerorts noch diese Geräte mit den rotierenden Scheiben, so sahen auch unsere Produkte aus. Dann kamen so genannte Fungame-Geräte auf den Markt: Spieler wechselten ihr Geld in Tokens, eine Fantasiewährung, und damit spielte man – ohne die Regeln und Limits, die für unsere Geräte galten. Das löste einen Run auf Fungames aus.



Das Spielen gehört zum Menschen dazu – es ist eine anthropologische Konstante.

Dann hat der Gesetzgeber die Regulierung angepasst.

Die Fungames mit Token-Währung verboten, dafür bei legalen Geräten mehr erlaubt.

Ja, die drehenden Schelben verschwanden, wir haben unsere Geräte digitaler und attraktiver gestaltet. Die Folge: Der Fungame-Markt ist nahezu komplett ausgetrocknet worden. Der Kanalisierungsgrad nahm damals zu – was im Übrigen erklärtes Ziel des Glücksspiel-Staatsvertrags in Deutschland ist.

Der Kanalisierungsgrad drückt aus: So groß ist der Anteil des legalen Marktes im Vergleich zum illegalen Anteil – naturgemäß schwer zu schätzen. Aber dieser Kanalisierungsgrad ist in Deutschland vermutlich wieder auf etwa 50 Prozent gesunken.

Aus der Sicht unserer Branche kein Wunder. Die Zahl der Spielhallen war in den Zehnerjahren vielerorts angewachsen. Aber anstatt das über Städteplanung zu lösen, wurden Abstandsregeln eingeführt, Spielhallen mussten dichtmachen. Auch das Gerät selbst wurde übermäßig streng reguliert, man könnte auch sagen: Der Grad der Bedürfnisbefriedigung wurde herabgesetzt. Legal und illegal, das sind kommunizierende Röhren.

Sie möchten, dass wieder höhere Einsätze erlaubt sind, weniger Pausen. Also alles,



was die illegalen Geräte bieten?

Das wird uns oft unterstellt, aber das ist Mumpitz. Jemand, der an unserem Gerät spielt, weiß: Daran kann ich mich heute Abend nicht ruinieren. Derzeit können Sie im statistischen Mittel pro Stunde 20 Euro verlieren, höchstens 400 Euro gewinnen. Hört sich verrückt an, ist aber wahr: Grenzen machen unser Produkt erst erfolgreich. Sie dürfen nur nicht zu eng sein. Und ob sie zu eng sind, entscheidet der Konsument, nicht der Regulierer.

Dennoch hätten Sie gern weniger Beschränkungen. Kritiker der Automatenindustrie sagen:

Wenn man Ihren Produkten erlaubt, attraktiver zu werden, würde das den illegalen Markt gar nicht austrocknen – die Illegalen würden einfach mit

noch höheren Einsätzen und Gewinnen locken.

Da kann ich beruhigen. Die Leute suchen nicht immer den höchstmöglichen Gewinn. Die Motivation, in eine Spielbank oder in eine Spielhalle zu gehen, ist vielfältig. Fest steht: Legale Angebote brauchen eine Mindestattraktivität. Ansonsten kippt der Markt.

Sie führen das Prohibitionsdilemma an: Wenn man ein Produkt verbietet, verschwindet es nicht etwa – sondern gleitet ab in die Illegalität. Wie beim Alkoholverbot in den USA zwischen 1920 und 1933.

Die Prohibition damals führte nicht dazu, dass die Leute weniger getrunken haben. Sie sind nur häufiger krank geworden von dem schwarz gebrannten Zeug. Und den Aufstieg der Mafia hat das begründet. Denn es ist doch so: Wenn ich organisierte Kriminalität aufbauen will, dann fange ich mit etwas an, das mir schnell Cashflow bringt. Bei der Prohibition wurde aus einem legalen Millionenmarkt über Nacht ein illegaler Millionenmarkt. Und das schnell verdiente Geld floss schnell in weitere illegale Geschäfte, etwa Drogen. Etwas ähnliches passiert gerade beim illegalen Glücksspielmarkt.

Wobei allerdings viele Spielarten des Glücksspiels in Deutschland erlaubt sind.

Aber mit zu hohen Beschränkungen – und einer zum Teil er-

drückenden Steuerlast. Beides macht es beinahe unmöglich, daraus ein stabiles Geschäft zu machen.

Immerhin gibt es seit 2021 die Gemeinsame Glücksspiel-Behörde der Länder, GGL. Eine ihrer Aufgaben ist die Bekämpfung von unerlaubtem Glücksspiel.

So etwas wie die GGL haben wir lange gefordert. Nun will ich der Behörde gegenüber nicht ungerrecht sein. Diese befindet sich noch im Aufbau, und der ist leider hochpolitisch. Das erschwert die Arbeit sehr. Für den illegalen Online-Markt ist die GGL noch kein starker Gegner.

Klingt wenig hoffnungsvoll.

Zum Abschluss: Was ist Ihr Wunsch, im Kampf gegen illegales Glücksspiel?

Dass wir dorthin schauen, wo das Eindämmen funktioniert. Es gibt international viele gute Beispiele; man muss nicht alles in Deutschland neu erfinden. Und: Das Spielen gehört zum Menschen dazu – es ist eine anthropologische Konstante. Dieses natürliche Bedürfnis zu akzeptieren und sinnvoll in ordnungspolitischen Regulierungsmaßnahmen abzubilden, wäre ein Fortschritt. Gut möglich, dass ich noch in 20 Jahren für den Respekt gegenüber unseren Kundinnen und Kunden und gegen das illegale Spiel kämpfen werde. ☺



DANIEL HENZGEN IST - GEMEINSAM MIT DOMINIK MEIER - AUTOR DES IM DEZEMBER 2024 ERSCHIENENEN BUCHS „DER MENSCH, DAS SPIEL UND DER ZUFALL“.

Es liefert eine umfassende historisch-systematische Analyse des Gewinnspiels. Aufbauend auf Erkenntnissen aus Geschichtswissenschaft, Philosophie, Ökonomie, Statistik und Psychologie, beschäftigt es sich mit der Faszination, die das Spiel seit jeher auf die Menschen ausübt. Das Grundlagenwerk liefert Denkanstöße für alle, die sich privat oder beruflich mit Gewinnspielen auseinandersetzen.

intergameonline.com, 16.05.2025

Novomatic launches Globe Link Xtension Volume 2

May 16, 2025

by Richard Hollis



As part of its expo portfolio at GAT Cartagena in Colombia, Novomatic unveiled a major new release for its linked progressive portfolio: Globe Link Xtension Volume 2.



The launch was presented as part of the exclusive Ruby Package, which combines this new game series with the Black Edition II 1.49J cabinet – a vertical format with a J-curved screen.

Features include Golden Spins, Expanding Reels and the Xpress Feature – plus five titles (Golden Chicago XL, Savanna Heat, Sugar Bliss, Thunder Reign and Tiki Crush).

“With Globe Link Xtension Volume 2, we’re adding a new alternative to our flagship category,” said Manuel Del Sol, managing director of Novomatic Gaming Colombia.

This launch enhances the player experience through real innovation and tools that help our clients achieve better results.”

Alongside this, Novomatic also introduced the Obsidian Package, combining the Impera Link Series 2 jackpot with the Black Edition II 3.27 cabinet.

In the multi-game segment, the company showcased NovoLine Interactive Edition X4 and Impera Line HD Edition 9, both integrated into Panther 2.27 cabinets.

“At GAT Cartagena, our goal wasn’t just to showcase our products, but also to create a space where our clients could truly experience the brand. Our booth reflected that vision: top-tier solutions, personalised service and a setting designed to build real relationships,” added Del Sol.

automatenmarkt.de, 16.05.2025

E-Darts: Über 50 Ligasekretäre und Verbandsfunktionäre zu Gast bei Löwen Entertainment

Löwen Entertainment begrüßte am 9. und 10. Mai über 50 Ligasekretäre und Verbandsfunktionäre der DSAB-Ligen aus ganz Deutschland am Hauptsitz des Unternehmens in Bingen.

Organisiert wurde das Event durch den Verein zur Förderung des Sportautomaten-Sports (VFS), den Deutschen Sportautomatenbund (DSAB) und Löwen Dart.

Einblicke in die Herstellung des Löwen Dart HB10

Stefan Reichert (1. Vorsitzender DSAB) und Oliver Bagus (Geschäftsführer Gaming Technology von Löwen Entertainment) hießen die Gäste mit einem Grußwort willkommen. Neben Produktpräsentationen stand auch eine Werksführung durch Produktion und Logistik auf dem Programm, bei der die Ligasekretäre Einblicke in die Herstellung des Löwen Dart HB10 erhielten.

„Löwen Entertainment ist seit 36 Jahren der Partner der E-Darts-Community. Wir sind stolz darauf, Förderer dieses Sports zu sein und werden ihn auch weiterhin gemeinsam voranbringen“, sagte Oliver Bagus.

Die Ligasekretäre koordinieren deutschlandweit die Ligen der E-Dartverbände. Zu ihren Aufgaben gehört unter anderem die Organisation des Liga-Spielbetriebs, die Verwaltung von Ergebnissen und die Regelüberwachung.



Über 50 Ligasekretäre und Verbandsfunktionäre der DSAB-Ligen aus ganz Deutschland besuchten Löwen Entertainment in Bingen.



Löwen Entertainment empfängt über 50 Ligasekretäre der DSAB-Ligen

Am 9. und 10. Mai begrüßte Löwen Entertainment über 50 Ligasekretäre und Verbandsfunktionäre der DSAB-Ligen aus ganz Deutschland am Hauptsitz des Unternehmens in Bingen. Organisiert wurde das Event durch den Verein zur Förderung des Sportautomaten-Sports (VFS), den Deutschen Sportautomatenbund (DSAB) und Löwen Dart. Der DSAB-Vorsitzende Stefan Reichert und Oliver Bagus, Geschäftsführer Gaming Technology bei Löwen, hießen die Gäste mit einem Grußwort willkommen. Neben Produktpräsentationen stand eine Werksführung durch Produktion und Logistik auf dem Programm. Hier erhielten die Ligasekretäre Einblicke in die Herstellung des Löwen Dart HB10.

Seit 36 Jahren Partner der E-Darts-Community

Oliver Bagus betonte: „Löwen Entertainment ist seit 36 Jahren der Partner der E-Darts-Community. Wir sind stolz darauf, Förderer dieses Sports zu sein und werden ihn auch weiterhin gemeinsam voranbringen.“ Die Ligasekretäre koordinieren deutschlandweit die Ligen der E-Dartverbände. Zu ihren Aufgaben gehört unter anderem die Organisation des Liga-Spielbetriebs, die Verwaltung von Ergebnissen und die Regelüberwachung.

Mehr zum Treffen der bundesweiten DSAB-Ligasekretäre und Verbandsfunktionäre lesen Sie in der Juni-Ausgabe von **games & business**. **games & business** berichtet regelmäßig über Themen rund um den Dartssport. In unserer frisch erschienenen Mai-Ausgabe gibt es etwa Einblicke, Analysen und Impressionen vom NDA-Worldcup Mitte April in Las Vegas. Für Löwen gab's beim weltweit größten E-Dart-Turnier eine Auszeichnung von der National Dart Association (NDA). Und zwar für das Engagement der Binger für den internationalen Dartsport.

ggrasia.com, 16.05.2025

Novomatic launches new title as part of its linked progressive series



Gaming equipment maker and operator Novomatic AG says it has launched "Globe Link Xtension Volume 2", the latest title in its linked-progressive product offer.

"Globe Link Xtension Volume 2 refreshes and strengthens the brand's linked progressives portfolio," said the gaming supplier in a Thursday press release. The new title was launched at the GAT Cartagena casino trade show in Colombia.

The brand also debuted the "Ruby Package", which it describes as a "premium" combination of the Globe Link Xtension Volume 2 and the Black Edition II 1.49J cabinet.

"This powerful duo enhances gameplay with striking aesthetics and innovative features like 'Golden Spins', 'Expanding Reels', and the 'Xpress Feature', delivering instant immersion," stated Novomatic.

The package includes five titles: "Golden Chicago XL", "Savanna Heat", "Sugar Bliss", "Thunder Reign", and "Tiki Crush".

Black Edition II 1.49J features a 49-inch J-curve monitor for the group's upright games and progressive titles.

The release cited Manuel Del Sol, managing director of Novomatic Gaming Colombia, as saying: "With Globe Link Xtension Volume 2, we're adding a new alternative to our flagship category. This launch enhances the player experience through real innovation and tools that help our clients achieve better results."

Novomatic also introduced the "Obsidian Package", combining the "Impera Link Series 2" jackpot with the Black Edition II 3.27 cabinet. The latter is a multi-screen format cabinet, equipped with two full high-definition liquid crystal display screens in 27-inch and 32-inch diameter, and an equally-dimensioned topper.

Novomatic – traditionally strong in Europe and the Americas – has been working to increase the presence of its casino gaming machine products in Asia-Pacific markets.

The brand announced last month a [distribution partnership](#) with Singapore-based Harvest Gaming. Under the agreement, Harvest Gaming will distribute Novomatic's land-based gaming products in Singapore, Malaysia, and Vietnam.

g3newswire.com, 15.05.2025

Novomatic launches Globe Link Xtension Volume 2 at GAT Cartagena

By Phil - 15 May 2025

Novomatic was at GAT Cartagena launching Globe Link Xtension Volume 2 and the Novomatic product portfolio set the tone for the event, reaffirming the company's position as a benchmark in gaming innovation for the region.

The launch was presented as part of the exclusive Ruby Package, which combines this new game series with the Black Edition II 1.49J cabinet – a vertical format with a J-curved screen, ideal for showcasing immersive bonus games and captivating visual elements – along with a completely renewed sign that is designed to have a high visual impact and enhance floor performance.

With engaging mechanics – such as Golden Spins, Expanding Reels, and the Xpress Feature – plus five high-performing titles (Golden Chicago XL, Savanna Heat, Sugar Bliss, Thunder Reign, and Tiki Crush), this new jackpot was undoubtedly one of the highlights of the event.

For operators seeking premium experiences, Novomatic introduced the Obsidian Package, combining the Impera Link Series 2 jackpot with the Black Edition II 3.27 cabinet, which is known for its striking design and operational versatility.

Alongside these solutions, the brand reinforced its leadership in the Linked Progressives category, showcasing options like Superia Golden Link Volume 2, available in the Black Edition II 3.32, and NovoLine Golden Link Edition 2, displayed in the Master SL 3.32 cabinet.

In the multi-game segment, Novomatic showcased the renowned NovoLine Interactive Edition X4 and Impera Line HD Edition 9, both integrated into Panther 2.27 cabinets, recognized for their proven performance and adaptability to different floor profiles.

"With Globe Link Xtension Volume 2, we're adding a new alternative to our flagship category. This launch enhances the player experience through real innovation and tools that help our clients achieve better results," said Manuel Del Sol, Managing Director of Novomatic Gaming Colombia.

Novomatic's booth at GAT Cartagena also became a place for making connections. Clients, operators, and partners enjoyed personalized attention in a friendly and welcoming atmosphere that fostered genuine conversations and meaningful networking.

"At GAT Cartagena, our goal wasn't just to showcase our products, but also to create a space where our clients could truly experience the brand. Our booth reflected that vision: top-tier solutions, personalized service, and a setting designed to build real relationships," added Manuel Del Sol, Managing Director of Novomatic Gaming Colombia.



isa-guide.de, 15.05.2025

NOVOMATIC unveiled the major launch of GAT Cartagena: GLOBE LINK™ Xtension Volume 2

GLOBE LINK™ Xtension Volume 2 and the NOVOMATIC product portfolio set the tone for the event, reaffirming the company's position as a benchmark in gaming innovation for the region.

Gumpoldskirchen/Bogotá – Once again, Cartagena became the center of the gaming industry, and NOVOMATIC's booth drew everyone's attention with the official launch of *GLOBE LINK™ Xtension Volume 2*, a solution that refreshes and strengthens the brand's Linked Progressives portfolio.



(Photo: Novomatic AG)

The launch was presented as part of the exclusive *RUBY PACKAGE*, which combines

this new game series with the *BLACK EDITION II 1.49J* cabinet – a vertical format with a J-curved screen, ideal for showcasing immersive bonus games and captivating visual elements – along with a completely renewed sign that is designed to have a high visual impact and enhance floor performance.

With engaging mechanics – such as Golden Spins, Expanding Reels, and the Xpress Feature – plus five high-performing titles (*Golden Chicago™ XL*, *Savanna Heat™*, *Sugar Bliss™*, *Thunder Reign™*, and *Tiki Crush™*), this new jackpot was undoubtedly one of the highlights of the event.



Two packages, one promise: higher engagement and profitability



(Photo: Novomatic AG)

For operators seeking premium experiences, NOVOMATIC introduced the *OBSIDIAN PACKAGE*, combining the *IMPERA LINK™ Series 2* jackpot with the *BLACK EDITION II 3.27* cabinet, which is known for its striking design and operational versatility.

Alongside these solutions, the brand reinforced its leadership in the Linked Progressives category, showcasing options like *SUPERIA GOLDEN LINK™ Volume 2*, available in the *BLACK EDITION II 3.32*, and *NOVOLINE™ GOLDEN LINK™ Edition 2*,

displayed in the *MASTER SL™ 3.32* cabinet.

Multi-games and operational flexibility

In the multi-game segment, NOVOMATIC showcased the renowned *NOVOLINE™ Interactive Edition X4* and *Impera Line™ HD Edition 9*, both integrated into *PANTHER 2.27* cabinets, recognized for their proven performance and adaptability to different floor profiles.

“With *GLOBE LINK™ Xtension Volume 2*, we’re adding a new alternative to our flagship category. This launch enhances the player experience through real innovation and tools that help our clients achieve better results,” said Manuel Del Sol, Managing Director of NOVOMATIC Gaming Colombia.



(Photo: Novomatic AG)

An experience beyond the product



(Photo: Novomatic AG)

NOVOMATIC's booth at GAT Cartagena also became a place for making connections. Clients, operators, and partners enjoyed personalized attention in a friendly and welcoming atmosphere that fostered genuine conversations and meaningful networking.

"At GAT Cartagena, our goal wasn't just to showcase our products, but also to create a space where our clients could truly experience the brand. Our booth reflected that vision: top-tier solutions, personalized

service, and a setting designed to build real relationships," added Manuel Del Sol, Managing Director of NOVOMATIC Gaming Colombia.

Discover all of NOVOMATIC's products, solutions, and updates for Latin America at www.novomaticclub.com.



(Photo: Novomatic AG)

globalgamblingnews.com, 15.05.2025

NOVOMATIC showcases GLOBE LINK Xtension Volume 2 at GAT Cartagena



NOVOMATIC made waves at **GAT Cartagena** with the significant launch of *GLOBE LINK Xtension Volume 2*, reinforcing its reputation as a leader in gaming innovation within the region.

The event saw NOVOMATIC's stand buzzing with activity as they introduced this enhancement to their Linked Progressives portfolio.

The launch was part of the exclusive **Ruby Package**, which features the **BLACK EDITION II 1.49J** cabinet. This vertical format, with its J-curved screen, is designed to enhance immersive bonus games and captivating visuals, complemented by a redesigned sign for heightened visual impact and improved floor performance.



GLOBE LINK Xtension Volume 2 includes engaging features like *Golden Spins*, *Expanding Reels* and the *Xpress* feature, alongside five high-performing titles: *Golden Chicago XL*, *Savanna Heat*, *Sugar Bliss*, *Thunder Reign* and *Tiki Crush*.

For those seeking top-tier experiences, NOVOMATIC also introduced the **Obsidian Package**, combining the **IMPERA LINK Series 2** jackpot with the **BLACK EDITION II 3.27** cabinet, noted for its striking design and operational versatility.

In addition, the company demonstrated its prowess in the Linked Progressives category with the **SUPERIA GOLDEN LINK Volume 2** and **NOVOLINE GOLDEN LINK Edition 2**.

NOVOMATIC also highlighted its multi-game segment with the **NOVOLINE Cash Connection Edition X4** and **Impera Line HD Edition 9**, integrated into the **PANTHERA 2.27** cabinets, known for their performance and adaptability.

Manuel Del Sol, Managing Director of NOVOMATIC Gaming Colombia, says: "With *GLOBE LINK Xtension Volume 2*, we are adding a new alternative to our flagship category. This launch enhances the player experience through real innovation and tools that help our clients achieve better results."



Beyond product displays, NOVOMATIC's booth served as a vibrant hub for networking and connection, underscoring the brand's commitment to fostering relationships alongside showcasing its solutions.

Del Sol adds: "At GAT Cartagena, our goal wasn't just to showcase our products, but also to create a space where our clients could truly experience the brand."



„Casino on Tour“ der Spielbank Berlin beim Deutschen Filmpreis

Die Spielbank Berlin unterstützt den Deutschen Filmpreis [finanziell](#) und war mit seinem mobilen „Casino on Tour“ nach eigenen Angaben erneut Publikumsmagnet auf der After-Show-Party. Laut Spielbank wagten zahlreiche Prominente, darunter Christine Urspruch und die Influencer Stars „Elevator Boys“, ein Spiel beim Roulette oder Black Jack. Der 75. Deutsche Filmpreis 2025 wurde im Beisein von rund 1.700 Gästen am 9. Mai im Theater am Potsdamer Platz verliehen.

„Kultur kann auf uns zählen“

In einem Gespräch auf der After-Show-Party sicherte Gerhard Wilhelm, Sprecher der Geschäftsführung der Spielbank Berlin, Kulturstaatsminister Wolfram Weimer zu, dass er auf die Wirtschaft als Unterstützer der Kultur zählen könne. „Im Jahr des 50. Bestehens der Spielbank Berlin kann die Kultur auf uns zählen“, unterstrich Gerhard Wilhelm. Die Spielbank Berlin verstehe sich seit jeher nicht nur als Ort des Spiels, sondern auch als engagierter Partner der Stadtgesellschaft. „Die Förderung von Kunst und Kultur liegt uns besonders am Herzen – denn eine lebendige Kulturszene ist Ausdruck urbaner Lebensqualität und ein unverzichtbarer Teil der Identität Berlins.“ Weimer hatte zur Verleihung die Bedeutung der Freiheit als Grundlage der Kunst unterstrichen und angekündigt, das große Potenzial des deutschen Films zur Geltung bringen zu wollen.

Preisträger des Abends

Die Gala war der Spielbank zufolge von filmischen Höhepunkten, bewegenden Momenten und einem besonderen kulturellen Engagement geprägt. Großer Gewinner des Abends war der Spielfilm „September 5“ von Regisseur Tim Fehlbaum, der neun Lolas abräumte, darunter für den besten Spielfilm, die beste Regie und das beste Drehbuch. Liv Lisa Fries wurde als beste Hauptdarstellerin für ihre Rolle in „In Liebe, Eure Hilde“ ausgezeichnet und Misagh Zare als bester Hauptdarsteller für „Die Saat des heiligen Feigenbaums“. Die Spielbank hebt außerdem das Gedenken an die vor Kurzem verstorbene Holocaust-Überlebende Margot Friedländer und das große Star-Aufgebot der „glanzvollen“ Gala hervor. „Die einzigartige Kombination aus filmischer Exzellenz, gesellschaftlichem Gedenken und kulturellem Engagement machte den Deutschen Filmpreis 2025 zu einem unvergesslichen Ereignis.“

Bild: Tatort-Star Christine Urspruch am Roulettetisch der Spielbank Berlin auf der After-Show-Party des Deutschen Filmpreises 2025. © Dirk Lässig

Der Standard, 15.05.2025

Der Sport sieht sich gefährdet

Es ist eine klassische Doppelmühle: Die staatlichen Förderungen werden weniger, gleichzeitig fahren Wettanbieter, die höhere Abgaben leisten müssen, ihre Sponsorings zurück.

Andreas Hagenauer, Fritz Neumann



GETTY IMAGES

Sport-Austria-Präsident Heinz Nissl warnt: Die „gesamte Vereinslandschaft“ sei „massiv betroffen“.

Der Sport gerät in eine Doppelmühle. Erster Zug: Die staatlichen Förderungen gehen auf 201,69 Millionen Euro pro Jahr zurück – laut Regierung beträgt die Kürzung „circa zehn Prozent“, laut der Interessenvertretung Sport Austria beträgt sie 13 Prozent. Zweiter Zug: Die Wettanbieter, neben dem Staat der größte Unterstützer des Sports, werden die seit Anfang April geltende Erhöhung der Wettspielabgabe von zwei auf 3,5 Prozent (und ab Anfang 2025 auf fünf Prozent) kompensieren, indem sie Sponsorings zurückfahren. Das trifft neben dem Fußball insbesondere auch Randsportarten sowie den Frauensport und den Behindertensport.

Beim Sportbusiness.at-Panel im Wiener Prater diskutierten Vertreter von Sportverbänden, Ligen und der Wettbranche bereits über die Auswirkungen der Erhöhung der Wettspielabgabe. Jürgen Irsigler, Geschäftsführer von Admiral Sportwetten, sprach von einer Zusatzbelastung in Höhe von 25 Millionen Euro und kündigte an, das Sponsoringvolumen um etwa 20 Prozent zu reduzieren. Viele Verträge würden im Sommer auslaufen und schlicht nicht verlängert werden.

Auch Patrick Minar, Managing Director der Österreichischen Lotterien, berichtete von einer erwarteten Mehrbelastung von 60 Millionen Euro und erklärte: „Wir müssen die Kosten senken, können nicht nicht reagieren.“ In welcher Dimension sich das auf Sportponsorings auswirken werde, sei laut Minar noch offen. Der organisierte Sport ist mit der Wettbranche stark verflochten. Sportwettenanbieter sind oft zentrale Sponsoren.

Kritik an der Kurzfristigkeit

Laut Sharif Shoukry, Geschäftsführer des Österreichischen Sportwettenverbands, sind viele Sponsorings, vor allem im regionalen Bereich, bereits Geschichte. Besonders kritisiert wurde die Kurzfristigkeit der Maßnahmen. Minar sprach zudem die mangelnde Regulierung im Online-Wettbereich an und forderte IP-Blocking als Maßnahme gegen illegale Anbieter. Der rechtliche Rahmen sei zersplittert, sagte Shoukry: „Es gibt neun Millionen Einwohner und neun Wettgesetze.“ Die Branche plädiert für einheitliche Lizenzen, stärkere Regulierung und eine Zweckwidmung der Abgaben. Sportwetten gelten in Österreich nicht als Glücks-, sondern als Geschicklichkeits-

spiel: eine Einstufung, die weniger strenge Auflagen bedeutet.

Was die staatliche Subvention des Sports angeht, trommeln Vizekanzler Andreas Babler und Staatssekretärin Michaela Schmidt (beide SPÖ), dass sich „die Fördergelder durch die Vorgängerregierung stark erhöht“ hätten – 2023 um gut 40 Millionen. Sie trommeln nicht, dass damit nur eine zehn Jahre lang versäumte Inflationsanpassung nachgeholt wurde. Von den Sparmaßnahmen sei, sagt Sport-Austria-Präsident Hans Niessl, „sowohl der Spitzen- als auch der Breitensport sowie die gesamte Vereinslandschaft massiv betroffen“. Der Sport falle jährlich um dreißig Millionen Euro um.

Der frühere burgenländische Landeshauptmann sieht „das Fundament des Sports gefährdet“. Laut Niessl leisten 540.000 Ehrenamtliche pro Woche insgesamt 1,9 Millionen Stunden unentgeltlich für den Sport, also für die Gesellschaft. Auch deshalb sollten „diese Einschnitte zwingend auf zwei Jahre begrenzt sein“, danach brauche es „ein Comeback-Paket“. Dieses müsse u. a. wieder eine Erhöhung der Fördermittel sowie eine Zweckwidmung der erhöhten Wettspielabgabe für den Sport in Höhe von mindestens 50 Prozent beinhalten.

Kleine Zeitung, 15.05.2025

Kürzungen „müssen befristet sein“

Der Bund stellt für den Sport 30 Millionen weniger zur Verfügung, was einem Rückgang von 13 Prozent entspricht.



Peter McDonald und Hans Niessl nahmen zu Kürzungen Stellung

GEPA

FÖRDERUNGEN

Kürzungen

Besondere Bundes-Sportförderung: von 120 Millionen Euro (2024) auf 110 Millionen Euro (2025).

Allgemeine Bundes-Sportförderung: von 104,88 Millionen Euro auf 85,04 Millionen Euro.

Gesamtes Sportbudget inkl. GmbH der Bundessporteinrichtungen: von 231,53 auf 201,69 Millionen Euro

Forderung Comeback-Paket ab 2027
Rückkehr zum Ausgangsniveau der Besonderen Bundes-Sportförderung von 120 Millionen Euro sowie der Allgemeinen Bundes-Sportförderung von rund 105 Millionen Euro.

Wiedereinführung der erfolgsorientierten Komponente im Glücksspielgesetz.

Zweckwidmung der erhöhten **Wettspielabgabe** für den Sport in Höhe von mindestens 50 Prozent.

Umsetzung einer **Infrastrukturoffensive**

Längst fällige **Ausrollung** der **täglichen Bewegungseinheit** zum Wohle unserer Kinder und Gesellschaft

Maßnahmen zur **Entbürokratisierung** und **Verwaltungsvereinfachung** zur Stärkung ehrenamtlicher Strukturen

Dass der Sparstift des Finanzministers auch den Sport treffen würde, war zu befürchten, und unter dem Strich werden dem Sport 30 Millionen pro Jahr fehlen. Dies entspreche einem Rückgang von 13 Prozent, wobei davon Spitzenwie Breitensport und Vereine betroffen seien. „Wir müssen aufpassen, dass das bewährte Sportsystem an der einen oder anderen Stelle nicht ins Wanken gerät“, sagt Sport-Austria-Präsident Hans Niessl. Er fordert ab 2027 ein Comeback-Paket (siehe Box unten). Dabei wehrte sich Niessl dagegen, dass der Sport von der vergangenen Regierung überfördert worden sei: „Davor hatte es zehn Jahre lang überhaupt keine Erhöhung gegeben. Die Inflationsraten sind höher als es die Erhöhung war.“ Der ehemalige burgenländische Landeshauptmann wies zudem darauf hin, dass durch die Erhöhung der Steuersätze bei Sportwetten und den Lotterien hier Kürzungen in den Zuwendungen zu erwarten seien.

Peter McDonald bezeichnete Sparen im Sport nicht als den richtigen Weg, schon gar nicht auf lange Sicht. „Es ist eine Bedingung, dass diese Maßnahmen befristet sein müssen. Nur so können wir sie überhaupt mittragen“, erklärte der Vizepräsident für Breitensport in Sport Austria. „Wir haben in den letzten Jahren ja auch nicht wie die Maden im Speck gelebt. Wir sind zu einer temporären Einsparung Gesprächsbereit, aber nicht zu einer insgesamt Einsparung.“

Sport Austria fordert demnach im Rahmen des „Come-

back-Paket“ ab 2027 eine Rückkehr zum Ausgangsniveau der Besonderen und Allgemeinen Sportförderung auf 120 bzw. 105 Mio. Euro. Weitere geforderte Punkte sind u.a. die Zweckwidmung der erhöhten Wettspielabgabe für den Sport in Höhe von mindestens 50 Prozent, die Umsetzung einer Infrastruktur-offensive sowie Maßnahmen zur Entbürokratisierung und Verwaltungsvereinfachung zur Stärkung ehrenamtlicher Strukturen.

Nun soll das Gespräch mit Sportminister Andreas Babler und Sportstaatssekretärin Michaela Schmidt (beide SPÖ) gesucht werden. Niessl: „Wir haben Interesse, unsere Vorstellungen bei den zuständigen Stellen der Bundesregierung möglichst gut zu vertreten.“ Auch werde es einen Termin beim Finanzminister geben, die Kommunikation von Innen- und Verteidigungsministerium mit jeweils etlichen da beschäftigten Spitzensportlern werde ebenfalls aufrecht gehalten.

ÖOC-Präsident Horst Nussbaumer wies darauf hin, dass die österreichischen Aktiven durch die Kürzungen keinen Nachteil erfahren dürfen. „Unsere Athleten können nur zu den Besten der Welt gehören, wenn sie die besten Bedingungen haben“, erläuterte der Oberösterreicher. Primär einmal in Hinblick auf die schon in neun Monaten stattfindenden Olympischen Winterspiele stehe er dafür, alles zu optimieren. „Wir müssen unseren Sportlern in die Augen schauen und sagen können, dass wir alles für sie gemacht haben.“

casinointernational-online.com, 14.05.2025

NOVOMATIC Americas and CAGE Puerto Rico II enter into exclusive strategic partnership for Puerto Rico street market



NOVOMATIC Americas Puerto Rico LLC (“NOVOMATIC Americas”), a subsidiary of the international gaming technology group NOVOMATIC, and CAGE Puerto Rico II Inc (“CAGE”) have recently entered into a long-term, exclusive strategic partnership for the street gaming market in Puerto Rico, building on their successful multi-year collaboration across various Caribbean markets.

Under the terms of a newly concluded Master Sales Agreement, NOVOMATIC Americas will distribute thousands of FUNMASTER 2.27 cabinets to CAGE Puerto Rico. The agreement reflects both parties’ shared commitment to market development, operational excellence, and long-term value creation in Puerto Rico’s regulated gaming sector and is still subject to CAGE receiving the renewal of its gaming license in Puerto Rico.

Each gaming terminal will include access to a curated portfolio of NOVOMATIC gaming content, which is tailored to meet the preferences of the local player base. This ensures that CAGE and its operating partners benefit from a dynamic and adaptable content offering that is designed to maximize entertainment value and operational results.

Jakob Rothwangl, Managing Director NOVOMATIC Americas, stated: “This agreement underscores the strategic alignment between Caribbean CAGE and NOVOMATIC Americas in one of the region’s most dynamic and promising markets. It is a testament to the strength of our long-standing partnership and to the trust that CAGE places in our products, performance, and vision.”

Chairman of CAGE Puerto Rico II, Robert B. Washington, added: “We are proud to deepen our strategic partnership with NOVOMATIC Americas as we continue to expand our footprint in the Caribbean markets. Their technology, product quality, performance and long-term vision are exactly what we need to drive sustainable growth and deliver best-in-class gaming entertainment to our customers and partners throughout Puerto Rico.”

The agreement includes mutual exclusivity within the Puerto Rico street market. Furthermore, NOVOMATIC will maintain ongoing service and support for all existing customers who previously purchased machines directly from NOVOMATIC Americas on Puerto Rico. These long-standing customer relationships remain a priority and will be supported with the same dedication and technical expertise that defines NOVOMATIC Americas’ commitment to quality and reliability.

laola1.at, 14.05.2025

Sparen ist angesagt: Wie kommt der Sport durch die Krise?

Die Sportförderung wird gekürzt, die Glücksspielabgabe steigt – der organisierte Sport in Österreich steht vor großen Herausforderungen. LAOLA1 berichtet:



Die Message ist klar! "Ich verstehe niemanden, der den Sport nicht unterstützt – weil die Reichweiten einfach so groß sind und die Werte, die damit vermittelt werden, unbezahlbar sind", bringt es Gernot Uhlir, Geschäftsführer der Österreichischen Sporthilfe beim großen Sportgipfel auf den Punkt.

Denn die österreichische Sportlandschaft steht vor einer doppelten Belastungsprobe: Die Bundesregierung kürzt die Sportförderung ab 2026 um rund zehn Prozent – und gleichzeitig könnte die Erhöhung der Glücksspielabgabe, eine der wichtigsten Geldquellen, den Sport empfindlich treffen.

Bei einer hochkarätig besetzten Podiumsrunde, organisiert von "**Sportsbusiness.at**" in der Luftburg Kolarik im Wiener Prater zur Zukunft der Sportfinanzierung in Österreich, wurden nun deutliche Worte gefunden – zwischen Appellen, Kritik und Aufbruchsstimmung.

Wenn die steuerliche Belastung steigt, müssen Unternehmen überlegen, wo sie kürzen – und das betrifft leider oft auch Sponsorings.

Jürgen Irsigler, Geschäftsführer ADMIRAL Sportwetten

Gerade jetzt, wo laut Regierung "Einsparungen unvermeidbar" seien, müsse man sich bewusst machen, was auf dem Spiel stehe: Sichtbarkeit, Vorbildwirkung und eine ganze Generation junger Sportler:innen.

Zwischen Euphorie und Realität

Die Zahlen sprechen eine klare Sprache: Ab 2026 sollen jährlich 202 Millionen Euro für den Sport zur Verfügung stehen – rund 23 Millionen weniger als im aktuellen Jahr. Gleichzeitig befürchten viele Vereine und Verbände, dass sich auch Sponsorengelder aus der Glücksspielbranche verringern könnten. Der Grund: Die steigende steuerliche Belastung für Wettanbieter.

"Wenn die steuerliche Belastung steigt, müssen Unternehmen überlegen, wo sie kürzen – und das betrifft leider oft auch Sponsorings", so Jürgen Irsigler, Geschäftsführer ADMIRAL Sportwetten.

Denn Sportwettanbieter wie ADMIRAL oder [win2day](#) sind seit Jahren mit ihren Sponsorings ein wesentlicher Teil der Sportlandschaft. "Aber eben nicht nur im Spitzensport, sondern in ganz Österreich gibt es sehr viel Regionalsponsoring und Breitensportförderung", machte Sharif Shoukry, Geschäftsführer Österreichischer Sportwettenverband, deutlich.

"Natürlich ein harter Schlag"

Die Warnung ist unmissverständlich. Sollte dieser Dominoeffekt eintreten, geraten nicht nur Großevents, sondern vor allem der Breitensport massiv unter Druck.

Die Lage ist ernst, aber nicht aussichtslos. Für Markus Plazer, den Präsidenten von [Handball Austria](#) ist es "natürlich ein harter Schlag. Es kommen jetzt Überlegungen, wo setzt du Einsparungen. Eine Tatsache ist auf jeden Fall, es rüttelt die Sportverbände zusammen. Und deshalb gibt es mehr Synergieeffekte. Davon wollen wir profitieren."

Ein Beispiel: gemeinsame Ticketaktionen mit dem Eishockeyverband – ein Fan geht zum anderen Sport, bleibt vielleicht sogar hängen. Solche Modelle sollen ausgebaut werden.

Sponsoring neu denken – Standardpakete reichen nicht mehr

Die Diskussion zeigte aber auch: Es gibt Hoffnung. Vorausgesetzt, die Branche wird kreativer. Weg von klassischen Bandenwerbungen, hin zu maßgeschneiderten Partnerschaften.



Sharif Shoukry, Aldin Saracevic, Markus Plazer, Gernot Uhlir, Jürgen Irsigler, Moderator Ronny Leber, Christian Ebenbauer und Patrick Minar (v.l.)

Foto: © Rene Brunhölzl

"PowerPoint-Präsentationen mit Standard-Leistungspaketen reichen heute nicht mehr. Wer so arbeitet, bekommt oft gar keinen Termin mehr", so der Geschäftsführer von ADMIRAL.

Stattdessen brauche es ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse der Unternehmen – und neue digitale Werkzeuge. Irsigler sieht großes Potenzial in datenbasierter Zielgruppenanalyse und dem Einsatz von künstlicher Intelligenz:

"KI kann uns dabei helfen, Sponsoringpartner gezielter zu finden. Da gibt es bereits tolle Tools – aber dafür

braucht es Investitionen."

Athlet:innen als Marken – ungenutztes Kapital

Viele Sponsoren sehen den größten Wert nicht in Logos auf Trikots – sondern im direkten Zugang zu Athlet:innen, die Reichweite und Glaubwürdigkeit mitbringen.

"Lara Vadlaui hat gesagt, dass sie vor Olympia mehr Sponsoren hatte als danach – das muss uns zu denken geben", fasste Uhlir zusammen.

Dass Athlet:innen auf Social Media hunderttausende Menschen erreichen, aber in der klassischen Sponsoringwelt oft übersehen werden, ist in Zeiten von Employer Branding kaum nachvollziehbar.

Und die Fans?

Nicht zuletzt geht es um sie: Die Fans, ohne die kein Stadion voll, kein Stream geklickt und kein Sportevent lebendig wäre. Markus Plazer von Handball Austria setzt große Hoffnung in Technologien, auch "um Fanbedürfnisse besser zu verstehen."

Aber: Das allein reicht nicht.

"Wir wünschen uns Zustände wie in Deutschland: volle Hallen, planbare Großevents, verlässliche Einnahmen", so Plazer.

Gerade in der jetzigen Situation, wo man von einer Krise sprechen muss, sollten alle noch mehr zusammenrücken – Politik, Sport, Unternehmen. Wenn wir den Sport fördern, fördern wir letztlich auch die Gesundheit.

Jürgen Irsigler, Geschäftsführer ADMIRAL Sportwetten

Dafür brauche es vor allem eines: politische Planungssicherheit und eine Infrastruktur, die moderne Sportevents überhaupt möglich macht.

"Große Hallen-Events sind gefragt – in Österreich aber kaum realisierbar. Die Infrastruktur ist ein limitierender Faktor", holte Aldin Saracevic, Generalsekretär Basketball Austria, die teilweise fehlende Infrastruktur ins Boot.

Ein Appell zum Schluss

Was bleibt, ist eine Mischung aus Sorge und Zuversicht. Die Sorge, dass die Politik den gesellschaftlichen Mehrwert des Sports unterschätzt. Und die Zuversicht, dass kreative, engagierte Menschen im Sport bereits an Lösungen arbeiten.

"Gerade in der jetzigen Situation, wo man von einer Krise sprechen muss, sollten alle noch mehr zusammenrücken – Politik, Sport, Unternehmen. Wenn wir den Sport fördern, fördern wir letztlich auch die Gesundheit", brachte Irsigler das perfekte Schlusswort für die Podiumsrunde.

Der Sport steht erneut vor einer großen Herausforderung. Doch wie schon in der Pandemie gilt: Jede Krise ist auch eine Chance, sich neu zu erfinden.

Glanz, Gedenken und Glücksspiel: Der Deutsche Filmpreis 2025

Im Beisein von rund 1.700 Gästen wurde der 75. Deutsche Filmpreis im Theater am Potsdamer Platz am Wochenende in Berlin verliehen. Die glanzvolle Gala war geprägt von filmischen Höhepunkten, bewegenden Momenten und einem besonderen kulturellen Engagement.

Preisträger des Abends

Der große Gewinner des Abends war der Spielfilm "September 5" von Regisseur Tim Fehlbaum, der insgesamt neun Lolos (von zehn Nominierungen!) abräumte, darunter für den besten Spielfilm, die beste Regie und das beste Drehbuch. Liv Lisa Fries wurde als beste Hauptdarstellerin für ihre Rolle in "In Liebe, Eure Hilde" und Misagh Zare als bester Hauptdarsteller für "Die Saat des heiligen Feigenbaums".



Gerhard Wilhelm, Sprecher der Geschäftsführung der Spielbank Berlin, im Gespräch mit Kulturstaatsminister Dr. Wolfram Weimer. (Foto: Dirk Lässig)

Kulturstaatsminister Weimer: Kampf für die Kultur



Schauspieler Ehepaar Andrea Sawatzki und Christian Berkel – ein fester Bestandteil der deutschen Film- und Kulturszene - mit Gerhard Wilhelm (links). (Foto: Dirk Lässig)

Vor einem Publikum, dessen Branche von großen Kürzungen betroffen ist, betonte Wolfram Weimer, dass der einzige Kulturkampf, den er führen werde, der Kampf für die Kultur sei. Er unterstrich die Bedeutung der Freiheit als Grundlage der Kunst und kündigte an, das große Potenzial des deutschen Films zur Geltung bringen zu wollen. Weimers Berufung zum Kulturstaatsminister stieß im Vorfeld auf gemischte Reaktionen. Nach diesem Abend gab es viel Zuspruch für den höchsten Kulturverantwortlichen des Landes und seine Vermittlerrolle zwischen Politik, Wirtschaft

und Medien.

In einem Gespräch auf der After-Show-Party sicherte Gerhard Wilhelm, Sprecher der Geschäftsführung der Spielbank Berlin, die nicht nur den Filmpreis finanziell unterstützt, sondern auch insgesamt als einer der bedeutenden Förderer der Hauptstadt-Kultur gilt, dem Minister zu, dass er auf die Wirtschaft als Unterstützer der Kultur zählen kann. Gerhard Wilhelm: „Im Jahr des 50. Bestehens der Spielbank Berlin kann die Kultur auf uns zählen. „Die Spielbank Berlin versteht sich seit jeher nicht nur als Ort des Spiels, sondern auch als engagierter Partner der Stadtgesellschaft. Die Förderung von Kunst und Kultur liegt uns besonders am Herzen – denn eine lebendige Kulturszene ist Ausdruck urbaner Lebensqualität und ein unverzichtbarer Teil der Identität Berlins.“

Gedenken an Margot Friedländer

Ein besonders emotionaler Moment war die spontane Schweigeminute für die an diesem Tag verstorbene Holocaust-Überlebende und unermüdliche Mahnerin Margot Friedländer. Kurz nach Beginn der Veranstaltung war es Pianist Igor Levit, der dem anwesenden Publikum die traurige Nachricht überbrachte und ihr Lebenswerk mit bewegenden persönlichen Worten würdigte, die das Publikum tief berührten und dem Abend eine nachdenkliche Note verliehen.



Gerhard Wilhelm und Lilly Krug, Nachwuchstalent des deutschen Films und Tochter von Veronica Ferres. (Foto: Dirk Lässig)

Stars auf dem roten Teppich



Gerhard Wilhelm und Schauspielstar Oliver Masucci. (Foto: Dirk Lässig)

Die Gala zog auch in diesem Jahr zahlreiche prominente Gäste aus Film, Politik und Kultur an. Auf dem roten Teppich präsentierten sich unter anderem die Schauspielerin Karoline Herfurth in einem eleganten blauen Kleid, die gleichermaßen schillernden wie skandalfreien Schauspielerehepaare Jan Josef Liefers und Anna Loos sowie Andrea Sawatzki und Christian Berkel, Regielegende Volker Schlöndorff, Autorin und Regisseurin Doris Dörrie, Schauspielerin Christine Urspruch, bekannt als Rechtsmedizinerin im Münsteraner Tatort,

der international erfolgreiche Schauspielstar und 'Herrhausen'-Darsteller Oliver Masucci, selbst Lola-Preisträger 2021 für die beste Hauptrolle, die talentierte Veronika Ferres-Tochter Lilly Krug in einem tief dekolletierten schwarzen Jumpsuit, die vielfach ausgezeichnete Hannah Herzprung, Filmstar und wichtige Stimme des deutschen Films Iris Berben nebst Sohn Filmproduzent Oliver Berben. Ebenfalls gesichtet wurden Ulrich Matthes, der an diesem Tag Geburtstag hatte, Heino Ferch, Journalistin Sandra Maischberger in Begleitung ihres Ehemanns Jan Kerhart, Elyas M'Barek, Jella Haase und Emilia Schüle sowie viele weitere Größen der Filmbranche.

Engagement der Spielbank Berlin

Mit dem mobilen „Casino on Tour“ wurde die Spielbank Berlin erneut zum Publikumsmagneten auf der After-Show-Party. Zahlreiche Prominente, darunter Christine Urspruch und die Influencer Stars "Elevator Boys", wagten ein Spiel beim Roulette oder Black Jack. Die einzigartige Kombination aus filmischer Exzellenz, gesellschaftlichem Gedenken und kulturellem Engagement machte den Deutschen Filmpreis 2025 zu einem unvergesslichen Ereignis.



Tatort-Star Christine Urspruch am Roulettetisch der Spielbank Berlin – Spiel, Glamour und ein Hauch von Spannung auf der After-Show-Party. (Foto: Dirk Lässig)

Quelle: Spielbank Berlin

g3newswire.com, 13.05.2025

Novomatic Americas and CAGE Puerto Rico II enter into exclusive strategic partnership for Puerto Rico street market

By Phil - 13 May 2025

Novomatic Americas Puerto Rico and CAGE Puerto Rico II have recently entered into a long-term, exclusive strategic partnership for the street gaming market in Puerto Rico, building on their successful multi-year collaboration across various Caribbean markets.

Under the terms of a newly concluded Master Sales Agreement, Novomatic Americas will distribute thousands of FunMaster 2.27 cabinets to CAGE Puerto Rico. The agreement reflects both parties' shared commitment to market development, operational excellence, and long-term value creation in Puerto Rico's regulated gaming sector and is still subject to CAGE receiving the renewal of its gaming license in Puerto Rico.

Each gaming terminal will include access to a curated portfolio of Novomatic gaming content, which is tailored to meet the preferences of the local player base. This ensures that CAGE and its operating partners benefit from a dynamic and adaptable content offering that is designed to maximize entertainment value and operational results.

Jakob Rothwangl, Managing Director Novomatic Americas, stated: "This agreement underscores the strategic alignment between Caribbean CAGE and Novomatic Americas in one of the region's most dynamic and promising markets. It is a testament to the strength of our long-standing partnership and to the trust that CAGE places in our products, performance, and vision."

Chairman of CAGE Puerto Rico II, Robert B. Washington, added: "We are proud to deepen our strategic partnership with Novomatic Americas as we continue to expand our footprint in the Caribbean markets. Their technology, product quality, performance and long-term vision are exactly what we need to drive sustainable growth and deliver best-in-class gaming entertainment to our customers and partners throughout Puerto Rico."

The agreement includes mutual exclusivity within the Puerto Rico street market. Furthermore, Novomatic will maintain ongoing service and support for all existing customers who previously purchased machines directly from Novomatic Americas on Puerto Rico. These long-standing customer relationships remain a priority and will be supported with the same dedication and technical expertise that defines Novomatic Americas' commitment to quality and reliability.





Interview zu „Trusted Partner“ mit Christian Heins von Tipico

Im April startete Tipico eine Qualitätsinitiative für Spielehersteller. Ziel dieser „Trusted Partner“-Initiative ist es Spielehersteller zu unterstützen, die sich freiwillig dazu verpflichten niemanden zu beliefern, der in Deutschland illegale Glücksspiel-Webseiten betreibt. Im Interview mit **games & business** stellt Christian Heins (Foto), Director of iGaming bei Tipico, das Projekt vor und spricht über Perspektiven.

Was ist die „Trusted Partner“-Initiative?

Um die Frage zu beantworten, möchte ich etwas ausholen: In Gesprächen mit Kollegen aus der Industrie hörte ich oft dieselben Geschichten – die Steuern sind zu hoch, die Produkt- und Werbebeschränkungen zu weitreichend, und die Vollzugsmaßnahmen gegen den Schwarzmarkt unzureichend. Das alles ist korrekt, aber diese Entscheidungen liegen nicht in meinem Verantwortungsbereich. Also haben wir darüber nachgedacht, was die Industrie tun könnte, um die GGL zu unterstützen und dem gesamten Prozess, einen gesunden Markt zu schaffen, mehr Dynamik zu verleihen. Die „Trusted Partner“-Initiative ist ein Ergebnis dieses Denkprozesses.

Die Ausgangssituation war, dass fast alle virtuellen Automaten Spiele sowohl im lizenzierten als auch im nicht-lizenzierten Markt verfügbar waren. Dabei waren die Versionen für den legalen Markt oft wenig attraktiv und fanden deutlich weniger Kunden. Die Idee des „Trusted Partner Modells“ war es nun, positive Anreize zu schaffen, um unsere Spiele-Lieferanten davon abzuhalten, auch den Schwarzmarkt zu beliefern.



Wie sieht das genau aus?

Wir haben unser Angebot so formuliert: Wenn der Spiele-Anbieter die Belieferung des Schwarzmarktes einstellt, wird er unser „Trusted Partner“. Im Gegenzug bündeln wir unsere gesamte Marketingkraft dafür, diese „Trusted Partner“-Spiele zu bewerben. Nachdem wir der mit Abstand größte legale Anbieter im Bereich der virtuellen Automaten Spiele in Deutschland sind, ist dieses Angebot für die Anbieter sehr attraktiv. Das zeigen auch die Zahlen, die wir nach Programmbeginn sehen können – auch, wenn für uns natürlich Kosten entstehen. Denn es geht nicht spurlos an uns vorbei, wenn wir beliebte Spiele nicht mehr bewerben und dadurch einige Kunden andere Anbieter suchen, die diese Spiele weiterhin offensiv mit Freispielen bewerben.

Welche Wirkung erhoffen Sie sich?

Ich bin überzeugt, dass dieses Programm eine Sogwirkung entfalten wird. Diese Wirkung wird mit jedem neuen Teilnehmer stärker und so wird der Druck auf Schwarzmarkt-Lieferanten erhöht und letztlich auch der Schwarzmarkt selbst unter Druck gesetzt. Ich gehe daher davon aus, dass sich in den kommenden Wochen und Monaten noch weitere Spieleanbieter uns anschließen werden. Tatsächlich befinden wir uns bereits in fortgeschrittenen Gesprächen mit mindestens vier weiteren Anbietern. Man darf nicht vergessen: Während die Steuereinnahmen im legalen Markt in den letzten drei Jahren dramatisch gesunken sind, floriert der Schwarzmarkt. Es geht hier nicht nur um Steuerhinterziehung und Geldwäsche, sondern auch um die Förderung und Durchführung von illegalem Glücksspiel. Es handelt sich dabei nicht um Kavaliersdelikte.

Welche Partner sind schon mit an Bord? War es schwer diese Partner zu überzeugen?

Insgesamt haben bisher 8 von 19 Spiele-Lieferanten unseren Code of Conduct unterschrieben und sich das Trust Seal verdient: Play'n GO, Merkur / EDICT, Novomatic / Greentube, Hölle Games, Apparat Gaming, ZEAL Instant Games, Games Global und Synot. Mit diesen Partnern haben wir relativ schnell eine gemeinsame Linie gefunden. Zudem gibt es regelmäßige gemeinsame Treffen, um diese Initiative weiterzuentwickeln. Es soll sich eine Systemhygiene entwickeln, bei der die Anbieter auch gegenseitig auf die Einhaltung der gemeinsamen Regeln aus dem Code of Conduct achten.

Ich würde die Spieleanbieter in drei verschiedene Kategorien unterteilen: In der ersten Kategorie finden sich diejenigen, die seit Inkrafttreten des Glücksspielstaatsvertrags 2021 bewusst den Schwarzmarkt in Deutschland nicht beliefern. Die zweite Kategorie bilden Anbieter, die die Öffnung des Marktes als unternehmerische Chance gesehen und Studios gegründet haben, um diesen Markt zu bedienen. Aufgrund der schwierigen Marktbedingungen und des schwierigen Genehmigungsprozesses für Spiele sehen sie sich aus existenziellen Gründen oft gezwungen, den Schwarzmarkt zu beliefern – meist über sogenannte Aggregatoren. Und in der dritten Kategorie befinden sich Anbieter, die im Schwarzmarkt groß geworden sind. Diese Kategorie reagiert meist nur auf Druck, und oft erst, wenn hohe Strafen drohen. Je nach Kategorie ist es also einfacher oder schwieriger, einen Spiele-Lieferanten zu überzeugen.

Gibt es Pläne das Konzept auch über die Anbieter und Entwickler von virtuellem Automatenspiel hinaus auszuweiten?

Ja, sie sind der nächste logische Schritt. Denn der Schwarzmarkt ist stark und das liegt an einigen Faktoren: Einen bisher schwachen Strafvollzug in Deutschland, Zahlungsdienstleister, die mit hohen Risikoaufschlägen Profit machen, Medien, die weiterhin illegale Werbung für Schwarzmarkt-Angebote zulassen. Dieses Problem betrifft neben Suchmaschinen auch soziale Netzwerke, Apps und Content-Plattformen. Im nächsten Schritt werden wir uns daher Zahlungsdienstleistern zuwenden und ihnen unseren Code of Conduct sowie das „Trusted Partner“-Siegel anbieten. In weiterer Folge werden wir auch mit Medien- und Werbeplattformen in Kontakt treten.

Wir laden alle ein, unserem Beispiel zu folgen. Als aktives Unternehmen in diesem noch jungen regulierten Markt in Deutschland sehen wir es als unsere Aufgabe, aktiv an der Marktentwicklung mitzuwirken – und genau das tun wir. Wir wünschen uns einen sauberen, nachhaltigen Markt, der den Verbraucherschutz, den Datenschutz sowie den Jugendschutz fördert und den natürlichen Spieltrieb der Bevölkerung in legale Bahnen lenkt. Die wirksamste Möglichkeit, den Schwarzmarkt zu bekämpfen, ist ein für die Konsumenten attraktiver legaler Markt. Vor diesem Hintergrund müssen wir auch die Produkt- und Werbebeschränkungen kritisch hinterfragen. Denn diese stehen aktuell der Kanalisierung entgegen und auch die Besteuerung des Einsatzes stellt eine fiskalische Fehlkonstruktion dar, die letztlich zu Lasten der Spieler geht und im Widerspruch zu den Best Practices der meisten regulierten Glücksspielmärkte weltweit steht.

Bild: Christian Heins, Director of iGaming © Tipico

globalgamblingnews.com, 13.05.2025

NOVOMATIC Americas & CAGE Puerto Rico II enter into exclusive partnership



NOVOMATIC Americas Puerto Rico, a subsidiary of international gaming technology group NOVOMATIC AG, and **CAGE Puerto Rico II** have finalised a long-term, exclusive strategic partnership for the street gaming market in Puerto Rico, building on their successful multi-year collaboration across various Caribbean markets.

NOVOMATIC Americas will distribute thousands of *FUNMASTER 2.27* cabinets to CAGE, reflecting both parties' shared commitment to market development, operational excellence and long-term value creation in Puerto Rico's regulated gaming sector.

The agreement is subject to CAGE receiving the renewal of its gaming license in Puerto Rico.

Each gaming terminal will include access to a curated portfolio of NOVOMATIC content, tailored to meet the preferences of the local player base. This ensures that CAGE and its operating partners benefit from a dynamic and adaptable content offering that is designed to maximize entertainment value and operational results.

Jakob Rothwangl, Managing Director NOVOMATIC Americas, says: “This agreement underscores the strategic alignment between CAGE and NOVOMATIC Americas in one of the region’s most dynamic and promising markets.

“It is a testament to the strength of our long-standing partnership and to the trust that CAGE places in our products, performance and vision.”

Robert B. Washington, Chairman of CAGE Puerto Rico II, adds: “We are proud to deepen our strategic partnership with NOVOMATIC Americas as we continue to expand our footprint in the Caribbean markets.

“Their technology, product quality, performance and long-term vision are exactly what we need to drive sustainable growth and deliver best-in-class gaming entertainment to our customers and partners throughout Puerto Rico.”

NOVOMATIC will maintain ongoing service and support for existing customers who previously purchased machines directly from NOVOMATIC Americas on Puerto Rico. These long-standing customer relationships remain a priority and will be supported with the same dedication and technical expertise that defines NOVOMATIC Americas’ commitment to quality and reliability.

gamblinginsider.com, 13.05.2025

CASINO INDUSTRY PARTNERSHIPS IGAMING

Novomatic Americas and Cage Puerto Rico II confirm partnership

New agreement outlines distribution and licensing plans for street gaming terminals in Puerto Rico.



Key points:

- **Novomatic Americas and CAGE Puerto Rico II have signed an agreement covering gaming terminal distribution in Puerto Rico**
- **The deal builds on an existing partnership and is subject to regulatory licence renewal**

Novomatic Americas Puerto Rico has entered into a long-term partnership with Cage Puerto Rico II Inc. for the regulated street gaming market in Puerto Rico.

The agreement allows Novomatic Americas to supply a significant number of its Funmaster 2.27 cabinets to Cage Puerto Rico II, subject to the renewal of Cage's local gaming licence.

Each terminal will feature a selection of Novomatic's gaming content designed to reflect the preferences of players in the Puerto Rican market. The companies aim to support consistent operational standards and long-term market development through this arrangement.

The agreement includes mutual exclusivity for both companies in the Puerto Rico street gaming sector.

Novomatic Americas will also maintain service and support for its existing customers in Puerto Rico who previously purchased directly from the company.

Jakob Rothwangl, Novomatic Americas Managing Director, stated: "This agreement underscores the strategic alignment between Caribbean Cage and Novomatic Americas in one of the region's most dynamic and promising markets.

Good to know: Novomatic Americas operates as part of the Novomatic AG Group, which has subsidiaries in 50 countries and exports to over 130 markets

"It is a testament to the strength of our long-standing partnership and to the trust that Cage places in our products, performance and vision."

Robert B. Washington, Cage Puerto Rico II Chairman of C, added: "We are proud to deepen our strategic partnership with Novomatic Americas as we continue to expand our footprint in the Caribbean markets.

"Their technology, product quality, performance and long-term vision are exactly what we need to drive sustainable growth and deliver best-in-class gaming entertainment to our customers and partners throughout Puerto Rico."

isa-guide.de, 13.05.2025

NOVOMATIC Americas and CAGE Puerto Rico II enter into exclusive strategic partnership for Puerto Rico street market

Strategic agreement secures exclusive gaming terminal presence for NOVOMATIC in Puerto Rico through cooperation with CAGE Puerto Rico II.

Gumpoldskirchen/San Juan – NOVOMATIC Americas Puerto Rico LLC (“NOVOMATIC Americas”), a subsidiary of the international gaming technology group NOVOMATIC, and CAGE Puerto Rico II Inc (“CAGE”) have recently entered into a long-term, exclusive strategic partnership for the street gaming market in Puerto Rico, building on their successful multi-year collaboration across various Caribbean markets.



Under the terms of a newly concluded Master Sales Agreement, NOVOMATIC Americas will distribute thousands of FUNMASTER 2.27 cabinets to CAGE Puerto Rico. The agreement reflects both parties' shared commitment to market development, operational excellence, and long-term value creation in Puerto Rico's regulated gaming sector and is still subject to CAGE receiving the renewal of its gaming license in Puerto Rico.

Each gaming terminal will include access to a curated portfolio of NOVOMATIC gaming content, which is tailored to meet the preferences of the local player base. This ensures that CAGE and its operating partners benefit from a dynamic and adaptable content offering that is designed to maximize entertainment value and operational results.

Jakob Rothwangl, Managing Director NOVOMATIC Americas, stated: “This agreement underscores the strategic alignment between Caribbean CAGE and NOVOMATIC Americas in one of the region's most dynamic and promising markets. It is a testament to the strength of our long-standing partnership and to the trust that CAGE places in our products, performance, and vision.”

Chairman of CAGE Puerto Rico II, Robert B. Washington, added: "We are proud to deepen our strategic partnership with NOVOMATIC Americas as we continue to expand our footprint in the Caribbean markets. Their technology, product quality, performance and long-term vision are exactly what we need to drive sustainable growth and deliver best-in-class gaming entertainment to our customers and partners throughout Puerto Rico."

The agreement includes mutual exclusivity within the Puerto Rico street market. Furthermore, NOVOMATIC will maintain ongoing service and support for all existing customers who previously purchased machines directly from NOVOMATIC Americas on Puerto Rico. These long-standing customer relationships remain a priority and will be supported with the same dedication and technical expertise that defines NOVOMATIC Americas' commitment to quality and reliability.

Novomatic Americas secures Puerto Rico deal for gaming cabinets

May 13, 2025
by Jonny Whitfield



Novomatic has struck a new deal to supply the Puerto Rico street gaming market with its cabinets.



Novomatic Americas Puerto Rico will distribute its Funmaster 2.27 cabinets to Cage Puerto Rico, with the deal subject to Cage getting its licence renewed.

Cage has worked with Novomatic across its other Caribbean markets for several years.

Chairman of Cage Puerto Rico II, Robert B. Washington, said: "We are proud to deepen our strategic

partnership with Novomatic Americas as we continue to expand our footprint in the Caribbean markets.

"Their technology, product quality, performance and long-term vision are exactly what we need to drive sustainable growth and deliver best-in-class gaming entertainment to our customers and partners throughout Puerto Rico."

The deal includes mutual exclusivity for the street gaming market, and the cabinets supplied will feature a range of gaming options which Novomatic said will be tailored to local player preferences.

Jakob Rothwangl, managing director of Novomatic Americas, said: "This agreement underscores the strategic alignment between Caribbean Cage and Novomatic Americas in one of the region's most dynamic and promising markets.

"It is a testament to the strength of our long-standing partnership and to the trust that Cage places in our products, performance and vision."

Novomatic Americas will maintain service and support for existing customers who purchased its machines in Puerto Rico.



Novomatic Americas and Cage Puerto Rico II Strengthen Partnership for Puerto Rican Street Gaming Market

NOVOMATIC Americas, a prominent subsidiary of the global gaming technology giant **NOVOMATIC**, has entered into a strategic long-term partnership with **CAGE Puerto Rico II Inc.** This deal is set to boost the Puerto Rican street gaming market, further solidifying the two companies' already successful collaboration in other Caribbean regions. Through the newly concluded **Master Sales Agreement**, NOVOMATIC Americas will provide CAGE Puerto Rico with thousands of its **Funmaster 2.27 gaming cabinets**, marking a significant step in expanding their footprint in Puerto Rico.

Adapting to local preferences with tailored gaming content:

This exclusive partnership highlights both parties' shared vision of market growth, operational excellence, and long-term value creation in **Puerto Rico's gaming sector**. The deal, which is contingent on CAGE receiving its **gaming license renewal**, represents a powerful alignment of goals between NOVOMATIC Americas and CAGE as they work toward maintaining high standards of service and product innovation.

Each of the Funmaster 2.27 gaming terminals supplied by **NOVOMATIC Americas** will feature a curated selection of the **company's gaming content**, designed specifically to cater to the tastes of Puerto Rican players. This tailored offering ensures that CAGE and its partners will benefit from an **adaptable and dynamic portfolio of entertainment options** that enhance both customer satisfaction and operational efficiency. The strategic use of localized content aims to ensure maximum player engagement and optimal results for the gaming operators involved.

Jakob Rothwangl, Managing Director of NOVOMATIC Americas, emphasized the importance of this new agreement, stating *in the company's press release*, "This agreement underscores the strategic alignment between Caribbean CAGE and NOVOMATIC Americas in one of the region's most dynamic and promising markets. It is a testament to the strength of our long-standing partnership and to the trust that CAGE places in our products, performance, and vision."

Commitment to long-term growth and service:

In addition to supplying the Funmaster cabinets, the agreement includes **a mutual exclusivity clause**, ensuring that NOVOMATIC and CAGE hold unique positions within the Puerto Rico street gaming market. This exclusivity enhances the strategic value of the partnership and ensures that both companies can focus on the long-term development of the market.

Furthermore, NOVOMATIC Americas has committed to providing continuous service and support for its existing customers in Puerto Rico who have purchased machines directly from the company. This commitment to **long-term customer satisfaction** demonstrates NOVOMATIC's dedication to maintaining strong relationships and ensuring the continued success of its products in the region.

Robert B. Washington, Chairman of CAGE Puerto Rico II, expressed his enthusiasm about the partnership, saying, "We are proud to deepen our strategic partnership with NOVOMATIC Americas as we continue to expand our footprint in the Caribbean markets. Their technology, product quality, performance, and long-term vision are exactly what we need to drive sustainable growth and deliver best-in-class gaming entertainment to our customers and partners throughout Puerto Rico."

CAGE Puerto Rico has already experienced success with NOVOMATIC across various Caribbean markets, and this new partnership represents **the next phase of their ongoing collaboration**. By continuing to leverage NOVOMATIC's cutting-edge technology and commitment to operational excellence, the companies are poised to deliver even greater value to their customers and partners.

soloazar.com, 13.05.2025

NOVOMATIC Americas and CAGE Puerto Rico II enter into exclusive strategic partnership

(Gumpoldskirchen/San Juan).- NOVOMATIC Americas Puerto Rico LLC, a subsidiary of the international gaming technology group NOVOMATIC, and CAGE Puerto Rico II Inc have recently entered into a long-term, exclusive strategic partnership for the street gaming market in Puerto Rico, building on their successful multi-year collaboration across various Caribbean markets.



This Strategic agreement secures exclusive gaming terminal presence for NOVOMATIC in Puerto Rico through cooperation with CAGE Puerto Rico II. Under the terms of a newly concluded Master Sales Agreement, NOVOMATIC Americas will distribute thousands of FUNMASTER 2.27 cabinets to CAGE Puerto Rico. The agreement reflects both parties' shared commitment to market development, operational excellence, and long-term value creation in Puerto Rico's regulated gaming sector and is still subject to CAGE receiving the renewal of its gaming license in Puerto Rico.

Each gaming terminal will include access to a curated portfolio of NOVOMATIC gaming content, which is tailored to meet the preferences of the local player base. This ensures that CAGE and its operating partners benefit from a dynamic and adaptable content offering that is designed to maximize entertainment value and operational results.

Jakob Rothwangl, Managing Director NOVOMATIC Americas, stated: “This agreement underscores the strategic alignment between Caribbean CAGE and NOVOMATIC Americas in one of the region’s most dynamic and promising markets. It is a testament to the strength of our long-standing partnership and to the trust that CAGE places in our products, performance, and vision.”

Chairman of CAGE Puerto Rico II, Robert B. Washington, added: “*We are proud to deepen our strategic partnership with NOVOMATIC Americas as we continue to expand our footprint in the Caribbean markets. Their technology, product quality, performance and long-term vision are exactly what we need to drive sustainable growth and deliver best-in-class gaming entertainment to our customers and partners throughout Puerto Rico.*”

The agreement includes mutual exclusivity within the Puerto Rico street market. Furthermore, NOVOMATIC will maintain ongoing service and support for all existing customers who previously purchased machines directly from NOVOMATIC Americas on Puerto Rico. These long-standing customer relationships remain a priority and will be supported with the same dedication and technical expertise that defines NOVOMATIC Americas’ commitment to quality and reliability.

agbrief.com, 13.05.2025

Ainsworth expecting flat results in 1H25, despite improvements in Australia



Australian gaming machine manufacturer Ainsworth Game Technology (AGT) is expecting to see relatively flat profit before tax for the first half of 2025, amounting to approximately AU\$14 million (\$8.92 million).

According to a Monday trading update, the figure compares to AU\$14.3 million (\$9.11 million) in the same period of 2024.

Total revenue for the six-month period is expected to rise by about 6 percent sequentially, up from AU\$142.7 million (\$90.91 million) in 2H24, boosted by 'improved revenue contributions within Australia following the release of the Raptor cabinet in February 2025'.

Revenue out of North America is expected to be 'broadly consistent' with the previous reporting period, however its Latam/Europe segment is expected to see a 14 percent decrease in revenue due to import restrictions in Mexico. This comes 'despite increased contributions from recurring revenue from units under gaming operation in this region'.

The group also notes that it will slightly increase its investment in research and development in 1H25 to 17 percent, up from 16.6 percent in 2H24.

Speaking of the results, AGI Chair Danny Gladstone noted that “The expected result outlined above is in line with our expectations and reflects previously initiated strategies undertaken”. However, revenue growth has been “offset against ongoing challenging conditions in our international markets, and an increased cost base and continued investment to support our revenue growth”.

Late in April, the group had announced that gaming technology supplier **NOVOMATIC had proposed to acquire all remaining shares in AGI** that it did not yet own for some AU\$336 million (\$216 million).

Speaking of the deal, Gladstone furthered that the Independent Board Committee established to assess the proposal “recommends that shareholders vote in favor of the Scheme, in the absence of a superior proposal”.

The deal is still subject to shareholder approval, scheduled for August.

ggrasia.com, 12.05.2025

Ainsworth expects 1H profit to be flat, flags revenue increase



Slot machine maker Ainsworth Game Technology Ltd expects its first-half profit before tax to be flat compared to a year earlier, despite an increase in revenue.

The Australia-listed firm said it anticipated profit before tax for the six months to June 30 – excluding currency exchange impacts and one-off items – to be around AUD14.0 million. That would be in comparison to the AUD14.3-million profit achieved in the previous corresponding period.

Revenue for the January to June 2025 period is expected to “reflect improvement of approximately 6.0 percent when compared to the AUD142.7 million in the prior six months ended 31 December 2024,” stated the firm.

The company said the estimate was “based on preliminary management forecasts, subject to period end closure and audit procedures”.

The expected growth in revenue was “primarily attributable to improved revenue contributions within Australia, following the release of the ‘Raptor’ cabinet in February 2025,” said the gaming supplier in a Monday filing.

"Revenue in the key market of North America is expected to be broadly consistent with second-half 2024, with revenue expected to be similar on a constant currency basis," noted the company.

"The challenging conditions due to import restrictions in Mexico have remained within the Latin America/Europe region in the current period, with revenue expected to be lower by approximately 14 percent when compared to second-half 2024, despite increased contributions from recurring revenue from units under gaming operation in this region," it added.

Troy Primmer, Ainsworth's president for Asia Pacific, said in recent comments to GGRAsia that the slot machine maker is **focused on expanding** its footprint in Asia Pacific, aiming to deploy the Raptor cabinet across the region.

"We launched that [the Raptor cabinet] in Australia in February, and it's been a resounding success. It's currently being approved in the Philippines and it's going through the approval stages in other markets in the region," he added. Mr Primmer was speaking during the Global Gaming Expo (G2E) Asia 2025, a major casino industry trade show and conference that took place in Macau last week.

In Monday's filing, Ainsworth said underlying earnings before interest, taxation, depreciation, and amortisation (EBITDA) – excluding currency impacts – for the first six months of 2025 "is expected to be similar to the AUD26.8 million" reported in the prior-year period.

The announcement cited Ainsworth's chairman, Danny Gladstone, as saying that the expected results were "in line" with the firm's expectations and reflected the "initial growth of Australian revenues following the launch of the Raptor cabinet, offset against ongoing challenging conditions" in international markets, as well as "an increased cost base and continued investment to support" the group's revenue growth.

In late April it was disclosed that Austrian gaming equipment supplier Novomatic AG had **proposed to acquire** the remainder of the share capital it does not yet control in Ainsworth. Novomatic currently has an interest in 52.9 percent in Ainsworth's shares on issue.

The deal – by way of a scheme of arrangement – will see Ainsworth shareholders receive cash consideration of AUD1.00 per Ainsworth share once the scheme is implemented.

Mr Gladstone reaffirmed in Monday's update that an independent board committee established by Ainsworth to review Novomatic's proposal "recommends that [Ainsworth] shareholders vote in favour of the scheme, in the absence of a superior proposal".

gamblinginsider.com, 12.05.2025

LAND-BASED CASINO FINANCIAL

Ainsworth forecasts \$14m H1 profit ahead of Novomatic shareholder vote

Australian revenue growth from new cabinet offsets softer performance in LatAm and Europe.



Key points:

- Ainsworth expects \$14m profit before tax for H1 2025, in line with prior-year figures
- Revenue forecast to rise 6% compared to H2 2024, driven by Australian market gains
- Independent Board committee continues to recommend Novomatic acquisition proposal

Ainsworth Game Technology has issued a trading update ahead of its financial results for the six months ending 30 June 2025, forecasting a profit before tax of approximately \$14m – largely consistent with the \$14.3m reported in the same period last year.

The supplier expects a 6% increase in total revenue relative to the six months ending 31 December 2024, supported by growth in Australia following the February release of the Raptor cabinet.

Segment margins in Australia also improved, helping offset a decline in the LatAm/Europe division, where revenues fell approximately 14% due to continued import restrictions in Mexico.

North American revenues are expected to remain flat on a constant currency basis, with segment margin performance broadly unchanged from H2 2024.

Underlying EBITDA (excluding currency impacts) is forecast to remain similar to the \$26.8m reported in the prior corresponding period. Research and development investment accounted for around 17% of total revenue, slightly up from 16.6% in the previous half.

Chairman Danny Gladstone said: "The expected result outlined above is in line with our expectations... offset against ongoing challenging conditions in our international markets and an increased cost base and continued investment to support our revenue growth."

Good to know: The announcement comes as shareholders prepare to vote on Novomatic AG's proposed acquisition of Ainsworth

Novomatic AG currently owns 52.9% of Ainsworth's shares. The Independent Board Committee has reiterated its recommendation in favour of the scheme in the absence of a superior proposal and subject to independent expert confirmation.

Novomatic's agreement to acquire the remaining Ainsworth shares, announced in April, is expected to close by the end of Q2 2025. The deal values Ainsworth stock at \$1.00 per share.

Novomatic has been expanding its international footprint, securing a UAE licence and a 10-year extension of its Dutch gaming vendor licence. The group has also cited Ainsworth's US and Asia-Pacific presence as strategic assets in its growth plans.

g3newswire.com, 12.05.2025

Ainsworth highlights growth in Australia following release of its Raptor cabinet

By Phil - 12 May 2025

Ainsworth Gaming has said it expects to report a profit before tax of \$14m for the six months ending 30 June 2025 (H1CY25), similar to the \$14.3m reported in the previous corresponding period (PCP).

This result is based on current management forecasts and is subject to period end closure and audit review procedures. As previously foreshadowed, total revenue in H1CY25 is expected to reflect improvement of approximately six per cent when compared to the \$142.7m in the prior six months ended 31 December 2024 (H2CY24). The growth experienced is primarily attributable to improved revenue contributions within Australia following the release of the Raptor™ cabinet in February 2025. Revenue in the key market of North America is expected to be broadly consistent with H2CY24 with revenue expected to be similar on a constant currency basis.

The challenging conditions due to import restrictions in Mexico have remained within the Latam/Europe region in the current period with revenue expected to be lower by approximately 14 per cent when compared to H2CY24, despite increased contributions from recurring revenue from units under gaming operation in this region.

Segment margins are expected to be overall consistent with the prior period (H2CY24) with improved operating leverage within Australia on increased revenue contributions assisting to offset lower segment margin in Latam/Europe. The North American segment margin is expected to be maintained and similar to the prior half (H2CY24).

Investment in research and development has been maintained and is expected to represent approximately 17 per cent of total revenue (H2CY24:16.6 per cent). Underlying EBITDA (excluding currency impacts) for H1CY25 is expected to be similar to the \$26.8m reported for the PCP.

AGI Chair, Mr Danny Gladstone, commented: "The expected result outlined above is in line with our expectations and reflects previously initiated strategies undertaken, including the initial growth of Australian revenues following the launch of the Raptor™ cabinet, offset against ongoing challenging conditions in our international markets, and an increased cost base and continued investment to support our revenue growth."

Mr Gladstone, added: "Consistent with AGI's market announcement on 28 April 2025, the Independent Board committee (which was established to assess the Scheme Proposal by AGI's majority shareholder Novomatic AG, to acquire all the shares in AGI that it does not currently own), recommends that shareholders vote in favour of the Scheme, in the absence of a superior proposal and the independent expert concluding that it is in the best interests of AGI shareholders."



AdmiralBet takes 3 Oaks slots in Italian igaming market

May 12, 2025
by Jonny Whitfield



Online slot supplier 3 Oaks Gaming has bolstered its reach in Italy by integrating its content with AdmiralBet.



The operator has added games such as 3 Hot Chillies and Coin Volcano to its platform.

Yuriy Muratov, chief commercial officer at 3 Oaks Gaming, said the deal will "open the door for even more players to enjoy the in-demand 3 Oaks Gaming experience."

"We're building strong momentum across regulated markets worldwide with several high-profile launches

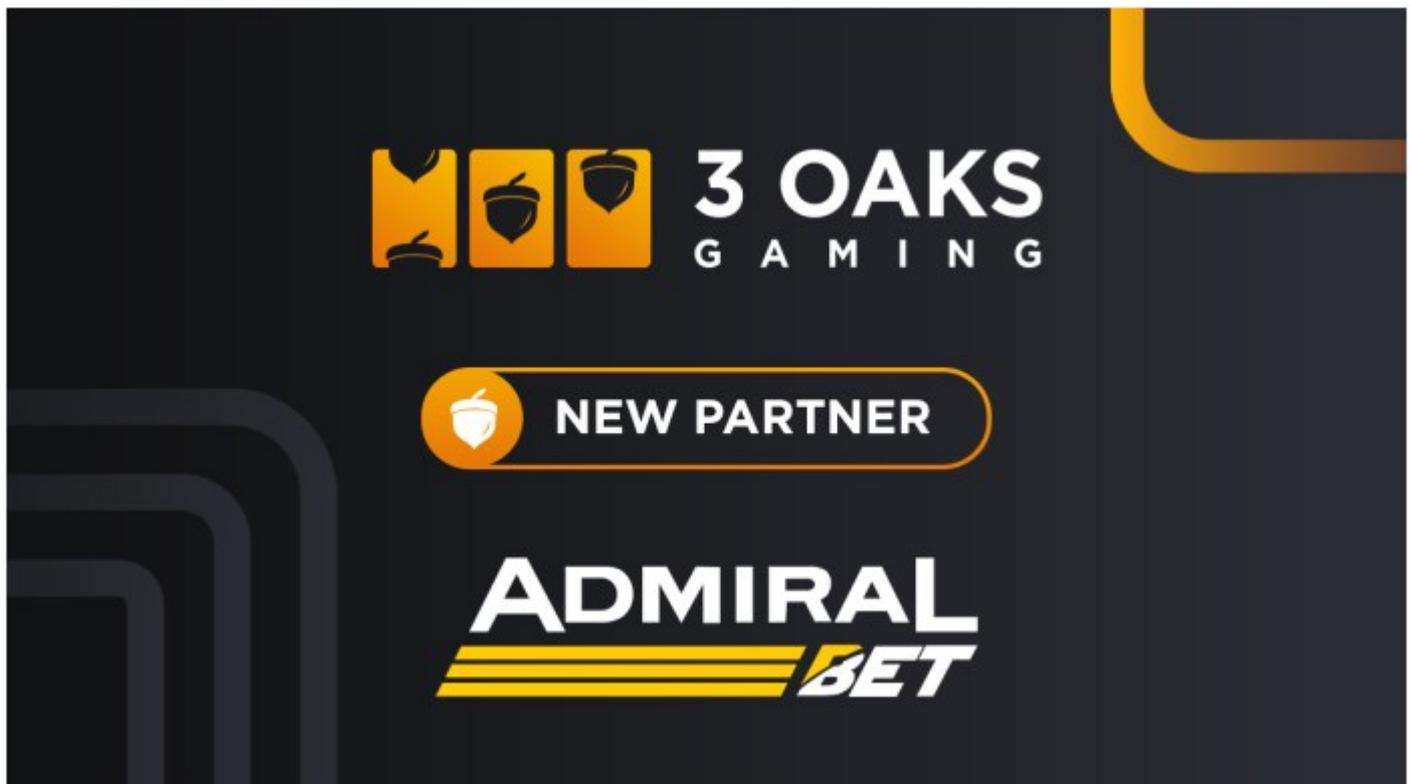
planned for 2025. Demand for our content is very high at present and it's an exciting period for 3 Oaks as we scale the business to new heights," he added.

Paolo Marchi, managing director at Admiral Sport, which operates AdmiralBet as part of its role within Novomatic's Greentube Group, said: "We've been particularly impressed with how 3 Oaks has introduced innovative twists to the iconic Hold and Win mechanic, which is already very popular with players.

"This agreement will provide them with exciting new ways to experience this legendary casino format within the digital environment."

agbrief.com, 12.05.2025

3 Oaks Gaming launches with AdmiralBet to expand Italian presence



3 Oaks Gaming, an established distributor of iGaming content, has strengthened its position within the regulated Italian market after going live with AdmiralBet, one of the country's leading casino operators.

AdmiralBet, the online brand of Admiral Sport Srl, has been a prominent operator in Italy since 2012 and is part of the **Greentube Group**, the online subsidiary of the globally renowned **Novomatic Group**.

As part of a new content distribution agreement, 3 Oaks has delivered a wide range of its best-performing slots to the Italian operator, including popular releases 3 Hot Chillies, Lucky Penny, More Magic Apples, Coin Volcano, and Sun of Egypt.

Italy remains a key market for **3 Oaks Gaming's ambitious expansion plans** and this latest launch with a high-profile casino brand is set to further enhance the distributor's presence within the market.

The company's vast portfolio of titles influenced by the Hold and Win mechanic have been proven to resonate with local players, with a strong player base appreciating gameplay inspired by the land-based experience and enhanced with modern features.

Yuriy Muratov, Chief Commercial Officer at 3 Oaks Gaming, said: "Launching with AdmiralBet is a major development within our Italian expansion strategy. Distributing our titles to such an iconic brand within the market will open the door for even more players to enjoy the in-demand 3 Oaks Gaming experience. We're building strong momentum across regulated markets worldwide with several high-profile launches planned for 2025. Demand for our content is very high at present and it's an exciting period for 3 Oaks as we scale the business to new heights."

Paolo Marchi, Managing Director at Admiral Sport, added: "It's fantastic to bring 3 Oaks Gaming's content to our online casino in a move that will further elevate our games offering. We've been particularly impressed with how 3 Oaks has introduced innovative twists to the iconic Hold and Win mechanic, which is already very popular with players. This agreement will provide them with exciting new ways to experience this legendary casino format within the digital environment."

AdmiralBet erweitert italienischen Rollout um drei Oaks Gaming-Titel



AdmiralBet hat sein iGaming-Angebot in Italien durch eine neue Partnerschaft mit dem Content-Distributor 3 Oaks Gaming erweitert. Die Zusammenarbeit ermöglicht es dem Betreiber, eine Auswahl der Slot-Titel von 3 Oaks Gaming in sein Angebot zu integrieren und so die Präsenz des Anbieters auf dem regulierten italienischen Markt weiter zu festigen.

AdmiralBet, der digitale Zweig von Admiral Sport Srl und Teil der Greentube Group unter Novomatic, bietet nun einige der bekanntesten Titel von 3 Oaks Gaming an. Dazu gehören unter anderem 3 Hot Chillies, Lucky Penny, More Magic Apples, Coin Volcano und Sun of Egypt.

Die Vereinbarung steht im Einklang mit der Strategie von 3 Oaks Gaming, seine Präsenz in regulierten europäischen Märkten zu erweitern. Italien gilt dabei als Schlüsselmarkt für das Wachstum des Unternehmens. Das Portfolio des Anbieters, insbesondere seine Hold-and-Win-Slots, ist in Italien stark vertreten und richtet sich an Spieler, die mit landbasierten Spielen vertraut sind, bietet aber gleichzeitig moderne digitale Erweiterungen.

Diese jüngste Einführung soll AdmiralBet dabei unterstützen, sein Angebot an Casino-Inhalten zu erweitern und gleichzeitig die Verbreitung von 3 Oaks Gaming in einem stark frequentierten europäischen iGaming-Gebiet zu stärken.

Yuriy Muratov, Chief Commercial Officer bei 3 Oaks Gaming, sagte: „Der Start mit AdmiralBet ist ein wichtiger Schritt im Rahmen unserer Expansionsstrategie in Italien. Die Verbreitung unserer Titel an eine so ikonische Marke im Markt öffnet noch mehr Spielern die Tür zum begehrten 3 Oaks Gaming-Erlebnis.“

„Wir entwickeln uns auf den regulierten Märkten weltweit stark weiter und planen für 2025 mehrere hochkarätige Produkteinführungen. Die Nachfrage nach unseren Inhalten ist derzeit sehr hoch und es ist eine spannende Zeit für 3 Oaks, da wir das Geschäft auf ein neues Niveau heben.“

Paolo Marchi, Geschäftsführer von Admiral Sport, fügte hinzu: „Es ist fantastisch, die Inhalte von 3 Oaks Gaming in unser Online-Casino zu bringen und damit unser Spieleangebot weiter zu verbessern.“

„Wir waren besonders beeindruckt, wie 3 Oaks die kultige Hold-and-Win-Mechanik, die bei den Spielern bereits sehr beliebt ist, mit innovativen Neuerungen versehen hat. Diese Vereinbarung bietet ihnen spannende neue Möglichkeiten, dieses legendäre Casino-Format digital zu erleben.“