

Pressespiegel 2025

Berichterstattung
NOVOMATIC

Erstellt von **Group Marketing & Communications**

Datum **18.08.2025 / KW 33**

Casino International, Ausgabe August 2025

V.I.P. X Galaxy Novoline machines shine at Coral Island Blackpool

Coral Island Blackpool, one of the UK's most prestigious AGC locations, has recently boosted its gaming offering with the installation of three V.I.P. X Galaxy Novoline cabinets, as well as two End of Bank signs. These new additions are already making a



significant impact, both in terms of player engagement and overall performance.

Sean Morris, Coral Island's senior operations manager, expressed his satisfaction: "The aesthetics of the V.I.P.X Galaxy machines are outstanding, and the income uplift they've delivered has been a real boost to our gaming area, player interest has been massive."

The rollout has been met with enthusiasm from Novomatic Gaming UK as well.

Kevin Temple, director of sales at NGUK, commented: "We're delighted to have such a strong presence in an iconic venue like Coral Island. The performance of both the V.I.P. X Galaxy and Black Edition II range of cabinets has been fantastic. It's always a pleasure working with Sean and the team, and we truly value our long-standing partnership."

Novovision now at Solverde Group's Casino Chaves

The Portuguese tourism and leisure group, Grupo Solverde, has opted for Novomatic's casino management system for its Hotel Casino Chaves. The Novovision CMS was rolled out on site with an extensive set of functionalities and successfully went live towards the end of June.

Solverde's Hotel Casino Chaves complements its comprehensive leisure offer with premium gaming entertainment across two floors. Ten live tables for American roulette, black jack, baccarat, Texas hold'em poker and the Portuguese dice game Banca Francesa, as well as 260 EGMs of renowned international brands.

This is where the latest Novovision installation introduced its system functionalities for a modern casino management and administration, as well as engaging loyalty dynamics. The Novovision system roll-out ensures maximum efficiency and premium customer convenience across the entire gaming floor.



NOVOVISION™ – The visionary solution

Built on the latest cutting-edge technologies, with a broad-based approach and a constantly increasing diversification of the system functionalities, NOVOVISION™ provides a flexible solution that is designed to fit any operator requirement for the modern casino and beyond. Its system architecture is designed to handle high-volume transactions, ensuring maximum security, data integrity and regulatory compliance. The modular design of the system allows for absolute flexibility and easy customization: Operators can opt for individual modules and gradually expand their solution according to operational or legal requirements. The high system scalability qualifies it to perfectly suit any size of business and any cash system requirement (TITO, Cashless or biometrically supported). Worldwide, some 30,000 gaming machines, 3,000 betting terminals and 1,300 cash terminals are operated via NOVOVISION™, and at the European Casino Awards 2023, it was recognized as the "Best CMS/Software Product".

The NOVOVISION™ core modules focus on improved operational efficiency and security, monitoring gaming activity and transactions in real-time and granting operators not only full administrative and operational control of their business but also enabling them to immediately identify and respond to any potential security threat.

NOVOVISION™ access focuses on secure and compliant customer registration and access processes. A highlight of the system is the patented, state-of-the-art biometric solution that employs fingerprint or face recognition to ensure the distinct identification of registered guests along their customer journey, from the entrance, across the slot floor and even at the live tables. The new NOVOVISION™ Self-Registration Terminal (SRT) turns customer registration into an intuitive, fast and secure self-service.



NOVOVISION™
The visionary solution

State-of-the-art and secure cash management and payment solutions that cater to all modern POS requirements are offered in the NOVOVISION™ pay portfolio of cash terminals and periphery, while the NOVOVISION™ wallet is a single wallet solution that substitutes TITO tickets and printers by enabling the virtual transfer of cash and promo credits among gaming and betting terminals, cash terminals, vending machines, f&b, hotels and even online.

The system's many extended functionalities for sophisticated tier-based loyalty dynamics comprised in NOVOVISION™ promo can have a significant impact on customer retention and revenue growth, with in-depth analysis of player preferences enabling conclusions for specific promotional strategies. The NOVOVISION™ smart Player App is a highly customized player engagement platform in a smart mobile app. Aggregating data from the CMS, it presents casino customers a seamless casino experience with all the information they seek, e.g., jackpot meters, casino news and events, the player's wallet including their recent transactions and much more. The NOVOVISION™ smart Staff App on the other side provides a series of smart features comprising floor events and alerts monitoring for casino staff.

A game-changing variety of tools for live table games support are covered by NOVOVISION™ tables, such as live table accounting, biometric player recognition and live table loyalty. NOVOVISION™ tournament is a comprehensive

live table tournament management tool with detailed settings for the game types, chips, rounds, buy-ins and a dynamic prize calculation as well as sophisticated table and player management, thus significantly reducing the administrative effort and making the organisation of live table tournaments easy like never before.

NOVOVISION™ av adds the sophisticated AbsoluteVision (AV) digital media content management system as a flexible, complete hardware and software solution to the suite.





Greentube glows for growth

Gaming International Online's Matt Broughton speaks to Greentube's Chief Product Officer & Chief Revenue Officer, Michael Bauer, about the company's recent launches in Pennsylvania and Delaware.

Q: Greentube has recently gone live in both Pennsylvania and Delaware. Can you tell us a bit about those launches and what it means for Greentube?

A: Yes. In general, the US is a very important growth market for us. So obviously we are really happy that we finally managed to go live in Pennsylvania and Delaware. Those two markets are quite different for us, because we've worked really hard and for a very long time on Pennsylvania. The process took over two years in order to get live there. It had to do with some technical decisions that we had to revise during the whole process, and then regulatory amendments that we had to make in order to really fulfil all of the technical requirements that the regulator has there.

On the positive side, this allowed us to prepare all of the integrations that we had in Michigan and New Jersey already. So, we will be able to launch now, operator by operator pretty fast. So that is the positive. Delaware was, on the contrary, pretty easy for us. We worked there very closely with Rush Street, with the sole operator operating the Delaware lottery. Also from the regulator side it was quite straightforward. We had some initial discussions with them, clarified all of the outstanding points and we could go live very fast.

So whereas Pennsylvania was a very long process, Delaware was a pretty short one for the complexity of the US market really.

Q: Are there any key differences in the way that those two different states will run for Greentube?

A: Yes, one is clearly that Delaware is just one operator and we can actually run it from the New Jersey data centre. So there's a very close cooperation between the regulators there and New Jersey and Delaware. That means, from a product perspective, that we can bring games onto the market much faster. And so I anticipate that we will have the full portfolio of games that we have in New Jersey very fast also in Delaware.

Pennsylvania is a very big market and all of the established big operators are there. There are certain product restrictions that we have there or amendments that we need to

make to our games, so it will be a bit slower, but not much more than what we have seen in New Jersey and in Michigan from a roll-out perspective.

We will try to bring in as many games as possible and then work with the individual operators on exclusivity promotions.

This is the usual routine when it comes to operation as we have really good relationships with the operators there, already established from the other markets. So I expect that this will work out pretty fine as well for us.

And with that market, I hope that our market share in general in the US will increase.

Q: You mentioned about the time it's taken to secure these deals. Where do you have your sights set on next?

A: In the US there's not much else we can do at the moment. There is just West Virginia that would be remaining, but we are still unsure if there is really a return on investment for West Virginia. But then we are obviously like everybody else in the industry, waiting for the next state.

There's talks about Ohio, Florida, and New York. So let's see what comes up next. No matter which state it is, we will for sure tackle it. Apart from that in America or on the American continents, we are waiting now for Alberta in Canada.

There's talk about regulation, so we are waiting for that and we will, as soon as it is possible, go there and then continue our roll-out in Ontario.

When it comes to South America, of course the big market that everybody talks about is Brazil and we of course are also there. Here we are well established already on the international front with Bet365, Super Bet and a few others. What we still need to do is work with the more of the local operators.

So we are working heavily to get those contracts signed to get them on-boarded and hopefully then also come in with a good game portfolio.

Q: What can we expect to see from Greentube for the rest of 2025?

A: From a new market perspective, not much. I think because we have recently gone live in a few markets this year already, such as South Africa, Brazil, and now Pennsylvania and Delaware.

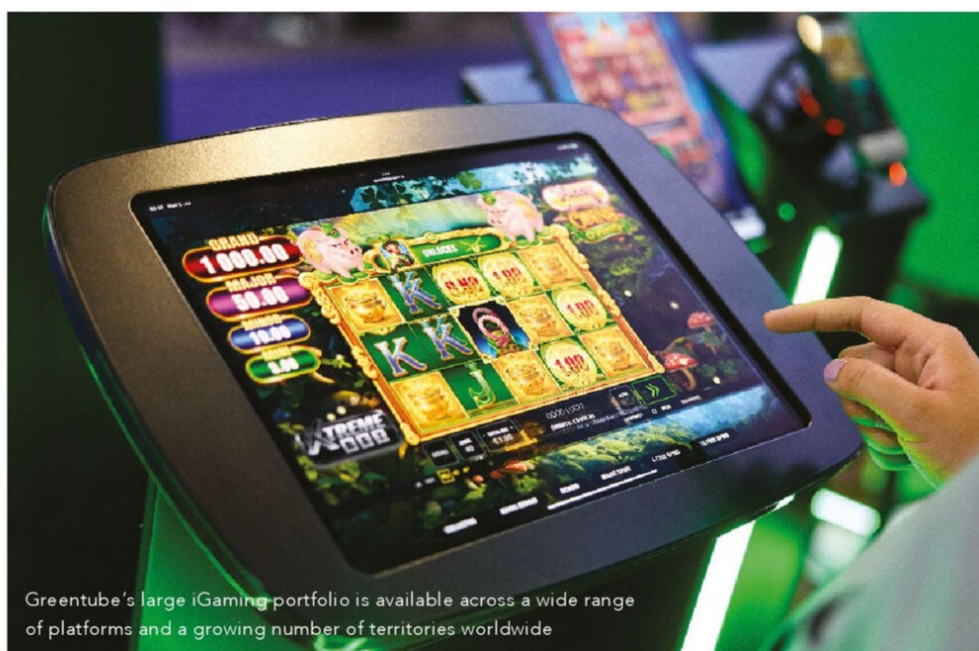
So I think what we need to do now is to really, after going live, establish a strong foothold in all of these markets, which means bringing in the products, building up additional marketing channels as well, working with streamers and influencers where possible.

And make sure, especially in the big markets, where we don't have any land-based



Greentube has a strong presence at iGaming trade fairs around the world, including ICE Barcelona

greentube



Greentube's large iGaming portfolio is available across a wide range of platforms and a growing number of territories worldwide

support, let's say, from the NOVOMATIC side, like in Brazil because they've never been there or also in the US where it's very limited, especially in those markets we need to educate the players about our games and we

will do that via all kind of channels.

So more the B2C approach, and we have a few of these initiatives in preparation and started already, and we will for sure increase our efforts there.

MEDIADAY, SONDERBEILAGE, HIGHLIGHTSPIELE: ADMIRAL FRAUEN BUNDESLIGA RÜCKT WEITER INS RAMPENLICHT [PARTNER-NEWS]



(c) ÖFB | Jasmin Walter

Über 1.000 Augenpaare waren am vergangenen Freitagabend in der NV Arena in St. Pölten auf die Teams des SKN St. Pölten und des First Vienna FC gerichtet – und zwar nicht nur auf die Männer-Teams. Nach dem Schlager der ADMIRAL 2. Liga fand zur Prime Time um 20:30 Uhr gleich auch das Eröffnungsspiel der ADMIRAL Frauen Bundesliga statt. Dem spektakulären Feuerwerk der Eröffnungsshow ließen zwei der besten Frauen-Teams des Landes auch auf dem Rasen reichlich Highlights folgen. Highlights sind auch das Stichwort für die angelaufene 44. Frauen-Bundesliga-Saison: Ligasponsor ADMIRAL, Medienpartner wie der Kurier und der ORF, sowie der ÖFB als Bewerbsführer setzen einmal mehr neue Maßstäbe.

Die Vorbereitungen auf die – von den meisten Expert:innen als spannendste Saison der vergangenen Jahre titulierte – neue Bundesliga-Saison begann wie immer im Hochsommer. Ende Juli fand in den Studios der Interspot Film in Wien-Liesing der bereits siebente alljährliche Mediaday statt.

hertha, ADMIRAL und ÖFB rück(t)en Bundesliga-Stars ins Rampenlicht

Auch in seinem dritten Jahr als Bewerbungssponsor wirkten ADMIRAL Sportwetten und dessen Social-Media-Agentur ML Marketing bei der Content-Erstellung mit. Gemeinsam mit dem ÖFB und den Spielerinnen erfassten die Kameras reichlich Fotos, Videos und Reels für die Vermarktung und ganzjährige Sichtbarkeit der Liga auf den Social-Media-Plattformen und auch darüber hinaus.

Insgesamt zehn Akteurinnen, je eine von jedem Team der ADMIRAL Frauen Bundesliga, waren mit dabei. Einmal mehr war hertha produziert – die Wiener Motion-Content-Agentur ist bereits seit 2020 Partner des ÖFB – für die Produktion der neuen Werbe-Trailer zuständig. Das Ergebnis wurde im Rahmen der Auftakt-Pressekonferenz am 12. August in der ADMIRAL Arena Prater der Öffentlichkeit präsentiert. Die neuen **Teaser** und Signations prägen in den kommenden neun Monaten den Außenauftritt der Liga.

Content-Offensive und Kurier-Beilage bringen „Sichtbarkeits-Boost“

Nicht nur beim Mediaday sondern in der gesamten bevorstehenden Saison setzt(t)en ADMIRAL und der ÖFB ihre gemeinsame Content Offensive fort. Gemeinsam liefern der Premiumpartner und der Bewerbsführer den Fans laufend Storys rund um die Klubs und Stars der Bundesliga. Ein Team bestehend aus Moderatorin July Haunschmid, ADMIRAL Sport-Sponsoring-Manager Tobias Weber und einer Kameraperson produzieren die aktuellen Inhalte für die Social-Media-Kanäle aber auch für die Medien.

Apropos Medien: Anlässlich des Saisonauftakts Mariä Himmelfahrt sorgte der Kurier für den „Sonderbeilagen-Hattrick“. Bereits im dritten Jahr in Folge produzierte die drittgrößte Tageszeitung Österreichs insgesamt sechs Beilagen-Seiten, mit exklusiven Storys aller zehn Klubs und einigen Interviews. Unter anderem erklärt ÖFB-Ligamanagerin Nina Potz den neu eingeführten Lizenzierungsprozess. Zudem nennt ADMIRAL-Geschäftsführer Jürgen Irsigler noch ungenützte Potenziale im heimischen Frauenfußball(-Sponsoring).

Die redaktionelle Leitung über die Sonderbeilage hatte erneut Karoline Krause-Sandner. Dem Team gehörten Alexander Strecha und Peter Gutmayer an. „Frauenfußball ist aus der Gesellschaft und der Sportberichterstattung nicht wegzudenken. Zuletzt bei der EM in der Schweiz hat man gesehen, wie viele Menschen durch die Fußballerinnen begeistert werden. Traditionell widmet der KURIER dem Auftakt der Frauen-Bundesliga eine Beilage, um die wichtigsten Infos zum Start auf einen Blick zu haben“, so die Kurier-Sportchefin. Seitens des Anzeigenbereichs verantwortete das Projekt, wie schon in den Vorjahren Uschi Schneeberger.

ADMIRAL forciert Highlightspiele: Auftakt-Doppel setzte neue Maßstäbe

Im Kurier-Interview ließ Jürgen Irsigler durchblicken, dass ADMIRAL auch im dritten Jahr als Bewerbungssponsor der höchsten heimischen Spielklasse ein Treiber der Weiterentwicklung und der Professionalisierung bleiben wird.

Nachdem der Sportwetten-Primus Initiativen, wie die Content-Offensive oder die jährlichen Expert:innen-Workshops mit allen Vereinen etablierte und auch Vorstöße, wie die Entwicklung des neuen Liga-Formates inklusive Meister- und Qualifikationsgruppe unterstützte, steht seit einiger Zeit die Umsetzung von „Doppelspieltagen“ im Fokus.

Durch unmittelbar aufeinanderfolgende Partien der ADMIRAL Bundesliga und der ADMIRAL Frauen Bundesliga im selben Stadion soll die Sichtbarkeit der Frauen-Teams in neuen Zielgruppen weiter gesteigert werden. Die ersten drei Events dieser Art gingen 2024/25 bereits erfolgreich über die Bühne. „In der vergangenen Saison haben wir schon unseren Beitrag geleistet und uns bemüht, dass es zu Doppelveranstaltungen kommt“, unterstreicht Irsigler das ADMIRAL-Engagement. „Jetzt arbeitet man auch daran, dass die Frauen zuerst spielen dürfen, damit man noch mehr Bühne und Sichtbarkeit hätte. Im Moment ist das noch schwierig“, verweist der CEO auf das Bundesliga-Regulativ.

Das aktuellste Beispiel für einen erfolgreichen Doppelspieltag lieferte am vergangenen Freitag der SKN St. Pölten. Jeweils über 1.000 Zuschauer:innen fanden sich für die beiden Begegnungen der Wölf:innen gegen den First Vienna FC 1894 ein. Neben zwei Siegen – die Männer jubelten last-minute über ein 2:1, die Frauen feierten beim 3:0 einen Einstand nach Maß – wurde den Fans im und rund ums Stadion einiges geboten. Der Spieltag wurde dank vieler Aktivierungsmaßnahmen zum Event. Auch die Wirtschaft nahm das Angebot dankend an, füllten die großzügigen VIP-Räumlichkeiten und sah unter anderem die erstmals inszenierte Eröffnungsshow samt Feuerwerk zum Auftakt in die neue Saison.



(c) Gepa Pictures / ÖFB

Nach dem Erfolg in Niederösterreich kam die Vienna auf den Geschmack und taktete für die dritte Runde selbst ein „Doppel“ auf der Hohen Warte ein. Gegner der Frauen, die nach dem Herren-Spiel Vienna gegen Lustenau den Rasen betreten, sind die letztjährigen Meistergruppen-Konkurrentinnen vom SK Sturm. Die Begegnung wäre dann wohl auch für ORF Sport+ ein guter „Pick“. Als TV-Partner überträgt der ORF auch in dieser Saison wieder ein Top-Spiel pro Runde.

Profil, 16.08.2025

profil befragte **PERSÖNLICHKEITEN**
AUS DER WIRTSCHAFT, was für sie in diesem Jahrtausend persönlich bereichernd war, was ihnen große und kleine Freuden bereitet, woraus sie Kraft schöpfen. Was für sie die Good News sind, die Grund zum Optimismus geben.

Was das Leben besser macht



„Unser Haus am Land hat mein Leben bereichert. Es ist mein Kraftort und auch Treffpunkt für die Familie – mittlerweile kommen dort vier Generationen zusammen.“

Hartwig Löger,
Vorstandsvorsitzender
der Vienna Insurance



„Im Jahr 2000 waren die Mauern gefallen, doch die Narben der Teilung noch frisch. Polen, Tschechien, Estland – sie alle standen am Beginn einer unsicheren, aber hoffnungsvollen Ära. Heute leben wir in einem Europa, das so eng verbunden ist wie nie zuvor – und in dem Wohlstand für Millionen Wirklichkeit geworden ist.“

Peter Bosek,
Vorstandsvorsitzender Erste Group



„Die zahlreichen digitalen Innovationen – bis hin zur Echtzeitüberweisung – haben den Zahlungsverkehr stark beschleunigt und viele Vorgänge deutlich vereinfacht. Auf diese Fortschritte möchte ich nicht mehr verzichten.“

Anne Aubrunner,
Managing Director,
FMTG Invest

„Smartphones haben für mich definitiv das Jahrtausend und unseren Alltag positiv geprägt. Bei verantwortungsvollem Umgang bieten sie einen unmittelbaren Zugang zu Informationen, Kommunikation und ständig neuen digitalen Tools, die es uns ermöglichen, sowohl im privaten als auch im beruflichen Kontext flexibler und effizienter zu sein.“

Michael Höllerer,
Generaldirektor Raiffeisen NÖ-Wien



„Forschung, Technologieentwicklung und Innovation haben uns unglaubliche Fortschritte und Erleichterungen gebracht. Und ich durfte seit der Gründung des AIT diese Erfolgsgeschichten mitbegleiten!“

Brigitte Bach,
AIT Managing
Direktor & Vorstandsvorsitzende



„Was früher Entfernung war, ist heute Verbindung. Technologie hat nicht nur beschleunigt, sondern auch Brücken gebaut – zwischen Menschen, Märkten und Ideen.“

Stefan Krenn,
Vorstand Novomatic AG



„Die rasanten technologischen Entwicklungen, sei es Artificial Intelligence, die Entwicklung des Smartphones oder die Digitalisierung in vielen Bereichen, haben unser Leben privat wie beruflich nicht nur bequemer, sondern vielfach auch sicherer gemacht. Wenn wir sie weiterhin verantwortungsvoll, umwelt- und ressourcenschonend einsetzen, dienen sie einerseits dem Schutz jedes Einzelnen und stärken andererseits die Position Österreichs als verlässlicher und seriöser Partner in der internationalen Staatengemeinschaft.“

Erwin van Lambaart,
Generaldirektor Casinos Austria
und Österreichische Lotterien

„Die Begegnung mit Jane Goodall und alles, was aus diesem Zusammentreffen bisher entstanden ist – von Janes Jugendarbeit „Roots & Shoots“ bis zur Implementierung bahnbrechender umweltfreundlicher Technologien –, erfüllt uns mit Stolz und Begeisterung. Gemeinsam mit Jane Goodall setzen wir uns für eine bessere Zukunft ein. Das Engagement für das Jane Goodall Institute ist uns allen bei Julius Meinl deswegen so ein Anliegen, weil wir überzeugt sind, dass jeder Beitrag zählt. Mit unserer gemeinsamen Pionierarbeit bemühen wir uns um eine nachhaltigere Welt – für die nächsten Generationen.“

Thomas Meini,
Geschäftsführer
von Julius Meinl

Croatia's state lottery inks Greentube partnership



Image: Shutterstock

Greentube has strengthened its presence in **Croatia** through a newly announced partnership with the country's state lottery, **Hrvatska Lutrija**.

As a result of the new deal, Greentube will provide Hrvatska Lutrija with its library of content, delivered via the **Bragg** aggregation platform in collaboration with **Intralot**.

The initial integration phase includes titles such as Book of Ra deluxe, Sizzling Hot deluxe and Lucky Lady's Charm. All of which, Greentube states, have a proven pedigree in Central and Eastern European markets.

Ignacije Čutura, CEO at Hrvatska Lutrija, commented: "Greentube's slot portfolio is instantly recognisable and beloved by players across Croatia. We are thrilled to bring its titles to our platform and strengthen the quality of our online casino offering."

"This partnership is another step in delivering top-tier entertainment to our customers in a safe and responsible environment."

Hrvatska Lutrija was appointed as the independent organisation for Croatia's state lottery 1973, and has since expanded its portfolio to include online gaming, commanding a significant share.

Greentube previously debuted in the Balkan nation through a similar partnership with the **Hattrick**-owned online casino **PSK.hr**.

On its most recent partnership, **Andrei Petre**, Sales and Key Account Manager at Greentube, said: "Partnering with Hrvatska Lutrija is an exciting move that will bring our classic content to a whole new audience in Croatia.

"As the national lottery, it has a well-established reputation and broad reach. We're proud to work with such a respected partner as we continue expanding our footprint in key regulated markets."

Europe still a major focus

Michael Bauer, Greentube's Chef Financial Officer, **recently detailed** to **iGaming Expert** the suppliers continued European focus despite regulatory pressure.

He said: "This year, we've continued to strengthen our position in the European market by focusing on three main strategic initiatives: pushing localised content in key regulated markets like Italy and the Netherlands, expanding our presence with key partners and enhancing our marketing efforts.

"We can see that this increased focus is paying off in Italy, Romania and the Balkan region, where we see above-market growth."

Bauer also warned that Greentube's clients have also cautioned that overregulation is leading to "sharp declines" in regulated market engagement across countries such as the Netherlands.



Gibt es bald das Wiener Derby? Die Austria fordert in der Bundesliga St. Pölten heraus, Rapid möchte den Durchmarsch nach ganz oben fortsetzen.

Die großen Vereine und der Frauenfußball

Strahlkraft. Namen wie Austria und Sturm lesen sich in der Admiral Frauenliga schon lang, jetzt steigt Red Bull Salzburg ein.

Der Einstieg der Großklubs in die Frauen Bundesliga nimmt Form an. Nur noch einer der zehn Vereine in der höchsten Frauen-Liga ist nicht mit einem Männerverein in den ersten beiden Spielklassen verbunden – nämlich Neulengbach.

„Ein großer Vereinsname macht allerdings nicht gleich eine große Mannschaft“, warnt Ligamanagerin Nina Potz. Das Engagement großer Klubs im Frauenfußball sei aber einer der wichtigen Pfeiler für die Weiterentwicklung. Es habe Vorbild- und Werbewirkung, wenn Namen wie Austria Wien, Red Bull Salzburg und Sturm Graz in der Admiral-Frauenliga aufeinandertreffen. Abgesehen von der Attraktivität geht es außerdem um Infrastruktur und Rahmenbedingungen für Spielerinnen. Im internationalen Frauenfußball – etwa in Spanien bei Barcelona oder in England bei Arsenal – hat man gesehen, Investitionen der Vereine in die Frauen-

teams machen sich bezahlt. Durch Erfolge, Zuschauerinteresse und Merchandise. Seit 2023 ist bei den Männer-teams für den Erhalt der Lizenz außerdem ausschlaggebend, ob man sich für den Frauenfußball einsetzt.

Austria Wien

Die Austria setzt schon seit längerer Zeit auf den Frauenkick. Die sportliche Leiterin Lisa Makas hat nach der vergangenen Saison den Verteilerkreis in Richtung München verlassen, ihre Agenden übernimmt zu einem großen Teil Trainer Stefan Kenesei, unterstützt von Abwehrchefin Carina Wenninger. „Stefan übernimmt auch die sportliche Leitung, also Agenden wie die Kaderzusammenstellung. Ich bin an der Schnittstelle Entwicklung und Strategie tätig und auch für Talentförderung oder Sponsoren-Akquise zuständig. Bereiche, wo wir den Frauenfußball voranbringen wollen.“

Sportdirektor Manuel Ortlechner unterstreicht, dass bei Austria Wien die Frauen-

mannschaft geschätzt wird. „Wir leben das Thema, treffen stets gemeinsame Entscheidungen. Den Nachwuchsbereich wollen wir auch ausweiten, damit es auch im Unterbau eine gezielte Ausbildung und Nachhaltigkeit gibt.“

Red Bull Salzburg

Mit Red Bull Salzburg steigt der nächste große Männerverein direkt in die oberste Frauenliga ein. Durch die Übernahme vom FC Bergheim, der bis 2025 vom aktuellen ÖFB-Teamchef Alexander Schriebl gecoacht wurde. „Unser Ziel ist es, dass wir uns, wie schon mit der U-16 und der U-20, so rasch wie möglich auf dieser Ebene etablieren“, sagt Cheftrainer Dusan Pavlovic vor dem Start der ersten Saison.

Voriges Jahr hatte die Jugend die Vorhut gebildet – mit einer U-20 (als zweites Team des FC Bergheim) in der Future League und einer U-16. Ein Großteil der U-20 vom Vorjahr wird nun in der

Bundesliga spielen. Spielerinnen wie Alessia Pamminger, Sara Grabovac, Julia Grünwald oder Valentina Akrap sollen Leistungsträgerinnen bleiben, so der Coach. „Wir wollen auch wieder als Mannschaft zusammenwachsen, als Einheit“, gibt er als Ziel vor.

Zusätzlich zum Team gestoßen sind Theresa D'Angelo, Lea Krinzinger, Emily Schimm und Lara Ritter (alle Blau-Weiß Linz) sowie Katja Wienerroither (RB Leipzig).

SK Rapid

Rapid wählte den anderen Weg und baute sein Frauenteam „von unten“ auf. Mit dem Einstieg in die Wiener Landesliga setzten die Hütteldorferinnen den Grundstein auf dem Weg in die Admiral Frauen-Bundesliga. In ihrer ersten Saison blieben sie ungeschlagen und stiegen mit dem Punktemaximum in Liga zwei auf. Geht es in dieser Tonart weiter, ist Rapid ab nächster Saison in der höchsten Frauen-Liga zu sehen.

Verpflichtende Standards

Lizenzierungsverfahren ab 2026/27.

Wer von professionelleren Strukturen im Frauenfußball spricht, darf auf gewisse Mindeststandards nicht verzichten. Damit bei wachsender Popularität und der immer größeren Aufmerksamkeit von im Männerfußball etablierten Vereinen die Standards einigermaßen gleich bleiben, entschieden sich die Vereine der Admiral Frauen Bundesliga für ein nationales Lizenzierungsverfahren ab der Saison 2026/27, das gleichzeitig auch der strukturellen Weiterentwicklung der Liga dient.

Bereits vor Jahren wurde gemeinsam mit den Klubs ein erster Kriterienkatalog erarbeitet, der als Grundlage für die Lizenzvergabe dienen sollte. Inzwischen erfolgt die Lizenzierung über die österreichische Fußball-Bundesliga und orientiert sich stark an

den internationalen Anforderungen. Allerdings ist Österreich derzeit bei finanziellen und den infrastrukturellen Vorgaben derzeit noch etwas lockerer als die UEFA.

„Ziel der Lizenzierung ist es, verbindliche Mindeststandards zu setzen“, sagt Ligamanagerin Nina Potz zum KURIER, z. B. in Bezug auf Infrastruktur, hauptamtliches Personal oder Vereinsorganisation, um ein professionelles Umfeld zu gewährleisten. Viele Punkte seien bereits vorher festgeschrieben gewesen und nun in den Lizenzierungskriterien von A bis C zusammengefasst.

Die Admiral Sportwetten haben als Sponsor die Einführung der Lizenzierung neben der Ligateilung als wichtige Voraussetzung für ihr Engagement gesehen.

gamblinginsider.com, 14.08.2025

ONLINE CASINO PARTNERSHIPS

Greentube partners with Hrvatska Lutrija for slot content rollout

Integration delivered via Bragg and Intralot to bring Novomatic titles to Croatia's national lottery platform.



Key points:

- Greentube content to launch on Hrvatska Lutrija through Bragg aggregation platform in collaboration with Intralot
- Initial rollout to include Book of Ra deluxe, Sizzling Hot deluxe and Lucky Lady's Charm deluxe
- Agreement follows recent German partnerships with Zeal and bet365

Greentube, the Novomatic Digital Gaming and Entertainment division, has reached an agreement with Croatia's national lottery operator, Hrvatska Lutrija, to supply a range of slot titles to the operator's online platform.

The integration is being carried out via the Bragg aggregation platform in collaboration with Intralot.

The first phase will see the release of Book of Ra deluxe, Sizzling Hot deluxe and Lucky Lady's Charm deluxe. These titles have previously proved popular in Central and Eastern European markets.

According to Greentube, the agreement will provide Hrvatska Lutrija with access to a broader library of digital slot content. The state lottery operator holds a significant share of Croatia's regulated online gaming market.

Good to know: Hrvatska Lutrija has been operating as an independent lottery organisation since 1973 and continues to run charitable projects addressing social issues in Croatia

Hrvatska Lutrija CEO Ignacije Cutura said: "Greentube's slot portfolio is instantly recognisable and beloved by players across Croatia. We are thrilled to bring its titles to our platform and strengthen the quality of our online casino offering. This partnership is another step in delivering top-tier entertainment to our customers in a safe and responsible environment."

Andrei Petre, Sales and Key Account Manager at Greentube, said: "Partnering with Hrvatska Lutrija is an exciting move that will bring our classic content to a whole new audience in Croatia. As the national lottery, it has a well-established reputation and broad reach."

This latest partnership follows Greentube's expansion in Germany in July 2025, when the supplier signed a deal with Zeal to offer its games on the Lotto24 and Tipp24 platforms. Earlier the same month, Greentube announced a similar agreement with bet365 in the German market.

focusgn.com, 14.08.2025

Greentube strengthens Croatian market presence with Hrvatska Lutrija partnership



Andrei Petre, Sales and Key Account Manager at Greentube.

The integration will provide Hrvatska Lutrija with access to a rich library of Greentube titles.

Press release.- **Greentube**, the NOVOMATIC Digital Gaming and Entertainment division, has taken a major step forward in its Croatian market expansion through a strategic partnership with the country's national lottery operator, **Hrvatska Lutrija**.

The integration, delivered via the **Bragg** aggregation platform in collaboration with **Intralot**, will provide Hrvatska Lutrija with access to a rich library of **Greentube titles**, including classic games and player favourites.

The first phase of the rollout will feature some of Greentube's most iconic titles, including Book of Ra deluxe, Sizzling Hot deluxe, and Lucky Lady's Charm deluxe, all legendary slots known for their widespread popularity in Central and Eastern European markets.

Since becoming an independent organisation for the Croatian lottery in 1973, Hrvatska Lutrija has expanded its renowned portfolio to provide captivating digital slots and table games, as well as continuing to run numerous charitable projects to tackle social issues across the country.

The launch further solidifies Greentube's position in Croatia's regulated gaming landscape, with Hrvatska Lutrija offering one of the most expansive and trusted gaming platforms in the country.

The state lottery operator commands a significant share of the online market, making the deal a key milestone in Greentube's regional **growth strategy**.

Andrei Petre, sales and key account manager at Greentube, said: "Partnering with Hrvatska Lutrija is an exciting move that will bring our classic content to a whole new audience in Croatia. As the national lottery, it has a well-established reputation and broad reach. We're proud to work with such a respected partner as we continue expanding our footprint in key regulated markets."

Ignacije Čutura, CEO at Hrvatska Lutrija, added: "Greentube's slot portfolio is instantly recognisable and beloved by players across Croatia. We are thrilled to bring its titles to our platform and strengthen the quality of our online casino offering. This partnership is another step in delivering top-tier entertainment to our customers in a safe and responsible environment."

g3newswire.com, 14.08.2025

Greentube strengthens Croatian market presence with Hrvatska Lutrija partnership

Greentube, the NOVOMATIC Digital Gaming and Entertainment division, has taken a major step forward in its Croatian market expansion through a strategic partnership with the country's national lottery operator, Hrvatska Lutrija.

The integration, delivered via the Bragg aggregation platform in collaboration with Intralot, will provide Hrvatska Lutrija with access to a rich library of Greentube titles, including classic games and player favourites.

The first phase of the rollout will feature some of Greentube's most iconic titles, including *Book of Ra deluxe*, *Sizzling Hot deluxe*, and *Lucky Lady's Charm deluxe*, all legendary slots known for their widespread popularity in Central and Eastern European markets.

Since becoming an independent organisation for the Croatian lottery in 1973, Hrvatska Lutrija has expanded its renowned portfolio to provide captivating digital slots and table games, as well as continuing to run numerous charitable projects to tackle social issues across the country.

The launch further solidifies Greentube's position in Croatia's regulated iGaming landscape, with Hrvatska Lutrija offering one of the most expansive and trusted gaming platforms in the country.

The state lottery operator commands a significant share of the online market, making the deal a key milestone in Greentube's regional growth strategy.

Andrei Petre, Sales and Key Account Manager at Greentube, said: "Partnering with Hrvatska Lutrija is an exciting move that will bring our classic content to a whole new audience in Croatia. As the national lottery, it has a well-established reputation and broad reach. We're proud to work with such a respected partner as we continue expanding our footprint in key regulated markets."

Ignacije Čutura, CEO at Hrvatska Lutrija, added: "Greentube's slot portfolio is instantly recognisable and beloved by players across Croatia. We are thrilled to bring its titles to our platform and strengthen the quality of our online casino offering. "This partnership is another step in delivering top-tier entertainment to our customers in a safe and responsible environment."



igamingtoday.com, 14.08.2025

Greentube strengthens Croatian market presence with Hrvatska Lutrija partnership



14th August 2025 – Greentube, the NOVOMATIC Digital Gaming and Entertainment division, has taken a significant step forward in its Croatian market expansion by entering a strategic partnership with the country's national lottery operator, Hrvatska Lutrija.

The integration, facilitated via the Bragg aggregation platform in collaboration with Intralot, will grant Hrvatska Lutrija access to Greentube's extensive library of classic titles and player favorites.

The initial rollout will feature some of Greentube's most iconic games, including *Book of Ra™ deluxe*, *Sizzling Hot™ deluxe*, and *Lucky Lady's Charm™ deluxe*—legendary slots renowned for their popularity in Central and Eastern European markets.

Founded as an independent organization for the Croatian lottery in 1973, Hrvatska Lutrija has grown its portfolio to include engaging digital slots and table games while continuing to support charitable projects that address social issues across the country.

This launch further cements Greentube's presence in Croatia's regulated iGaming sector, with Hrvatska Lutrija operating one of the nation's most trusted and wide-reaching gaming platforms. The state lottery operator holds a significant share of the online market, marking the agreement as a pivotal milestone in Greentube's regional growth plans.

Andrei Petre, Sales and Key Account Manager at Greentube, said:

“PARTNERING WITH HRVATSKA LUTRIJA IS AN EXCITING MOVE THAT WILL BRING OUR CLASSIC CONTENT TO A WHOLE NEW AUDIENCE IN CROATIA.

AS THE NATIONAL LOTTERY, IT HAS A WELL-ESTABLISHED REPUTATION AND BROAD REACH. WE'RE PROUD TO WORK WITH SUCH A RESPECTED PARTNER AS WE CONTINUE EXPANDING OUR FOOTPRINT IN KEY REGULATED MARKETS.”

Ignacije Čutura, CEO at Hrvatska Lutrija, added:

“GREENTUBE’S SLOT PORTFOLIO IS INSTANTLY RECOGNISABLE AND BELOVED BY PLAYERS ACROSS CROATIA. WE ARE THRILLED TO BRING ITS TITLES TO OUR PLATFORM AND STRENGTHEN THE QUALITY OF OUR ONLINE CASINO OFFERING.

THIS PARTNERSHIP IS ANOTHER STEP IN DELIVERING TOP-TIER ENTERTAINMENT TO OUR CUSTOMERS IN A SAFE AND RESPONSIBLE ENVIRONMENT.”

Hrvatska Lutrija Adds Greentube Content in Croatia



Hrvatska Lutrija has expanded its online iGaming portfolio through a partnership with Greentube, the NOVOMATIC Digital Gaming and Entertainment division. Delivered via the Bragg aggregation platform in collaboration with Intralot, the integration will provide the Croatian state lottery operator with a range of Greentube titles, including Book of Ra deluxe, Sizzling Hot deluxe and Lucky Lady's Charm deluxe.

The agreement strengthens Greentube's position in Croatia's regulated market and gives Hrvatska Lutrija access to content with established popularity in Central and Eastern Europe. The operator maintains a significant share of the domestic online gaming sector alongside its lottery operations and charitable initiatives.

Andrei Petre, Sales and Key Account Manager at Greentube, said: "Partnering with Hrvatska Lutrija is an exciting move that will bring our classic content to a whole new audience in Croatia."

"As the national lottery, it has a well-established reputation and broad reach. We're proud to work with such a respected partner as we continue expanding our footprint in key regulated markets."

Ignacije Čutura, CEO at Hrvatska Lutrija, added: "Greentube's slot portfolio is instantly recognisable and beloved by players across Croatia. We are thrilled to bring its titles to our platform and strengthen the quality of our online casino offering."

"This partnership is another step in delivering top-tier entertainment to our customers in a safe and responsible environment."

automatenmarkt.de, 12.08.2025

Dr. Henzgen warnt in Handelsblatt-Reportage: Der Staat hält sein Freiheitsversprechen nicht aufrecht!

Das renommierte Handelsblatt hat kürzlich einen großen Beitrag über Daniel Henzgen und dessen Buch-Publikation „Der Mensch, das Spiel und der Zufall – Eine historisch-systematische Annäherung an die Faszination des Gewinnspiels“ veröffentlicht, eine Mischung aus Porträt, Buchbesprechung und philosophisch-psychologischer Erkundung eines vielfach immer noch verminten Terrains.



Dr. Daniel Henzgen bricht in einer Handelsblatt-Veröffentlichung eine Lanze für die legale, gewerbliche Automatenbranche.

Überschrift des Beitrages von Thorsten Firlus: „Das ist das Eintrittsgeld für den sozialen Ort“. Im Vorspann wird die Leser durch diese Wortwahl neugierig gemacht: „Daniel Henzgen ist Politikwissenschaftler und hat ein Buch zum Glücksspiel geschrieben. Als Vorstand des Spielhallenbetreibers Löwen Entertainment hat er dafür Gründe.“

Die sehr lesenswerte Reportage – Verlinkung am Ende unseres Textes – würdigt: „Gemeinsam mit seinem Co-Autor Daniel Meier hat er (gemeint ist Dr. Henzgen – die Red.) kein flammendes Plädoyer für die Entdämonisierung des Spiels um Geld verfasst, sondern ein kühl und sachlich argumentierendes Werk.“

Schreiben, reden, reisen, gewinnen

Und ein paar Absätze später notiert der Handelsblatt-Autor: „Henzgen schreibt, er redet, er reist, er gewinnt Menschen für seine Anliegen. Henzgen parliert charmant, bildreich, stringent. Glücksspiel, dem nicht zuletzt dank zahlreicher Hollywoodfilme immer etwas Verruchtes anhaftet, wird hier verteidigt durch einen zu feinem Humor fähigen Menschen, der das alles auch für Zwecke tun könnte, die sich weniger gesellschaftlicher Ablehnung erfreuen.“

Denn dass das Glücksspiel vielerorts immer noch verpönt sei, zeigten Beispiele wie Berlin, wo man Gästen kein Wasser reichen darf und die Sitze – wie absurd – „nicht bequem“ sein dürfen.

Glücksspiel aus der Schmutzelecke ziehen

Thorsten Firlus verdeutlicht, dass inzwischen nicht nur ein Dr. Henzgen, sondern auch der frühere Bundesdrogenbeauftragte Blienert dafür votieren, das legale Angebot attraktiver zu gestalten und zu stärken, „damit weniger Menschen auf illegale Angebote ausweichen“.

Der Handelsblatt-Redakteur weiter: „Wer sich das Werk von Henzgen und Meier durchliest und mit Henzgen spricht, merkt schnell, dass das große Bild gemalt werden soll, die historischen Zusammenhänge und philosophischen Aspekte betont werden. Mit 356 Fußnoten in drei Kapiteln plus Vorwort, Einleitung und Resümee und 256 Einträgen im Literaturverzeichnis scheinen die Autoren mit der Macht der Wissenschaft das Glücksspiel aus der Schmutzelecke ziehen zu wollen.“

Eintrittsgeld für den sozialen Ort

Wenig später diese zentrale Einsicht: „Das Glücksspiel hat auch eine Verheißung.“ Dr. Henzgen schildert beispielsweise die Begegnung mit Spielgästen aus einem benachbarten Altersheim: „Sie interessierten sich gar nicht dafür, ob sie gewinnen.“ Für sie war der Spieleinsatz „das Eintrittsgeld für den sozialen Ort“.

Bedauert wird das ambivalente Verhältnis der Politik zur Branche. „Nach Gesprächen, sagt Henzgen, höre er oft: ‚Ja, wissen Sie, mit dem Thema gewinne ich nichts, da halte ich mich raus.‘“ Spannend zu erfahren, dass der Vater von Dr. Henzgen Kriminalhauptkommissar von Beruf war und somit auch mehr als einmal „in Abgründe geblickt hat“.

Zwischen Freiheitsversprechen und Drangsalierung

Jetzt die vielleicht stärkste Passage in dem um Objektivität bemühten, gleichzeitig empathischen Bericht – wir zitieren: „Seine Kunden sieht er in der überwiegenden Mehrheit in der richtigen Richtung. Das seien Menschen, die den Zeitvertreib schätzten, aber durch immer stärkere Regulierung in Henzgens Augen drangsaliert würden. ‚Der Staat hält hier sein Freiheitsversprechen nicht aufrecht‘, sagt Henzgen, der das Thema nicht im Klein-Klein der Vorschriften besprechen, sondern auf die Bühne der fundamentalen Fragen zerren will.“

Denn für Dr. Daniel Henzgen sei klar: „Der Wunsch des Menschen, sich im geregelten Spiel um Geld ein Stück weit dem Schicksal zu übergeben, wird nicht schwinden. Aus seiner Perspektive ist es deswegen nur schlüssig, für ein Angebot zu sorgen, das die Menschen gerne nutzen, statt sich diese Beschäftigung außerhalb des Einflusses der Gesellschaft zu holen.“

intergameonline.com, 12.08.2025

Doubts build over Ainsworth acquisition

August 12, 2025

by Richard Hollis



Subscribe

Novomatic's proposed deal to acquire all remaining Ainsworth shares was put into doubt as reports build that several Ainsworth investors are planning to vote against it.



The Australian Financial Review (AFR), certain shareholders are planning to reject the deal on the basis that it undervalues the business.

Currently, Novomatic owns a majority stake of 52.9 per cent of the company. The new deal would give Novomatic full ownership and turn Ainsworth into a privately held company.

The vote is scheduled for August 29.

afr.com, 11.08.2025

Novomatic bid to take pokies maker Ainsworth private heads for failure

A bid to take poker machine maker Ainsworth Game Technology private is set to collapse after five big investors said they would vote against the deal.

Austria's Novomatic owns 52.9 per cent of ASX-listed Ainsworth, and has proposed acquiring the rest for \$1 per share, taking the company private.



Ainsworth's plans to sell to Novomatic have hit another major hurdle. **Bloomberg**

Heavyweight investors, including Allan Gray, Spheria Asset Management, and Kjerulf Ainsworth, collectively controlling more than 20 per cent of shares, have confirmed they will vote against the deal over concerns it undervalues the company. Another two investors, who requested anonymity to speak freely about the situation, also plan to vote down the deal.

Their decisions are a blow to plans for Novomatic, which lobbed its “best and final offer” in April. It is set to go to a vote on August 29. Novomatic cannot vote in favour of the transaction, which means only 25 per cent of the 47.1 per cent of remaining shares are needed to block the deal.

Allan Gray and Spheria each control just under 5 per cent of Ainsworth, while Ainsworth and his family control more than 13 per cent

[\[https://www.afr.com/companies/games-and-wagering/billionaire-s-son-takes-up-the-fight-for-the-future-of-ainsworth-20250509-p5lxzi\]](https://www.afr.com/companies/games-and-wagering/billionaire-s-son-takes-up-the-fight-for-the-future-of-ainsworth-20250509-p5lxzi). Ainsworth’s son Alexi, through his firm AKHA Holdings, has also been buying shares. Plans to block the deal are largely unsurprising, given all three parties were critical of the bid and claimed they were “snookered” by the board [\[https://www.afr.com/companies/games-and-wagering/allan-gray-spheria-slam-ainsworth-board-over-takeover-bid-20250501-p5lvpd\]](https://www.afr.com/companies/games-and-wagering/allan-gray-spheria-slam-ainsworth-board-over-takeover-bid-20250501-p5lvpd).



The Ainsworth board has also supported an alternative takeover arrangement should the proposal not succeed. That would require Novomatic to convince 22 per cent of the register to sell shares.

“Based on the proxies received to date it is premature for the company to comment at this stage,” an Ainsworth spokeswoman said. “The company continues to diligently monitor proxies as they are received.”

Ainsworth was founded by Len Ainsworth, who made his fortune with another, larger poker machine manufacturer, ASX-listed Aristocrat Leisure. He sold a 53 per cent stake to Novomatic in 2018, a deal that gave the Austrian business the chance to grow its presence in the United States.

Novomatic is a family-owned poker machine company that owns the Admiral Casino brand. It was introduced to Ainsworth in 2013, as tighter gambling regulations forced the company to seek growth overseas.

Novomatic’s latest bid was endorsed by independent experts at Lonergan Edwards & Associates and was set at a 35 per cent premium to Ainsworth’s share price before the transaction had been announced.

But minority shareholders have been highly sceptical of the deal. Some have accused Ainsworth of depressing the share price and misleading investors about the company’s true value. Ainsworth, the sixth son of Len Ainsworth, has repeatedly raised concerns that the property portfolio is undervalued.

[\[https://www.afr.com/companies/sport/major-ainsworth-investor-accuses-pokies-giant-of-understating-assets-20250718-p5mfxj\]](https://www.afr.com/companies/sport/major-ainsworth-investor-accuses-pokies-giant-of-understating-assets-20250718-p5mfxj)

Ainsworth has not paid a dividend since November 2018.

next.io, 11.08.2025

Ainsworth take-private reportedly on brink of failure



Several major Ainsworth investors have reportedly confirmed they would vote against Novomatic's A\$1 per share take-private deal, leaving the plan on the brink of failure.

Novomatic's attempt to take poker machine manufacturer Ainsworth Game Technology private now appears to be doomed after key shareholders signalled their opposition to the deal, according to a report in the *Australian Financial Review (AFR)*.

The Austrian company, which already holds 52.9% of the ASX-listed firm, made an offer to buy the remaining shares for A\$1 each in a move to take full control.

However, major stakeholders including Allan Gray, Sphera Asset Management and Kjerulf Ainsworth, who together own over 20% of Ainsworth, indicated they would reject the proposal on grounds it undervalued the business.

Two additional investors, speaking anonymously, also planned to oppose the transaction.

An Ainsworth spokesperson told the *AFR*: "Based on the proxies received to date it is premature for the company to comment at this stage. The company continues to diligently monitor proxies as they are received."

With voting scheduled for 29 August, Novomatic cannot support its own bid, meaning just 25% of the remaining 47.1% shareholding could block the deal.

Allan Gray and Spheria each hold nearly 5%, while the Ainsworth family controls more than 13%.

Ainsworth family resistance grows

The opposition was expected given the three parties had previously criticised the offer and claimed they were "snookered" by the board, according to the *AFR*.

Ainsworth was established by Len Ainsworth, who previously founded larger rival Aristocrat Leisure.

He sold majority control to Novomatic in 2018, giving the Austrian firm access to US markets.

The family-owned Novomatic, which operates Admiral Casino, first invested in Ainsworth in 2013 as regulatory changes forced overseas expansion.

Independent experts at Lonergan Edwards & Associates endorsed Novomatic's "best and final offer" from April, which represented a 35% premium to pre-announcement share prices.

However, minority shareholders remained sceptical, with some alleging share price manipulation and undervaluation of the property portfolio. Ainsworth has allegedly not distributed dividends since November 2018.

gamblingnews.com, 11.08.2025

Ainsworth Shareholders Say Novomatic's Takeover Undervalues the Company

The deal will not go through if the shareholders behind 25% of the company's stock reject it



Image Source: Shutterstock.com

Novomatic's plan to acquire the remainder of gaming machine manufacturer **Ainsworth Game Technology** and take the company private might fall through amid shareholder dissent. Major stakeholders criticized Novomatic's deal, saying that it has put them in a difficult position.

Novomatic Seeks to Acquire Ainsworth

Novomatic, which is among Europe's largest gaming tech giants, set out to acquire the rest of Ainsworth and take the company private earlier this year. In April, the former group revealed that it had entered into a scheme implementation deed with Ainsworth, agreeing to acquire its remaining shares for a best and final cash consideration of \$1.00 per share through a scheme of arrangement.

For reference, Novomatic acquired a 52.9% majority stake in Ainsworth several years ago. After some time as the ASX-listed business's majority investor, Novomatic decided to go further and solidify its control over the company.

Unfortunately for Novomatic, it seems like not all of Ainsworth's shareholders agree with the proposal.

Major Shareholders Reject the Deal

According to a report by the *Australian Financial Review* (AFR), several major shareholders, including **Allan Gray, Kjerulf Ainsworth, and Spheria Asset Management**, indicated that they preparing to reject the proposal. The three investors collectively own a 20% stake in Ainsworth and could potentially change the fate of the deal.

For context, the deal will not go through if the shareholders behind **25% of the company's stock** reject it.

In addition to that, two additional investors tipped off the news outlet that they disagree with the proposal, although they preferred to remain anonymous.

Allan Gray, Kjerulf Ainsworth, and Spheria Asset Management have claimed that the deal undervalues the company, despite it representing a 35% premium to pre-announcement share prices. They asserted that the price fails to take the whole property portfolio into account.

The Australian Financial Review contacted Ainsworth, which noted that it is still too early to comment on the deal. A spokesperson told the news outlet that the company continues to monitor the situation.

Shareholders are set to vote on the matter on August 29.

Glücksspiel-Buch von Daniel Henzgen: Der Mensch, das Spiel und der Zufall



Foto von Jonathan Petersson auf Unsplash

Daniel Henzgen, Mitglied der Geschäftsführung von Löwen Entertainment, rückt mit einem neuen Buch das Thema Glücksspiel in ein anderes Licht. Gemeinsam mit Politikberater Dominik Meier hat er beim Wirtschaftsverlag Springer **das Werk „Der Mensch, das Spiel und der Zufall“ veröffentlicht**. Der Untertitel lautet: „Eine historisch-systematische Annäherung an die Faszination des Gewinnspiels“. Die Autoren verzichten bewusst auf eine emotionale Betrachtung und beleuchten das Thema faktenbasiert.

Spieltrieb und Regulierung unter der Lupe

Das Buch zeigt, wie sehr das Spiel als kulturelles Element zum Menschen gehört. Henzgen und Meier analysieren historische Phasen der Zulassung und Ächtung. Heute, so ihr Befund, werde das Glücksspiel nicht mehr moralisch kritisiert, sondern als Krankheit definiert. Die Autoren sprechen von einer „Pathologisierung“.

In diesem Zusammenhang lehnen sie auch den Begriff „Glücksspiel“ ab. Sie bevorzugen die Formulierung „Gewinnspiel um Einsatz und Zufall“. Die Abgrenzung soll helfen, alte Stigmata aufzubrechen und die Debatte zu versachlichen.

Hintergrund und Motivation

Henzgen ist kein Unbeteiligter. Der promovierte Politikwissenschaftler ist seit 2014 für Löwen Entertainment tätig und dort Teil der Geschäftsführung. Das Unternehmen mit Sitz in Bingen gehört zur Novomatic-Gruppe. Diese erwirtschaftete 2024 einen Umsatz von rund 3,5 Milliarden Euro.

Parallel zu seinen unternehmerischen Aufgaben ist Henzgen politisch aktiv. Er spricht mit Abgeordneten, Behörden und Verbänden, besonders mit Blick auf die für 2026 geplante Evaluation des Glücksspielstaatsvertrags. Dabei geht es um mögliche Anpassungen, die bis 2028 gesetzlich festgelegt werden könnten.

Komplexes Regelwerk, schwierige Standorte

Henzgen kritisiert die föderale Struktur der Regulierung. Spielhallen würden häufig an abgelegene Orte verdrängt. In manchen Bundesländern gebe es Vorgaben, wie unbequem Stühle sein müssten oder dass kein Wasser ausgeschenkt werden dürfe. Die Spielotheken-Betreiber fühlten sich dadurch systematisch benachteiligt.

Anders verhalte es sich im Online-Bereich. Dort seien viele Anbieter schwer zu kontrollieren. 2024 wurden laut GGL 657 illegale Webseiten per Netzsperrung blockiert. Für Spieler mit Suchtproblemen würden dort oft Schutzmechanismen fehlen, wie bspw. eine Sperre über das zentrale LUGAS-System.

Rezension und Resonanz

In der Februar-Ausgabe der Branchenzeitschrift **games & business** bewertet Rezensent Manfred Stoffers das Buch als aufklärerisch und sprachlich stark. Er hebt besonders die kritische Auseinandersetzung mit der aktuellen Regulierungsphase hervor. Für ihn liefern Henzgen und Meier ein differenziertes Bild und stellen das Spiel als anthropologische Konstante dar.

Stoffers ist selbst **politischer Vorstand bei Merkur** und teilt mit Henzgen die Geschäftsführung im Verband der Deutschen Automatenindustrie. Das Buch soll zur Meinungsbildung beitragen, auch über die Branche hinaus.

Ein Debattenbeitrag zur richtigen Zeit?

„Der Mensch, das Spiel und der Zufall“ erscheint zu einem Zeitpunkt, an dem sich die Glücksspielregulierung in Deutschland erneut verändern könnte. Die Autoren liefern Argumente, historische Bezüge und eine andere Sprache für ein Thema, das oft in Vorurteilen verhaftet bleibt. Für Henzgen ist es darüber hinaus Teil eines langfristigen politischen Projekts.