

THE WORLD OF GAMING



Issue 81 | December 2020



**Interview with the
Board of NOVOMATIC AG**

Casinos ADMIRAL in Liechtenstein

**ADMIRAL Sportwetten
receives licence in Germany**

WE

CAN

DO THIS!

Many of our customers and partners in the international gaming industry are currently facing the same challenges. We wish them and their families strength, resilience and health in these difficult times. Together, as an industry, we will grow in this challenge.



NOVOMATIC
Winning Technology



Dear Customers and Business Partners,

The past few months have been challenging due to the global outbreak of the coronavirus, and the restrictions that it has imposed have affected the entire economy and the international gaming industry. However, special times require special measures. For example, since the first lockdown, we have succeeded in creating a safe environment for our guests, and we are already working towards safely reopening once the second lockdown is over. In our 40th anniversary year and true to our motto 'We can do this', we look to the future with confidence.

In our exclusive interview for this 81st edition of THE WORLD OF GAMING, we would like to give you a brief review of the year and an outlook for the coming year 2021. In addition, this issue also includes reports on the latest installations of our gaming technology products in the UK, Corfu and Malawi, as well as a look at developments in our smallest neighbouring country, Liechtenstein. We also report on two successful digital product events of our subsidiaries NOVOMATIC Spain and LÖWEN ENTERTAINMENT, as well as on a number of other current topics.

We hope you enjoy this edition of our magazine.

Wishing you and your families a Merry Christmas, relaxing holidays and a successful and above all a healthy 2021,

Johannes Gratzl,
Member of the Board
NOVOMATIC AG

Ryszard Presch,
Member of the Board
NOVOMATIC AG

Sehr geehrte Kunden und Geschäftspartner,

wir haben herausfordernde Monate hinter uns. Der weltweite Ausbruch des Coronavirus und die damit verbundenen Einschränkungen haben die gesamte Wirtschaft und damit auch die internationale Gaming-Industrie getroffen. Aber besondere Zeiten erfordern besondere Maßnahmen. So ist es uns nach dem ersten Lockdown gelungen, wieder ein sicheres Umfeld für unsere Gäste zu schaffen und deshalb arbeiten wir bereits auf eine Wiedereröffnung nach dem zweiten Lockdown hin. Denn getreu unserem Motto 'We can do this' blicken wir in unserem 40. Jubiläumsjahr mit Zuversicht in die Zukunft.

In unserem exklusiven Interview, das wir mit THE WORLD OF GAMING für diese 81. Ausgabe geführt haben, möchten wir Ihnen einen kurzen Jahresrückblick sowie einen Ausblick für das kommende Jahr 2021 geben. Darüber hinaus finden Sie in dieser Ausgabe aktuelle Berichte über die neuesten Installationen unserer Gaming-Technologieprodukte in UK, in Korfu und im afrikanischen Malawi sowie einen Blick auf die Entwicklung in unserem Nachbarstaat Liechtenstein. Außerdem berichten wir über zwei erfolgreiche digitale Produktevents unserer Tochtergesellschaften NOVOMATIC Spain und LÖWEN ENTERTAINMENT sowie über eine Reihe weiterer aktueller Themen.

Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien ein gesegnetes Weihnachtsfest, erholsame Feiertage und ein erfolgreiches sowie vor allem gesundes Jahr 2021!

Gute Unterhaltung bei dieser Lektüre wünschen Ihnen

Mag. Johannes Gratzl,
Vorstand NOVOMATIC AG

Dipl.-Ing. Ryszard Presch,
Vorstand NOVOMATIC AG



Cover

The latest game releases for the NOVO LINE™ Interactive platform add two special Asian highlights to the broad NOVOMATIC game portfolio. Dancing Tiger™ and Dancing Lantern™ present colourful variations of the popular ALLPAY® game play and exciting Stand-alone Progressive jackpot thrills.

Titelbild

Die neuesten Game Releases für die NOVO LINE™ Interactive-Plattform ergänzen das breite NOVOMATIC-Spieleportfolio um zwei besondere asiatische Highlights. Dancing Tiger™ und Dancing Lantern™ präsentieren farbenfrohe Variationen des beliebten ALLPAY®-Spielkonzepts und Jackpot-Spannung mit Stand-alone Progressive-Levels.



▶ 6



▶ 20

Interview

- ▶ 6 Interview with the Board of NOVOMATIC AG: “Special times require special measures”
- 10 Interview mit dem Vorstand der NOVOMATIC AG: „Besondere Zeiten erfordern besondere Maßnahmen“

Technology

- 14 Hellenic Casino Corfu chooses *myACP* system
- 16 Hellenic Casino Corfu setzt *myACP* ein
- ▶ 20 NOVOMATIC showcases a range of exquisite products at Manchester’s newest luxury gaming venue
- 22 NOVOMATIC präsentiert eine Reihe exquisiter Produkte in Manchesters neuester Luxus-Spielstätte
- 24 NOVOMATIC Africa partners with Rank Entertainment Holdings Group
- 25 NOVOMATIC Africa kooperiert mit der Rank Entertainment Holdings Group

Group

- 26 NOVOMATIC Spain: Great success of the ‘NOVO LINE™ Gold Experience’
- 27 NOVOMATIC Spain: Großer Erfolg für die ‚NOVO LINE™ Gold Experience‘
- 30 Strong software, strong cabinets – presented digitally
- 32 Starke Software, starke Gehäuse – digital präsentiert
- ▶ 36 ADMIRAL Sportwetten GmbH receives a sports betting licence in Germany
- 37 ADMIRAL Sportwetten GmbH erhält Sportwett-Lizenz in Deutschland
- 38 NOVOMATIC top tier in ESG rating reports
- 40 NOVOMATIC erreicht Topplatzierung in internationalen ESG Ratings
- ▶ 42 Pioneers in a new market
- 44 Pioniere in einem neuen Markt
- 48 8th Women Leadership Forum
- 49 8. Women Leadership Forum

IMPRINT AND DISCLOSURE

Owner, publisher, service provider: NOVOMATIC AG, Wiener Strasse 158, 2352 Gumpoldskirchen, Austria, Commercial register number: FN 69548 b, Landesgericht Wiener Neustadt, VAT number: ATU 15031007, Corporate purpose: Development, production, distribution and renting of gaming machines. Editorial concept: Information about international markets of the gaming industry, products and services as well as news of the group of companies and its partners, Board of Directors: Ryszard Presch, Johannes Gratzl, Supervisory Board: Dr. Bernd Oswald, Martina Flitsch, Dr. Robert Hofians, Professional law: Trade regulations: ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10007517, Trade authority: Bezirkshauptmannschaft (District Commission) Mödling, Member of the WKÖ, WKNÖ, Contacts: Andrea Lehner, Product Marketing, alehner@novomatic.com, Phone: +43 2252 606 626, Editorial team: Andrea Lehner, Dr. Hannes Reichmann, Stefan Krenn, Alexandra Lindlbauer, Phil Burke, Paisley Thompson-Bailey, Art and layout: Bernd Frühwirt, Images: NOVOMATIC, CPI, Katharina Schiffl, LÖWEN ENTERTAINMENT, Gryphon Invest, Hellenic Casino Corfu, Napoleons Casino, Herwig Schöbitz, Printed by: NOVOMATIC AG, Wiener Straße 158, A-2352 Gumpoldskirchen, Austria, ISSN 1993-4289 (print), ISSN 1994-2478 (online)

IMPRESSUM UND OFFENLEGUNG

Medieninhaberin, Herausgeberin bzw. Dienstanbieterin: NOVOMATIC AG, Wiener Strasse 158, 2352 Gumpoldskirchen, Austria, FN: 69548 b, Landesgericht Wiener Neustadt, UID Nummer: ATU 15031007, Unternehmensgegenstand: Entwicklung, Produktion, Vertrieb und Vermietung von Geldspielautomaten, Blattlinie: Information über internationale Märkte der Glücksspielbranche, Produkte und Dienstleistungen sowie Nachrichten der Unternehmensgruppe und ihrer Partner, Vorstand: Ryszard Presch, Johannes Gratzl, Aufsichtsrat: Dr. Bernd Oswald, Martina Flitsch, Dr. Robert Hofians, Berufsrecht: Gewerbeordnung: ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnor-men&Gesetzesnummer=10007517, Gewerbebehörde: Bezirkshauptmannschaft Mödling, Mitglied der WKÖ, WKNÖ, Kontaktdaten: Andrea Lehner, Product Marketing, alehner@novomatic.com, Tel.: +43 2252 606 626, Redaktion: Andrea Lehner, Dr. Hannes Reichmann, Stefan Krenn, Alexandra Lindlbauer, Phil Burke, Paisley Thompson-Bailey, Layout und Satz: Bernd Frühwirt, Bilder: NOVOMATIC, CPI, Katharina Schiffl, LÖWEN ENTERTAINMENT, Gryphon Invest, Hellenic Casino Corfu, Napoleons Casino, Herwig Schöbitz, Druck: NOVOMATIC AG, Wiener Straße 158, A-2352 Gumpoldskirchen, ISSN 1993-4289 (print), ISSN 1994-2478 (online)



Supplier

- 52 Rolling the Dice: Why Cashless is the Right Move for Casinos
- 56 Warum Cashless nun für Casinos der richtige Zug ist

- 60 People Inside
- 62 We caN do this



NOVOMATIC proudly supports top athletes as well as a number of cultural institutions worldwide.

ADVERTISING INDEX

- 19 Patir Design _____ patir.de
- 29 NOVOMATIC Spain _____ novomatic-spain.com
- 34/35 LÖWEN ENTERTAINMENT _____ loewen.de
- 41 JCM Global _____ jcmglobal.com
- 46/47 Crown _____ crown-multigamer.de

- 55 CPI _____ cranepi.com
- 59 Greentube _____ greentube.com
- IBC NOVOMATIC Americas _____ novomaticamericas.com
- OBC GLI _____ gaminglabs.com



“Special times require special measures”

The year of NOVOMATIC’s 40th anniversary is now coming to an end. A lot has happened during this year, and many entirely new challenges had to be mastered. In this interview with **THE WORLD OF GAMING**, Ryszard Presch and Johannes Gratzl, Members of the Board of NOVOMATIC AG, review the tide of events in 2020, look back on the decisions taken and also give a more positive outlook on the coming year.

THE WORLD OF GAMING: Dear Members of the Board, an eventful year is drawing to a close. Not only NOVOMATIC, as a successful company in the entertainment industry, but also the entire economy in Austria and around the world has to struggle with unprecedented restrictions due to the Corona

NOVOMATIC

Pandemic. How did the situation present itself to NOVOMATIC at the beginning of the year?

Ryszard Presch: We have some challenging months behind us. The global outbreak of the coronavirus at the beginning of the year and

the associated measures to contain the pandemic practically brought our day-to-day business on a global scale to a halt, and confronted us both in our professional and in our private lives with an unprecedented situation. Casinos and gaming venues around the world had to be closed and were faced with massive restrictions. The NOVOMATIC Group, too, was forced to close numerous casinos, arcades and venues. But since special times require special measures, we decided to set up an internal crisis management team at a very early stage – even before the first lockdown came into effect.

Since differing measures were taken in each country and the respective governments have imposed different levels of lockdown, it was a central concern of mine that representatives from all the countries in which we are active should be involved. For this reason, we also set up a separate Group Operations task force that prepares forecasts on a weekly basis and develops recommendations for our individual country organizations.

Johannes Gratzl: I can only endorse the comments of my Board Member colleague. Although we concluded our fiscal year 2019 on a positive note and started into 2020 with a very successful ICE gaming show in London, at this point there were already growing signs that the ever-increasing infection numbers would eventually lead to appropriate measures in some countries.

By setting up the crisis management team with daily meetings and conference calls, we were able to determine strategic measures very quickly and efficiently, and to react promptly to the exceptional situations in the various countries. During this time many of us had to reinterpret the term 'home office' to mean that the 'office' was our 'home'. We have literally worked 'day and night'. But in close cooperation with our country managers, we were thus able to implement the regionally different measures in a targeted manner and manage the crisis as best we could, right at the beginning of the pandemic.

True to our motto 'We can do this' and within a very short time, we were able to create a common, secure roof for the NOVOMATIC family – which celebrates its 40th anniversary this year. Always with a clear focus on protecting our employees and customers in the best possible way, securing jobs and maintaining business operations as far as possible.

TWOG: *Regarding the health of our employees: NOVOMATIC reacted very quickly, organizing and internationally distributing large quantities of protective equipment such as protective masks, disinfectants, etc. How challenging was it to obtain and distribute this protective equipment – keyword import, export restrictions, shortage of masks etc.?*

JG: To be honest, it was not easy, because there were global supply bottlenecks and numerous



The clear objective is to secure the company's success in the long term and to preserve the associated jobs to a large extent.

*Ryszard Presch,
Member of the Board of
NOVOMATIC AG*

delivery failures among international suppliers. Nonetheless, we reacted quickly and resorted to domestic manufacturers in the various countries. At the beginning of the pandemic, some 1,300 initial protective packages containing disinfectant, gloves, hand cream and fabric masks were also distributed at the company headquarters. In addition, contactless body temperature measuring devices were installed at the Gumpoldskirchen site to provide our employees with the best possible protection. These were developed and produced by our own NOVOMATIC Biometric Systems, which we are very proud of.

RP: We also promptly started to produce our own protective equipment. Face visors, for example, were produced at our headquarters in Gumpoldskirchen, by our molding department and the print shop following preparatory work by our mechatronics apprentices. Plexiglas partitions for our venues also came from our in-house production.

We adapted flexibly to the new situation in the best NOVOMATIC manner and were able to supply all country units, especially all our production facilities, casinos and venues with sufficient amounts of material. For example, more than 1,000 protective shields per day were produced via injection mold at the headquarters and more than 14,000 FFP2 masks have already been issued to our employees.

TWOG: *Unfortunately, this pandemic has also led to considerable economic disruption – the entire gaming industry has been severely affected. How has this affected international customers and the figures? What further measures were necessary to secure the company for the future?*

JG: NOVOMATIC, like the entire leisure industry, has unfortunately been hit hard by the global crisis. This was already clearly evident in the half-yearly balance sheet. For example, NOVOMATIC AG Group sales revenues dropped by more than 35%, with the decline in sales originating from almost all markets.

It is at least gratifying that the online sector was able to achieve significant growth. Of course, not least due to the lockdowns, which almost completely interrupted the operation of arcades, casinos and betting sites worldwide for several months. But also due to the ever-increasing rate of online gaming regulation in Europe, which as a 100% licensed provider determines the basis of all NOVOMATIC activities in this segment. Although earnings before interest, taxes, depreciation and amortisation were positive at the end of the first half of 2020, this represents just a snapshot of the first six months. Based on these results and in view of forecasts of future developments, the implementation of structural measures was indispensable.

In order to preserve jobs as far as possible in this challenging situation, all NOVOMATIC AG employees were registered for short-time work from

**Members of the Board of
NOVOMATIC AG Johannes Gratzl
(left) and Ryszard Presch (right).**



April to September 2020. However, due to the current situation with new complete lockdowns in all relevant markets, these measures taken were unfortunately not sufficient.

RP: For this reason, we have developed a transformation programme that has been approved by the Supervisory Board of NOVOMATIC AG. Its clear objective is to secure the company's success in the long term and to preserve the associated jobs to a large extent. After all, it is clear that the slump in revenues of international customers of up to 80 percent will have a massive economic impact on the entire gaming technology business and thus also on our Austrian headquarters. There has been a significant reduction in customer orders, and as a result, NOVOMATIC's entire value chain has been affected – from the production to the distribution of gaming equipment.

A short-term recovery is currently not foreseeable, and it may not be possible to return to the pre-crisis level for several years. Therefore, cost and capacity adjustments were not sufficient, and thus part of the transformation programme unfortunately included the layoff of about 120 jobs from all divisions at the Gumpoldskirchen headquarters. Anyone who knows my fellow Board Member and myself knows that this step was a very difficult one for us to take, but unfortunately, it was necessary to secure the location in Austria and to preserve as many jobs as possible.

A detailed social plan was developed to provide the best possible support for the employees affected and to alleviate negative consequences. We are convinced that, despite the tense market situation,



We have top products and highly motivated employees who are just waiting for the markets to reopen.

*Johannes Gratzl,
Member of the Board of
NOVOMATIC AG*

at the end of this transformation programme, the company will be well positioned to master future challenges.

TWOG: *This leads us to the next question: What does the future look like from your perspective? When do you expect the markets to recover and thus see an upswing for NOVOMATIC?*

RP: That is difficult to say. Realistically, we expect full business operations to resume from the second half of 2021, although even then we anticipate subdued demand in the gaming technology sector. A real recovery is unlikely to take place until a vaccine can be deployed on a large scale, and also a common way out of the crisis is implemented across Europe. In the US and Asia, it will also depend to a large extent on how developments in the fight against the virus progress and what measures are implemented in the respective countries where NOVOMATIC is active.

JG: With few exceptions, our core markets are currently closed and there are restrictive measures and lockdowns in many countries. It remains to be seen whether these measures are effective or whether they will have to be further tightened or extended. This is very bitter for us – as it is for all other industries and companies – because we have top products and highly motivated employees who are just waiting for the markets to reopen.

TWOG: *Do you think this pandemic will have a longer-term impact on the gaming markets and consumer behaviour in general?*

JG: Of course, we see an increase in demand for online gaming, especially during the lockdowns. Still, online gaming has generally been an internationally growing market in which we are very well positioned. We have 25 technology centres in 15 countries that are leading the way in the development of innovative technologies and future-oriented products. That puts us in an excellent position to leverage synergies in the land-based as well as online, mobile and social gaming segments.

Our subsidiaries Greentube and ADMIRAL Sportwetten play a key role in this. The Greentube Group is one of the leading international providers of online gaming content and platforms. Since its foundation, ADMIRAL Sportwetten has rapidly increased its share of the domestic market to over 50 percent, becoming the clear number one in the Austrian branch sports betting business. After a comprehensive licensing procedure, ADMIRAL was recently one of the first private providers to be granted a licence to organise sports betting in Germany, as well.

RP: The demand also remains high in the land-based segment, and we have used the past months to develop a number of new products with a special focus on the Progressives segment. Products such as CASH CONNECTION™ Edition 1

demonstrate a successful combination of the concept of Linked Progressives and the multi-game preferences in the European markets, and the market response shows that this concept is excellent. But also, many other product highlights are also awaiting market launch.

You see, we are absolutely ready to get started. After this very challenging year, however, it is now important for everyone to recover a little during the upcoming Christmas holidays, so that we can kick off again next year with full speed.

TWOG: *Christmas is the keyword: Due to COVID-19 there will be no big Christmas celebrations this year. How will you nevertheless celebrate a dignified end of the year together with the more than 22,000 employees of the NOVOMATIC AG Group?*

JG: If the legal constraints permit it, we will celebrate within the individual departments and teams. But for us and our families to be able to celebrate a wonderful Christmas in good health, it is now necessary to keep our distance.




We are very aware of the extraordinary efforts of our employees during these difficult times.

*Ryszard Presch,
Member of the Board of
NOVOMATIC AG*

**Ryszard Presch, Member of the
Board of NOVOMATIC AG.**

RP: We are very aware of the extraordinary efforts of our employees during these difficult times and we would like to thank each and every one of them. If it wasn't for their untiring commitment, we would not have been able to offer our customers the best possible service, despite lockdowns and worldwide restrictions. This fills me with great pride and also, with confidence that we will be able to master the upcoming challenges excellently and continue on our path of success.

I would like to take this opportunity to wish all our employees and their families as well as our partners and customers a Merry Christmas, happy holidays and a successful – and above all a healthy – 2021.

JG: I would like to support this. I would also like to thank our employees for their great commitment and wish everyone a wonderful Christmas, relaxing holidays and all the best for 2021. 



„Besondere Zeiten erfordern besondere Maßnahmen“

Das Jahr des 40-jährigen Jubiläums von NOVOMATIC neigt sich nun dem Ende zu. Viel ist in diesem Jahr geschehen und zahlreiche völlig neue Herausforderungen galt es zu meistern. Im Interview mit THE WORLD OF GAMING lassen die Vorstände der NOVOMATIC AG, Ryszard Presch und Johannes Gratzl, die Ereignisse und Entscheidungen des Jahres 2020 Revue passieren, ziehen Bilanz und geben durchaus auch positive Ausblicke auf das kommende Jahr.

THE WORLD OF GAMING: Sehr geehrter Vorstand, ein bewegtes Jahr neigt sich dem Ende zu. Nicht nur NOVOMATIC, als erfolgreiches Unternehmen der Freizeitindustrie, sondern die gesamte Wirtschaft in Österreich sowie auf der ganzen Welt hat aufgrund der Corona-Pandemie mit nie dagewesenen Einschränkungen zu kämpfen. Wie hat sich das aus Ihrer Sicht Anfang des Jahres für NOVOMATIC dargestellt?

Ryszard Presch: Der weltweite Ausbruch des Coronavirus zu Beginn des Jahres und die damit verbundenen Maßnahmen zur Eindämmung der Pandemie führten praktisch zu einem Stillstand unseres Tagesgeschäfts auf globaler Ebene und stellten das Geschäfts- sowie auch unser privates Leben vor eine bisher präzedenzlose Situation. Spielbanken und Spielstätten auf der ganzen Welt wurden geschlossen und hatten mit massiven Einschränkungen zu kämpfen. Auch NOVOMATIC musste zahlreiche Casinos, Spielstätten und Filialen schließen. Aber besondere Zeiten erfordern besondere Maßnahmen. Daher haben wir bereits damals – noch vor Inkrafttreten des ersten Lockdowns – einen unternehmensinternen Krisenstab ins Leben gerufen.

Da in jedem Land unterschiedliche Maßnahmen gesetzt wurden und die jeweiligen Regierungen unterschiedliche Abstufungen des Lockdowns verfügt haben, war es mir ein zentrales Anliegen, dass Vertreter aus allen Ländern, in denen wir tätig sind, eingebunden werden. Wir haben daher zusätzlich im Bereich Group Operations eine eigene Steuerungsgruppe eingerichtet, die auf Wochenbasis Forecasts erstellt und Empfehlungen für unsere Landesorganisationen erarbeitet.

Johannes Gratzl: Diesen Ausführungen meines Vorstandskollegen kann ich mich nur anschließen. Denn obwohl wir das Geschäftsjahr 2019 gut beendet und mit einem sehr erfolgreichen Messeauftritt bei der ICE in London in das Jahr 2020 gestartet sind, haben sich schon zu diesem Zeitpunkt die Anzeichen verdichtet, dass die immer höher

NOVOMATIC

werdenden Infektionszahlen zu entsprechenden Maßnahmen in den Ländern führen werden.

Durch die Einsetzung des Krisenstabs mit täglichen Sitzungen und Konferenzschaltungen konnten wir strategische Maßnahmen schnell und effizient festlegen und somit rasch auf die Ausnahmesituationen in den unterschiedlichen Ländern reagieren. In dieser Zeit mussten viele von uns den Begriff ‚Home Office‘ insofern umdeuten, als dass das ‚Office‘ unser ‚Home‘ war. Wir haben sprichwörtlich ‚Tag und Nacht‘ gearbeitet. Aber damit ist es uns gemeinsam, in enger Zusammenarbeit mit unseren Landesverantwortlichen, bereits zu Beginn der Pandemie gelungen, die Krise so gut es geht zu bewältigen und die regional unterschiedlichen Maßnahmen zielgerichtet umzusetzen.

Getreu unserem Motto ‚We can do this‘ konnten wir in kürzester Zeit ein gemeinsames, sicheres Dach für die NOVOMATIC-Familie – die heuer ihr 40-jähriges Jubiläum feiert – schaffen. Dies immer mit dem klaren Fokus, unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie unsere Kunden bestmöglich zu schützen, Arbeitsplätze zu sichern und den Geschäftsbetrieb möglichst aufrecht zu erhalten.

TWOG: *Bezüglich Gesundheit der Mitarbeiter: Hier hat NOVOMATIC ja sehr rasch reagiert und umfassende Schutzausrüstung wie Schutzmasken, Desinfektionsmittel etc. in großen Mengen organisiert und global verteilt. Wie herausfordernd war es, diese Schutzausrüstung zu erhalten und zu verteilen – Stichwort Ein- und Ausfuhrbeschränkungen, Knappheit bei Masken etc.?*

JG: Das war ehrlich gesagt nicht einfach, weil es zu weltweiten Engpässen gekommen ist und es bei den internationalen Lieferanten zahlreiche Ausfälle gegeben hat. Wir haben darauf aber rasch reagiert und in den Ländern auf heimische Produzenten zurückgegriffen. Bereits zu Beginn der Pandemie konnten etwa in der Firmenzentrale in Gumpoldskirchen rund 1.300 Schutzpakete verteilt



Ein klares Ziel ist es, den Unternehmenserfolg nachhaltig abzusichern und die damit verbundenen Arbeitsplätze weitgehend zu erhalten.

Ryszard Presch,
Vorstand der
NOVOMATIC AG

werden, die Desinfektionsmittel, Handschuhe, Handcreme und Stoffmasken enthielten. Darüber hinaus wurden hier am Standort in Gumpoldskirchen kontaktlose Körpertemperaturmessgeräte installiert, um unsere Mitarbeiter bestmöglich zu schützen. Diese sind von NOVOMATIC Biometric Systems selbst entwickelt und produziert worden, worauf wir sehr stolz sind.

RP: Wir sind auch schnell dazu übergegangen, selbst Schutzausrüstung zu produzieren. So wurden etwa Gesichtsvisiere im Headquarter in Gumpoldskirchen hergestellt, produziert von unserer Kunststofftechnik-Abteilung und der Druckerei nach Vorarbeit unserer Mechatronik-Lehrlinge. Ebenso kamen Plexiglastrennwände für unsere Spielstätten aus der hauseigenen Produktion.

Wir haben hier in bester NOVOMATIC-Manier flexibel auf die Situation reagiert und konnten alle Länder, insbesondere auch alle Produktionsstätten, Casinos und Filialen mit ausreichend Material versorgen. Beispielsweise wurden im Headquarter mehr als 1.000 Schutzschilder pro Tag mittels Spritzgussformen hergestellt und es sind bereits über 14.000 Stück FFP2-Masken an Mitarbeiter ausgegeben worden.

TWOG: *Leider hat diese Pandemie auch zu erheblichen wirtschaftlichen Beeinträchtigungen geführt – die gesamte Gaming-Branche ist schwer getroffen. Wie hat sich das bei den internationalen Kunden und in den Zahlen bemerkbar gemacht? Welche weiterführenden Maßnahmen waren notwendig, um das Unternehmen für die Zukunft abzusichern?*

JG: NOVOMATIC ist wie die gesamte Freizeitindustrie leider schwer von der weltweiten Krise betroffen. Das wurde bereits in der Halbjahresbilanz klar ersichtlich. So sind die Umsatzerlöse

Wir haben Top-Produkte und hochmotivierte Mitarbeiter, die nur darauf warten, dass die Märkte wieder öffnen.

Johannes Gratzl,
Vorstand der
NOVOMATIC AG

Johannes Gratzl, Member of the
Board of NOVOMATIC AG.

des NOVOMATIC AG-Konzerns um über 35% gesunken, wobei der Umsatzrückgang aus fast allen Märkten resultierte.

Erfreulich ist zumindest, dass der Onlinebereich deutliche Steigerungen erzielen konnte. Natürlich nicht zuletzt basierend auf den weitreichenden Lockdowns, welche den operativen Betrieb von Spielhallen, Spielbanken und Wettstandorten weltweit für mehrere Monate fast gänzlich unterbrochen hatten, aber auch aufgrund der immer stärkeren Online-Regulierung in Europa, was für NOVOMATIC als 100% lizenzierter Anbieter die Basis jeglicher Aktivitäten bestimmt. Das Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern konnte zum Halbjahr 2020 zwar positiv gehalten werden, ist aber nur eine Momentaufnahme der ersten sechs Monate. Aufgrund dieser Ergebnisse und im Hinblick auf Prognosen der künftigen Entwicklung war der Einsatz von strukturellen Maßnahmen unabdingbar.

Um Arbeitsplätze in dieser herausfordernden Situation weitestgehend zu erhalten, wurden von April bis September 2020 alle Mitarbeiter der NOVOMATIC AG zur Kurzarbeit angemeldet. Aufgrund der anhaltenden Lage und der aktuellen Situation mit erneuten kompletten Lockdowns in sämtlichen relevanten Märkten waren diese Maßnahmen allein jedoch leider nicht ausreichend.

RP: Aus diesem Grund haben wir ein Transformationsprogramm erarbeitet, das vom Aufsichtsrat der NOVOMATIC AG genehmigt wurde. Dessen klares Ziel ist es, den Unternehmenserfolg nachhaltig abzusichern und die damit verbundenen Arbeitsplätze weitgehend zu erhalten. Denn klar ist, dass die Umsatzeinbrüche von bis zu 80% bei unseren internationalen Kunden massive wirtschaftliche Auswirkungen auf das gesamte Gaming Technology-Geschäft und damit auch auf den Standort

Österreich haben. Es kam zu einer erheblichen Reduktion von Kundenaufträgen und dadurch ist die gesamte Wertschöpfungskette von NOVOMATIC betroffen – von der Produktion bis zum Vertrieb von Glücksspielgeräten.

Eine Erholung ist derzeit nicht absehbar, das Vorkrisenniveau wird möglicherweise erst in einigen Jahren wieder erreicht werden können. Kosten- und Kapazitätsanpassungen waren daher nicht ausreichend und somit war Teil des Transformationsprogrammes leider auch der Abbau von rund 120 Stellen aus allen Unternehmensbereichen im Headquarter in Gumpoldskirchen. Wer meinen Vorstandskollegen und mich kennt, weiß, dass uns dieser Schritt sehr schwergefallen ist. Aber er war leider erforderlich, um den



Standort in Österreich abzusichern und möglichst viele Arbeitsplätze zu erhalten.

Um die betroffenen Mitarbeiter bestmöglich zu unterstützen und negative Folgen abzufedern, wurde ein detaillierter Sozialplan erstellt. Wir sind davon überzeugt, dass das Unternehmen trotz der angespannten Marktsituation am Ende des Transformationsprogrammes gut aufgestellt sein wird, um künftige Herausforderungen meistern zu können.

TWOG: *Das führt uns zur nächsten Frage: Wie sieht aus Ihrer Sicht die Zukunft aus? Wann rechnen Sie mit einer Erholung der Märkte und damit auch einem Aufschwung für NOVOMATIC?*

RP: Das ist schwer zu sagen. Realistisch gesehen rechnen wir mit einer Wiederaufnahme des vollen Geschäftsbetriebs ab dem 2. Halbjahr 2021, wenngleich wir auch dann noch von einer verhaltenen Nachfrage im Gaming Technology-Bereich ausgehen. Eine echte Erholung wird wohl erst stattfinden, wenn ein Impfstoff flächendeckend eingesetzt werden kann und in Europa ein gemeinsamer Weg aus der Krise länderübergreifend umgesetzt wird. Auch in den USA und in Asien wird es maßgeblich davon abhängig sein, wie die Entwicklungen im Kampf gegen das Virus voranschreiten und welche Maßnahmen in den jeweiligen Ländern, in denen NOVOMATIC tätig ist, umgesetzt werden.

JG: Derzeit sind mit wenigen Ausnahmen unsere Kernmärkte geschlossen, in vielen Staaten gibt es restriktive Maßnahmen und Lockdowns. Es wird sich zeigen, ob diese Maßnahmen greifen oder ob sie sogar noch verschärft oder verlängert werden müssen. Für uns ist das – so wie für alle anderen Branchen und Unternehmen – sehr bitter, denn wir haben Top-Produkte und hochmotivierte Mitarbeiter, die nur darauf warten, dass die Märkte wieder öffnen.

TWOG: *Hat diese Pandemie aus Ihrer Sicht auch längerfristige Auswirkungen auf den Gaming-Markt und das Konsumentenverhalten?*

JG: Wir sehen natürlich insbesondere während der Lockdowns einen Anstieg der Nachfrage nach Online-Angeboten. Online Gaming ist aber unabhängig davon weltweit ein wachsender Markt, in dem wir sehr gut aufgestellt sind. 25 Technologiezentren in 15 Ländern stehen bei uns federführend für die Entwicklung innovativer Technologien und zukunftsreicher Produkte und damit heben wir auch für das Segment Online, Mobile und Social Gaming zahlreiche Synergien.

Unsere Tochtergesellschaften Greentube und ADMIRAL Sportwetten spielen hierbei eine wesentliche Rolle. Die Greentube-Gruppe ist einer der international führenden Provider von Online-Spielen und -plattformen. ADMIRAL Sportwetten steigerte seit ihrem Bestehen den Anteil am heimischen Markt rasch auf über 50 Prozent und



Wir wissen, was unsere Mitarbeiter gerade in dieser außerordentlichen Zeit tagtäglich leisten.

Ryszard Presch,
Vorstand der
NOVOMATIC AG

entwickelte sich damit zur klaren Nummer Eins im österreichischen Filialsportwettgeschäft. Vor kurzem erhielt ADMIRAL nach einem umfassenden Lizenzierungsverfahren auch als einer der ersten privaten Anbieter eine Lizenz zum Veranlassen von Sportwetten in Deutschland.

RP: Aber auch im terrestrischen Bereich bleibt die Nachfrage hoch. Aus diesem Grund haben wir die Zeit genutzt, um mit einem besonderen Schwerpunkt im Progressives-Segment neue Produkte zu entwickeln. Produkte wie die CASH CONNECTION™ Edition 1 demonstrieren einen gelungenen Brückenschlag zwischen dem Konzept der Linked Progressives und den etablierten Multi-Game-Angeboten. Die positive Marktresonanz bestätigt das Konzept. Auch zahlreiche weitere Produkt-Highlights warten auf die Markteinführung.

Sie sehen also, wir sind startklar. Nach diesem anspruchsvollen Jahr ist es jetzt aber für alle wichtig, die anstehenden Weihnachtsfeiertage zu nutzen, um sich etwas zu erholen, damit wir im nächsten Jahr wieder mit vollem Elan durchstarten können.

TWOG: *Weihnachten ist ein gutes Stichwort: Corona-bedingt gibt es heuer keine großen Weihnachtsfeiern. Wie werden Sie dennoch gemeinsam mit den mehr als 22.000 Mitarbeiter des NOVOMATIC AG-Konzerns einen würdigen Jahresabschluss begehen?*

JG: Wenn es die gesetzlichen Vorgaben erlauben, werden wir im kleinen Kreis der Abteilungen feiern. Aber damit wir und unsere Familien gesund ein schönes Weihnachtsfest feiern können, ist es jetzt notwendig, Abstand zu halten.

RP: Wir wissen, was unsere Mitarbeiter gerade in dieser außerordentlichen Zeit tagtäglich leisten und dafür möchten wir uns ganz herzlich bei jedem Einzelnen bedanken. Ohne ihren unermüdlichen Einsatz hätten wir es nicht geschafft, unseren Kunden trotz Lockdowns und weltweiten Einschränkungen den bestmöglichen Service zu bieten. Das erfüllt mich mit Stolz und mit Zuversicht, dass wir auch die kommenden Herausforderungen hervorragend meistern werden und unseren Weg erfolgreich weitergehen können.

An dieser Stelle möchte ich jetzt schon allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, ihren Familien sowie unseren Partnern und Kunden ein gesegnetes Weihnachtsfest, erholsame Feiertage und ein erfolgreiches und vor allem gesundes Jahr 2021 wünschen.

JG: Dem möchte ich mich gerne anschließen. Auch ich bedanke mich ganz herzlich bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr großartiges Engagement und wünsche allen wunderschöne Weihnachten, entspannte Feiertage und alles Gute für 2021.



To flourish you need
some bare necessities:

PLAYER APPEAL ✓

RELIABILITY ✓

FUN ✓

40 years of NOVOMATIC industry leadership, as both an operator and innovative supplier, mean we have a unique combination of experience & know-how underpinning our ability to create unforgettable player experiences.



There's so much
more to come –
stay tuned ...



40 Years

NOVOMATIC
Winning Technology

NOVOMATIC AG
International Sales
+43 2252 606 220, sales@novomatic.com
www.novomatic.com

Hellenic Casino Corfu chooses *myACP* system

The latest installation of the *myACP* Casino Management System went live on October 28th at the Casino Corfu in Greece.



Corfu Island is one of the favourite destinations for tourists travelling the Greek islands and famous for its unique traditions. Geographically, it is the northernmost and second largest of the Ionian Islands. Its capital city Corfu is the home of the Casino Corfu.

The recently renovated Casino Corfu is part of the Greek Vivere Entertainment Group operating three casinos across Greece. Casino Rio near Patras, Casino Thraki in Alexandroupoli and Casino Corfu each present innovative gaming technologies and state-of-the-art equipment that guarantees premium gaming entertainment for tourists and locals.

Casino Corfu is located at the ground floor of the 5-star Hotel Corfu Palace in the city of Corfu, just 5 minutes from the famous arcades of the Liston, and overlooking Garitsa Bay. The Hotel complex was built in 1954 by the famous Greek architect Perikles A. Sakellarios and welcomes guests with a marvellous blend of lofty Ionian architecture and luxurious marble elegance.

The casino management is fully committed to a hospitality concept that combines international casino atmosphere with unsurpassed Greek service quality. It attaches great importance to the continuous improvement of the service, reliability of the game transactions for both slots and tables and maintaining a strong bond with the customers through a dedicated marketing and loyalty program.

In line with this constant pursuit of maximum facilitation of the customer journey and operational optimization, the casino management decided to implement the *myACP* Casino Management System across the gaming floor. The system went live in Corfu with the core Accounting, Control and Progressives modules as well as Player Tracking and Loyalty Club, Cashless and Live Gaming modules. As a central management, processing and reporting tool, it fully satisfies the latest compliance and reporting requirements of the Hellenic Gaming Commission.


A total of 111 slot machines and 15 live gaming tables are managed via the *myACP* system, enabling not only a centralized floor management but also smooth analysis and fully automated reporting processes in real time. The Cashless operation additionally helps reduce cash traffic within the casino, instead promoting secure cashless transactions and thus supporting the management's complex set of safeguarding measures and strenuous efforts against the spread of COVID-19. The *myACP* Player Tracking and Loyalty Club employ targeted marketing activities via the promotional module and various customer-centric features that are seamlessly integrated with the cashless functionality.

Konstantinos Piladakis, CEO and Managing Partner of Vivere Entertainment Group, said: "The



myACP system installation proves that in spite of the difficult economical and travel situation this year, the group's vision for excellence in customer services and constant investment in leading gaming technologies will cement our position of one of the major casino operators in the region."

Asterios Papaoikonomou, Director of Hellenic Casino Corfu, added: "The comprehensiveness of its functionalities, multiple modern features and the powerful architecture of the *myACP* Casino Management System make it an ideal tool to successfully navigate casino operations in dealing with the new industry challenges."

"The uncertainties brought by the pandemic have shaped lots of businesses worldwide, especially in the land-based sector, but NOVOMATIC stays strong as ever and consistent with its superior product and customer support. Therefore, the recent *myACP* system installation in Greece adds value not only to our Casino Management System solution, but also to the brand," said Sonya Nikolova, VP Sales Asia & Africa and *myACP* System Europe. 



***myACP* (is) an ideal tool to successfully navigate casino operations in dealing with the new industry challenges.**

*Asterios Papaoikonomou,
Director of Hellenic
Casino Corfu*





Corfu
of
enjoyment

Hellenic Casino Corfu setzt *myACP* ein

Die neueste Installation des *myACP* Casino Management Systems ging am 28. Oktober im Casino Corfu in Griechenland in Betrieb.

myACP
CASINO MANAGEMENT SYSTEM

Korfu zählt zu den beliebtesten Reisezielen auf den griechischen Inseln und ist berühmt für seine einzigartigen Traditionen. Geographisch gesehen ist es die nördlichste und zweitgrößte der Ionischen Inseln. Die Inselhauptstadt Korfu ist Heimstätte des Casino Corfu.

Das erst kürzlich renovierte Casino gehört zur griechischen Vivere Entertainment Group, die drei Casinos in ganz Griechenland betreibt: Casino Rio in der Nähe von Patras, Casino Thraki in Alexandroupoli und Casino Corfu garantieren Touristen und Einheimischen mit innovativen



myACP

CASINO MANAGEMENT SYSTEM



**ONE SYSTEM –
Unlimited Possibilities**

NOVOMATIC
Winning Technology

NOVOMATIC AG
International Sales
+43 2252 606 220, sales@novomatic.com
www.novomatic.com



myACP (ist) das ideale Tool, um den Casino-Betrieb erfolgreich durch die neuen Herausforderungen der Branche zu steuern.

Asterios Papaoikonomou,
Direktor des Hellenic
Casino Corfu

Gaming-Technologien und modernster Ausstattung erstklassige Glücksspielunterhaltung.

Das Casino Corfu befindet sich im Erdgeschoss des 5-Sterne-Hotels Corfu Palace in Korfu-Stadt, nur 5 Minuten von den berühmten Arkaden des Liston entfernt und mit Blick auf die Bucht von Garitsa. Der Hotelkomplex wurde 1954 nach Plänen des berühmten griechischen Architekten Perikles A. Sakellarios erbaut und empfängt seine Gäste mit erhabener ionischer Architektur und luxuriöser Eleganz in Marmor.


Das Casino-Management legt höchsten Wert auf gehobene Servicequalität, die internationale Casino-Atmosphäre mit unübertroffener griechischer Gastlichkeit verbindet. Besonderes Augenmerk finden dabei die kontinuierliche Verbesserung des Service und der Transaktionssicherheit sowohl an den Automaten als auch an den Spieltischen sowie die Kundenbindungsmaßnahmen mit Hilfe eines engagierten Marketing- und Treueprogramms.

In Einklang mit diesem konstanten Streben nach bestmöglichem Kundenerlebnis und betrieblicher Optimierung setzt das Casino Corfu nun auf das myACP Casino Management System. Das System ging im Oktober mit den Kernmodulen Accounting, Control und Progressives sowie den Modulen Player Tracking und Loyalty Club, Cashless und Live Gaming in Echtbetrieb. Als zentrales Verwaltungs-, Management- und Reporting-Tool erfüllt es voll und ganz die neuesten Compliance- und Datenübermittlungsanforderungen der Hellenic Gaming Commission.

Insgesamt 111 Glücksspielgeräte und 15 Live-Spieltische werden nun über myACP verwaltet. Somit ist nicht nur ein zentralisiertes Floor-Management gewährleistet, sondern auch vollautomatische Berichtsprozesse und umfassende Analysen in Echtzeit. Die Cashless-Implementierung trägt darüber hinaus dazu bei, den Bargeldverkehr innerhalb des Casinos zu reduzieren und stattdessen sichere bargeldlose Transaktionen zu fördern. Dies unterstützt die komplexen Schutzmaßnahmen des Casinos im Rahmen intensiver Bemühungen gegen die Verbreitung von COVID-19. Die myACP Player Tracking- und Loyalty Club-Funktionalitäten unterstützen wiederum gezielte Marketingmaßnahmen über das Promotion-Modul sowie verschiedene kundenorientierte Funktionen, die nahtlos in die bargeldlosen Funktionalitäten integriert sind.

Konstantinos Piladakis, CEO und Geschäftsführender Gesellschafter der Vivere Entertainment Group, erklärt: „Die Installation des myACP-Systems beweist, wie – trotz der angespannten Wirtschafts- und Reisesituation in diesem Jahr – die Vision der Vivere-Group für exzellenten Kundenservice und stetige Investitionen in führende Technologien unsere Position als einer der größten Casino-Betreiber in der Region weiter festigt.“

Asterios Papaoikonomou, Direktor des Hellenic Casino Corfu, fügt hinzu: „Die umfassenden Funktionalitäten, die zahlreichen modernen Features und die leistungsstarke Architektur des myACP Casino Management Systems machen es zum idealen Tool, um den Casino-Betrieb erfolgreich durch die neuen Herausforderungen der Branche zu steuern.“

„Die Unsicherheiten und aktuellen Herausforderungen, die durch die Pandemie entstanden sind, haben viele Unternehmen weltweit, und insbesondere im Land-based-Segment, geprägt. NOVOMATIC bleibt jedoch ein starker Partner mit überlegenen Produktlösungen und stabilem Kundensupport. Daher ist die jüngste myACP-Systeminstallation in Griechenland nicht nur ein Mehrwert für unsere Casino Management System-Lösung, sondern auch für unsere Marke“, sagt Sonya Nikolova, VP Sales Asia & Africa and myACP System Europe. 




PATIR[®]
CASINO SEATING



Introducing
THE STELLA SERIES

www.patir.de | info@patir.de



NOVOMATIC showcases a range of exquisite products at Manchester's newest luxury gaming venue

Manchester City Centre welcomes a whole host of new NOVOMATIC gaming product to its cutting-edge casino, Napoleons Casino and Restaurant.

Despite the trials and tribulations of the COVID-19 pandemic, A & S Leisure have successfully opened the much-anticipated luxury venue, Napoleons Casino and Restaurant in Manchester City Centre. Showcasing stunning interiors in a modern and sophisticated venue, Napoleons Manchester combines both an exquisite dining experience alongside a next-generation gaming venue seamlessly.

Under ordinary circumstances Napoleons Manchester would be open 24 hours a day, 7 days a week. However, due to the current COVID-19

NOVOMATIC
UK


pandemic, operating hours are shorter to abide by the enforced 10 pm curfew which is in place in many parts of England.

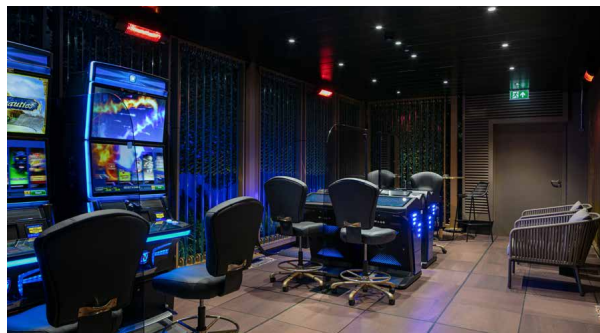
Napoleons Manchester has plenty to offer its guests with an array of exciting gaming tables, including American Roulette, Three Card Poker, Baccarat and Black Jack alongside an enviable selection of electronic gaming slots which include some fantastic state-of-the-art offerings from NOVOMATIC. As well as their unrivalled offering of gaming products, Napoleons Manchester also has a luxurious private dining area and restaurant which overlooks

the buzzing and vibrant gaming floor, perfect for those guests who are seeking a five-star dining experience complimented by an impressive cocktail bar, which takes centre stage at the venue.

The magnificent new casino boasts some 40 NOVOMATIC cabinets including 12 electronic slot machines. Included in this fantastic exhibition of NOVOMATIC products at Napoleons Manchester are the sleek PANTHERA™ Curve 1.43 cabinet, the luxurious and iconic V.I.P. LOUNGE™ 2.32 as well as the elegant PANTHERA™ 2.27. The NOVOMATIC offering is not however, just limited to the gaming floor – there are two cabinets located at the heated Smoking Terrace.

Accompanying the state-of-the-art NOVOMATIC slots are some 28 NOVO LINE Novo Unity™ II products. There really is something to suit each and every guest. Further exciting content from NOVOMATIC includes the popular MAGIC JOKER JACKPOT™, providing players with the opportunity to win up to £20,000. The dynamic, four level Mystery Jackpot adds a whole new dimension of exhilarating excitement and play for guests.

Each NOVOMATIC machine ensures that players can be taken on a pulse racing ride through space and time, by means of the extensive NOVOMATIC gaming portfolios installed on each cabinet. Players will be spoilt for choice with the thrilling range of gaming titles, such as the familiar wiles of the Lady in Lucky Lady's Charm™ as well as games that will certainly heat up the stakes like Burning Wild™ and the top-performing Apollo God of the Sun™. 



NOVOMATIC präsentiert eine Reihe exquisiter Produkte in Manchesters neuester Luxus-Spielstätte

Das Stadtzentrum von Manchester begrüßt eine ganze Reihe neuer NOVOMATIC-Spielprodukte im hochmodernen, neuen Napoleons Casino und Restaurant.

Trotz all der Erschwernisse in Zeiten von COVID-19 hat A & S Leisure erfolgreich das mit Spannung erwartete Napoleons Casino und Restaurant im Stadtzentrum von Manchester eröffnet. Das Napoleons Manchester wartet mit atemberaubendem Interior Design in einem modernen Luxusambiente auf und verbindet ein exquisites kulinarisches Erlebnis mit modernstem Gaming.

Unter normalen Umständen wäre das Napoleons Manchester 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche geöffnet. Aufgrund der aktuellen COVID-19-Pandemie sind die Betriebszeiten jedoch kürzer, um die in vielen Teilen Englands geltende Ausgangssperre ab 22 Uhr einzuhalten.

Mit einer Reihe von Live-Tischen, darunter American Roulette, Three-Card-Poker, Baccarat und Black Jack, sowie einer Auswahl modernster Video Slots, inklusive einiger fantastischer Angebote von NOVOMATIC, hat das Napoleons Manchester seinen Gästen viel zu bieten. Denn abseits des Glücksspielangebots verfügt das Napoleons Manchester auch über ein luxuriöses Restaurant mit Blick auf den Gaming Floor. Ideal für Gäste, die ein Fünf-Sterne-Kulinarikerlebnis, ergänzt durch die beeindruckende zentrale Cocktailbar, mit etwas Spielunterhaltung verbinden möchten.

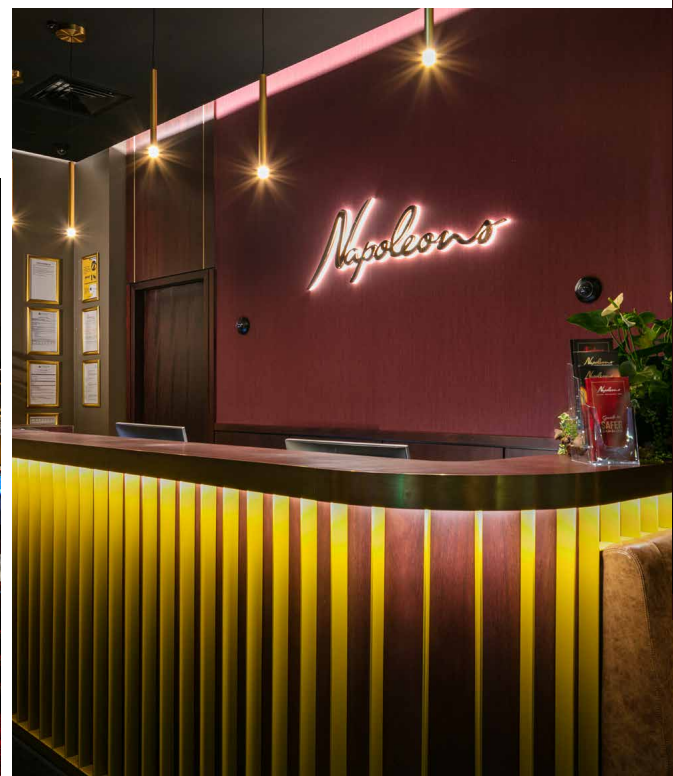
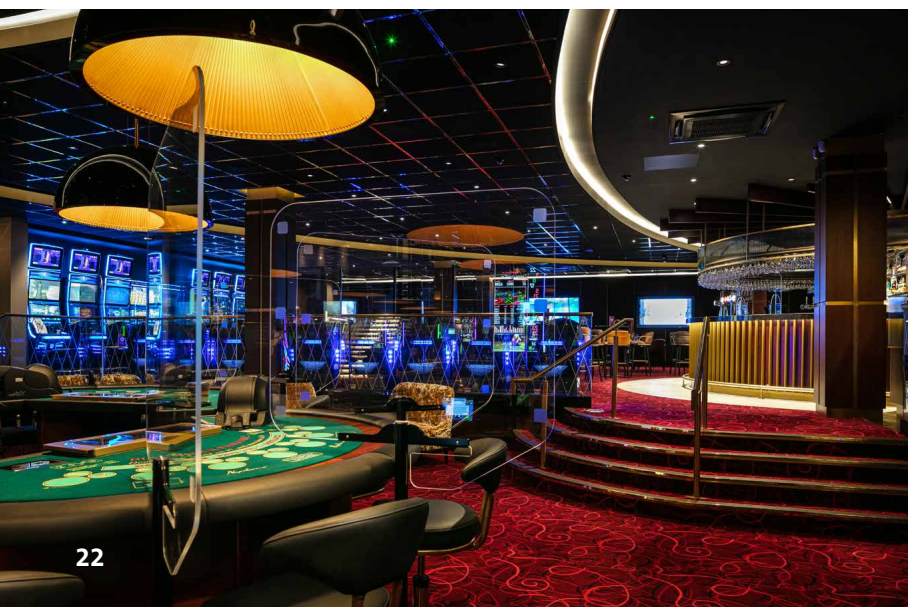
Das prachtvolle neue Casino verfügt über 40 NOVOMATIC-Geräte, darunter 12 Video Slots,



wie die PANTHERA™ Curve 1.43, die populäre V.I.P. Lounge™ 2.32 sowie die elegante PANTHERA™ 2.27. Das NOVOMATIC-Angebot beschränkt sich jedoch nicht nur auf den Gaming Floor – auch auf der beheizten Raucherterrasse befinden sich zwei Maschinen.

Zu den hochmodernen NOVOMATIC-Video Slots gesellen sich 28 NOVO LINE Novo Unity™ II-ETG-Terminals für elektronisches Live-Spiel. Und es gibt wirklich für jeden Gast etwas Passendes, denn auch der beliebte MAGIC JOKER JACKPOT™ bietet den Casino-Gästen zusätzliche Spannung. Der dynamische Mystery Jackpot mit vier Gewinnstufen lockt mit Gewinnen bis zu £ 20.000.

Die NOVOMATIC-Geräte sorgen mit einem umfangreichen Portfolio an Multi-Games für spannende Unterhaltung in den unterschiedlichsten Spielvarianten. Die Gäste haben die Qual der Wahl bei einer überwältigenden Auswahl an Titeln, wie etwa der beliebten Lady Luck in Lucky Lady's Charm™ oder Spielen wie Burning Wild™, die den Gästen richtig einheizen und dem packenden Apollo – God of the Sun™.





Prosperity & luck on your gaming floor – Dancing Lantern™ & Dancing Tiger™!

A thrilling parade of traditional good luck charms, Wilds & Progressives.

GRAND JACKPOT
€8000.01

MAJOR JACKPOT
€800.15

GOLD JACKPOT
€180.00

SILVER JACKPOT
€80.00

MINOR AWARD
€40.00

MINI AWARD
€20.00

GRAND JACKPOT
€8000.00

MAJOR JACKPOT
€800.05

GOLD JACKPOT
€18.00

SILVER JACKPOT
€8.00

MINOR AWARD
€4.00

MINI AWARD
€2.00

DANCING LANTERN™

DANCING TIGER™

Featured cabinet: PANTHERA™ Curve 1.43

NOVOMATIC
Winning Technology

NOVOMATIC AG
International Sales
+43 2252 606 220, sales@novomatic.com
www.novomatic.com

NOVOMATIC Africa partners with Rank Entertainment Holdings Group

The local NOVOMATIC subsidiary partnered with Rank Entertainment Holdings Group on the gaming offer for yet another successful casino opening. Casino Marina Blantyre's big opening celebration took place on October 22nd and presented a gaming floor with NOVOMATIC gaming highlights featuring prominently.

NOVOMATIC
AFRICA



We are excited to have NOVOMATIC Africa as a partner and service provider.

*Tom Alcorn,
General Manager Casino
Marina Lilongwe &
Casino Marina Blantyre*

The scene was set in decorative dice and casino chip pieces, signature golden peacock crafts, the lobby clad with scenic flower arrangements and a Casino Marina Blantyre branded banner wall as the Rank Entertainment Holdings Group was set to welcome esteemed guests through its doors to yet another grand opening of one of their casinos. Casino Marina Blantyre, situated at the prestigious five-star Sogecoa Golden Peacock Hotel, is the Group's second casino in Malawi and the latest addition to the Casino Marina footprint in the six major cities of East Africa; Maputo, Beira, Lusaka, Harare, Lilongwe and now Blantyre.


The opening event took place in a prestigious setting with government officials and socialites in attendance. The ribbon cutting ceremony was officiated by the Malawi Minister of Tourism, Culture & Wildlife, Hon. Michael Usi who delivered a moving speech in praise of the Rank Holdings Group and its commitment to investing in Malawi. It was met with a sincere speech of gratitude delivered by Rahul Wijeratne, Executive Director Rank Entertainment Holdings, who reiterated the Group's commitment and confidence in Malawi as an investment destination and especially the prospects of the Casino Marina investment. In the presence of TV personalities as well as a broadcasting network the spectacular evening continued with

performances by local, traditional dancers, a festive flare of confetti and fireworks.

NOVOMATIC Africa is proud to have yet again partnered with the Rank Holdings Group on the Casino Marina installation. Casino Marina Blantyre has a total of 30 slot machines on the main floor and four slots in the Salon Privée. NOVOMATIC Africa installed ten classic NOVOSTAR® II 2.24 cabinets with dual 23.8" LED HD screens and stirring game-synchronized LED illumination, on the main floor. An additional two cabinets are installed in the Salon Privée.

A leading NOVOMATIC multi-game selection, comprising the Premium-V+ Gaminator® 1sT, 5sT, 7sT and The Legend Gaminator® 2T guarantees that guests of the Casino Marina Blantyre are offered all the most popular NOVOMATIC games such as Plenty of Fruit™ 20 hot, the legendary Book of Ra™ deluxe, Sizzling Hot™ deluxe, Lucky Lady's Charm™ deluxe and many more.

Terrence Mushwana, Sales & Technical Executive NOVOMATIC Africa, says: "The NOVOMATIC GAMINATOR® cabinet is a legendary all-time favourite in the Sub-Sahara African market. The next-generation NOVOSTAR® II cabinet now returns with a plethora of classic games, based on the enhanced Coolfire™ II-s Platform. Guests of the Casino Marina Blantyre will love the great offer that comprises all the top titles – some even with an added 6th reel and ExtraBet game features."

Tom Alcorn, General Manager Casino Marina Lilongwe and Casino Marina Blantyre, added: "We are excited to have NOVOMATIC Africa as a partner and service provider. We are confident that this latest installation in the NOVOSTAR® II cabinet will thrill our customers – who are very familiar with the NOVOMATIC classic games – with a now exquisitely repacked offer in refined high definition graphics and an invigorating cabinet design." 



NOVOMATIC Africa kooperiert mit der Rank Entertainment Holdings Group

Die lokale NOVOMATIC-Tochtergesellschaft kooperierte mit der Rank Entertainment Holdings-Gruppe, um das Spielangebot für eine weitere erfolgreiche Casinoeröffnung zu gestalten. Die große Eröffnungsfeier des Casino Marina Blantyre fand am 22. Oktober statt und präsentierte einen Gaming Floor, der auch zahlreiche NOVOMATIC-Spiele-Highlights umfasst.

Das Ambiente war mit Spielwürfeln und Casino-Chips dekoriert, sowie den typischen goldenen Pfauen, handgeschnitzt, die Lobby mit Blumenarrangements geschmückt und eine Fotowand mit dem Casino Marina Blantyre-Logo stand bereit, als die Rank Entertainment Holdings Group ihre geschätzten Gäste zu einer weiteren großen Casino-Eröffnung willkommen hieß. Das Casino Marina Blantyre, das sich im noblen Fünf-Sterne-Sogecoa Golden Peacock Hotel befindet, ist das zweite Casino der Gruppe in Malawi und die jüngste Erweiterung der Casino Marina-Präsenz in den sechs größten Städten Ostafrikas: Maputo, Beira, Lusaka, Harare, Lilongwe und nun Blantyre.

Die Eröffnungsfeier fand in feierlichem Rahmen und im Beisein von Regierungsvertretern und Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens statt. Die Banddurchtrennungszeremonie wurde vom malawischen Minister für Tourismus, Kultur und Naturschutz, Hon. Michael Usi, geleitet, der eine bewegende Rede hielt, in der er die Rank Holdings Group und ihr Investitionsengagement in Malawi pries. Rahul Wijeratne, Executive Director der Rank Entertainment Holdings, hielt eine Dankesrede, in der er das Vertrauen der Gruppe in Malawi als Investitionsziel und insbesondere die positiven Erfolgsaussichten des Casino Marina bekräftigte. In Anwesenheit von Fernsehpersönlichkeiten sowie eines TV-Senders wurde der spektakuläre Abend mit Auftritten lokaler, traditioneller Tänzer, viel Konfetti und einem Feuerwerk fortgesetzt.

NOVOMATIC Africa ist stolz auf die erneute Zusammenarbeit mit der Rank Holdings Group bei der Installation des Casino Marina. Das Casino Marina Blantyre verfügt über insgesamt 30 Video Slots auf dem Haupt-Gaming Floor und vier weitere im Salon Privée. NOVOMATIC Africa liefert zehn klassische NOVOSTAR® II 2.24-Gehäuse im Multi-Screen-Stil mit je zwei 23,8-Zoll-LED-HD-Bildschirmen und stimmiger LED-Beleuchtung

für den Gaming Floor. Zwei weitere Gehäuse sind im Salon Privée installiert.

Eine Auswahl führender NOVOMATIC Multi-Games, bestehend aus den Mixes Premium-V+ Gaminator® 1sT, 5sT, 7sT und The Legend Gaminator®

2T, garantiert, dass die Gäste des Casino Marina Blantyre alle ihre beliebtesten NOVOMATIC-Spiele vorfinden, wie etwa Plenty of Fruit™ 20 hot, das legendäre Book of Ra™ deluxe, Sizzling Hot™ deluxe, Lucky Lady's Charm™ deluxe und unzählige mehr.

Terrence Mushwana, Sales & Technical Executive NOVOMATIC Africa, erklärt: „Das GAMINATOR®-Gehäuse von NOVOMATIC ist ein legendärer Favorit auf dem afrikanischen Markt südlich der Sahara. Nun kehrt als Nachfolger der NOVOSTAR® II mit einer Fülle populärer Spieletitel, basierend auf der verbesserten Coolfire™ II-s Plattform, zurück. Die Casino-Gäste im Casino Marina Blantyre werden das tolle Spieleangebot lieben, denn es umfasst alle Top-Titel – einige sogar mit einer zusätzlichen sechsten Walze und ExtraBet-Funktion.“

Tom Alcorn, General Manager Casino Marina Lilongwe und Casino Marina Blantyre, fügt hinzu: „Wir schätzen NOVOMATIC Africa als zuverlässigen Partner und Lieferanten sehr. Wir sind zuversichtlich, dass diese neueste Installation von NOVOSTAR® II-Gehäusen unsere Kunden begeistern wird. Denn sie sind mit den NOVOMATIC-Klassikern sehr vertraut und finden hier nun ein modernes Angebot mit hochauflösenden Grafiken und einem schicken Gehäusedesign.“



Wir schätzen NOVOMATIC Africa als zuverlässigen Partner und Lieferanten sehr.

*Tom Alcorn,
General Manager Casino
Marina Lilongwe &
Casino Marina Blantyre*

NOVOMATIC Spain: Great success of the 'NOVO LINE™ Gold Experience'

Due to NOVOMATIC Spain's commitment to the health and safeguarding measures, the Spanish subsidiary held the first NOVOMATIC Experience, a virtual event celebrated on September 30th and October 1st to present its new product for the bar segment: NOVO LINE™ Gold.



NOVOMATIC Spain's schedule for the product presentation was severely hampered by the outbreak of the COVID-19 pandemic. All the events and promotional activities that had been planned came to an immediate halt for an indefinite time. But the Spanish branch soon adapted to the obvious safeguarding requirements and began planning its first virtual 'NOVOMATIC Experience'.

The original design of the event was transferred into an online format, which posed entirely new challenges for the team. Behind the scenes, the

the scheduled days. Invitations and announcements had been sent out through the various channels and a great presence was being prepared on social media platforms. All this resulted in a large number of 430 registered participants for the event.

In the opening words of NOVOMATIC Spain Managing Director, Bernhard Teuchmann: "This is a presentation in an unusual format. But we will try to provide a maximum of detail and information about all the advantages and benefits of this product, even though you won't be able to touch it."



All the new features of the NOVO LINE™ Gold offer, were demonstrated by NOVOMATIC Spain Sales Director Jordi Pedragosa. His live presentation included a detailed introduction of the product with numerous videos as well as several customer testimonials. Especially the new game titles Amazon's Diamonds™, Asian Fortunes™ and Galactic Cherry™ were highlighted, as well as the optimized base game and the brand-new start button in the footrest.

"The NOVO LINE™ Gold Experience was met with excellent customer feedback and great results, especially considering that this was our first virtual presentation. The chat was vital in bringing us even closer to the customers and enabled us to clarify all the various product aspects and specific sales concepts", says Jordi Pedragosa.

marketing department headed by Jaume Bisbal was ultimately busy. Starting from September 7th, a website was launched where customers could register, place pre-orders and participate in a raffle for the ultimate prize of genuine gold bars. Of course, product details were provided in brochures and videos – as well as in the live presentation during

Despite all its advantages, this digital platform obviously cannot replace personal customer contact






The NOVO LINE™ Gold Experience was met with excellent customer feedback and great results.

*Jordi Pedragosa,
Sales Director
NOVOMATIC Spain*

with the customers. “Unfortunately, we do not yet know how to invite you for a digital meal or a virtual drink but we will certainly soon be able to compensate all this with an event in the tradition of the ‘old normal’”, said Bernhard Teuchmann.

Extremely difficult situations require innovative and efficient solutions. The NOVO LINE™ Gold Experience is excellent proof of this. The team at NOVOMATIC Spain is already working on follow-up ‘NOVOMATIC Experiences’ – stay tuned! 



NOVOMATIC Spain: Großer Erfolg für die ,NOVO LINE™ Gold Experience‘

In Übereinstimmung mit den aktuell erforderlichen Gesundheits- und Schutzmaßnahmen machte die spanische Tochtergesellschaft NOVOMATIC Spain aus der Not eine Tugend und veranstaltete am 30. September und 1. Oktober die erste virtuelle ,NOVOMATIC Experience‘. Im Rahmen eines Online Live Events mit dem Titel ,NOVO LINE™ Gold Experience‘ wurde dabei das neueste Produkt für das spanische Bar-Segment vorgestellt: NOVO LINE™ Gold.

Der ursprüngliche Zeitplan für die Produktpräsentation der NOVO LINE™ Gold war durch den Ausbruch der COVID-19-Pandemie auf einen Schlag null und nichtig, denn sämtliche geplanten Veranstaltungen und Werbeaktivitäten mussten auf

unbestimmte Zeit abgesagt werden. NOVOMATIC Spain passte sich jedoch rasch an die neuen Gegebenheiten und Sicherheitserfordernisse an und begann mit der Planung der ersten virtuellen ,NOVOMATIC Experience‘.



Unsere NOVO LINE™ Gold Experience wurde mit hervorragendem Kunden-Feedback und sehr guten Resultaten belohnt.

Jordi Pedragosa,
Sales Director
NOVOMATIC Spain

Das ursprüngliche Format der Veranstaltung wurde in ein Online-Format übertragen, was das Team vor völlig neue Herausforderungen stellte. Hinter den Kulissen war die Marketingabteilung unter der Leitung von Jaume Bisbal mit großem Eifer zugange. Am 7. September ging eine Website online, auf der sich die Kunden registrieren, Vorbestellungen tätigen und an der großen Verlosung echter Goldbarren teilnehmen konnten. Selbstverständlich wurden sämtliche Produktdetails in Broschüren und Videos bereitgestellt. Einladungen und Ankündigungen wurden über die verschiedenen Kanäle verschickt und eine breit angelegte Präsenz auf Social Media-Plattformen ging dem Event voraus. All dies wurde mit einer großen Zahl von 430 angemeldeten Teilnehmern für den Live-Event belohnt.

Asian Fortunes™ und Galactic Cherry™, sowie das optimierte Base Game und die brandneue Starttaste im Fußbereich.

„Unsere NOVO LINE™ Gold Experience wurde mit hervorragendem Kunden-Feedback und sehr guten Resultaten belohnt – besonders, wenn man bedenkt, dass es unsere erste virtuelle Präsentation war. Die Chat-Funktion war entscheidend, um noch mehr Kundennähe zu erzeugen und all die verschiedenen Produktaspekte und Verkaufskonzepte im Detail zu erklären“, sagt Jordi Pedragosa.


Trotz all ihrer Vorteile kann eine digitale Plattform natürlich den persönlichen Kundenkontakt nicht ersetzen. „Leider wissen wir noch nicht, wie wir Sie zu einem digitalen gemeinsamen Dinner oder



Bernhard Teuchmann, Geschäftsführer von NOVOMATIC Spain, erklärte in seinen Einleitungsworten: „Dies ist nun eine Produktpräsentation in einem Format, das für uns alle neu ist. Wir werden uns aber trotzdem bemühen, Ihnen ein Maximum an Informationen zu allen Details und Vorteilen dieses Produkts zu vermitteln, auch wenn Sie es nicht selbst haptisch erleben können.“

Jordi Pedragosa, Sales Director von NOVOMATIC Spain, demonstrierte schließlich in seiner Live-Präsentation all die neuen Features der NOVO LINE™ Gold. Seine detaillierte Produktvorstellung umfasste zahlreiche Videoeinblendungen sowie Kundenstimmen. Besonders hervorgehoben wurden die neuen Spieletitel Amazon's Diamonds™,

auf einen virtuellen Drink einladen sollen, aber wir werden all dies sicher bald mit einer Veranstaltung in der Tradition der ‚alten Normalität‘ kompensieren können“, so Bernhard Teuchmann.

Extrem schwierige Situationen erfordern innovative und effiziente Lösungen. Die NOVO LINE™ Gold Experience ist ein hervorragender Beweis dafür. Das Team von NOVOMATIC Spain arbeitet bereits an der Fortsetzung der ‚NOVOMATIC Experiences‘ – wir werden an dieser Stelle berichten! 





NOVOLINE GOLD

INVIERTE
EN ORO





DIGITALE HERBSTMESSE

LÖWEN ENTERTAINMENT
NOVOMATIC GROUP

Strong software, strong cabinets – presented digitally

LÖWEN ENTERTAINMENT recently presented its new products for the German arcade and bar segments in a new digital event. At the ‘Digital Autumn Fair’, which went online on 13th October, LÖWEN ENTERTAINMENT previewed three new cabinet launches: Crown MASTER PLUS, Crown TRADITIONAL PREMIUM and NOVO WALL PRO. All three will launch at the beginning of 2021.

A highlight of the digital presentation was an interview with Florian Brodrecht, Head of Equipment Park Management at ADMIRAL ENTERTAINMENT, and Arthur Stelter, Head of Product Management at LÖWEN ENTERTAINMENT. The interview focussed on the performance of the new software generation VOLUME 3 in the arcades. VOLUME 3 and the XXL version VOLUME 3 PREMIUM have been on the market for a few weeks, welcoming numerous technical enhancements for players and operators alike. “Since 2018, we have been extremely focused on pushing our full version and proving: We can do full version”, says Arthur Stelter. “With VOLUME 3, we are now already rolling out the third evolutionary step. This is a great advantage for our customers both in terms of product maturity and performance.”

LÖWEN ENTERTAINMENT
NOVOMATIC GROUP

Product Manager Peter Keber.

VOLUME 3 offers more games, new titles and a high-quality gaming experience. Compared to its predecessor VOLUME 2, the game packages of the new software have been expanded by five games each. The XXL package now comprises 70 games. 10- and 50-cent coins can now also be accepted, the maximum bet has been increased to EUR 2.30 and the credits booking process has been accelerated. VOLUME 3 PREMIUM also features LÖWEN ENTERTAINMENT’s largest game package: 90 titles, including eleven new games and six exclusive games, such as Sizzling Book™ and Magic Window™, which are only available in the premium version.

“Not only did players react quickly, but also very clearly after the introduction of the new software in

the field test at the ADMIRAL Spielhalle locations”, says Florian Brodrecht. VOLUME 3 PREMIUM will soon overtake the previous top performing product, VOLUME 2. VOLUME 3 also surpassed VOLUME 2 at the first go. “If VOLUME 3 PREMIUM is available in an arcade, it is the preferred choice of the players. VOLUME 3 and VOLUME 2 take second place – they are unrivalled by other manufacturers’ V2 products,” says Brodrecht at the digital event organised by LÖWEN ENTERTAINMENT. In the future, players will be faced with a choice and will have to opt for one single machine. The gaming experience at the machine will therefore be key. Brodrecht emphasises: “We have to entertain our guests in the best possible way and use the time spent on the device to the max – after all, that’s what players pay for. In short: The machines need to be player favourites.”

“Act with foresight and rely on the proven products from LÖWEN ENTERTAINMENT – from the software to the activation,” said Sales Director Andreas Hingerl in his presentation as a piece of advice to customers. Only a few weeks are left until the end of TR 5.0 Version 1 to prepare the machine park for the conversion to the full version. Product Managers Peter Keber and Stefan Mathes gave a preview of the new cabinets that LÖWEN ENTERTAINMENT will launch in 2021, presenting three novelties: The Crown MASTER PLUS, Crown TRADITIONAL PREMIUM and, for the bar segment, the NOVO WALL PRO with a new type of player panel.

Crown MASTER PLUS

The now centerpiece of the Crown range, the Crown MASTER PLUS from LÖWEN ENTERTAINMENT, brings the popular and successful slant top Crown MASTER into the here and now.

If VOLUME 3 PREMIUM is available in an arcade, it is the preferred choice of the players.


*Florian Brodrecht,
Head of Equipment Park
Management at ADMIRAL
ENTERTAINMENT*

The exclusive design is perfectly highlighted by a modern LED lighting concept. Another feature are the two 32-inch, high-resolution monitors – presenting some 20 percent more screen size than the predecessor model. The redesigned top light blends in harmoniously with the design, making the Crown MASTER PLUS an eye-catcher in any arcade. The MASTER PLUS will be exclusively available with VOLUME 3 PREMIUM.

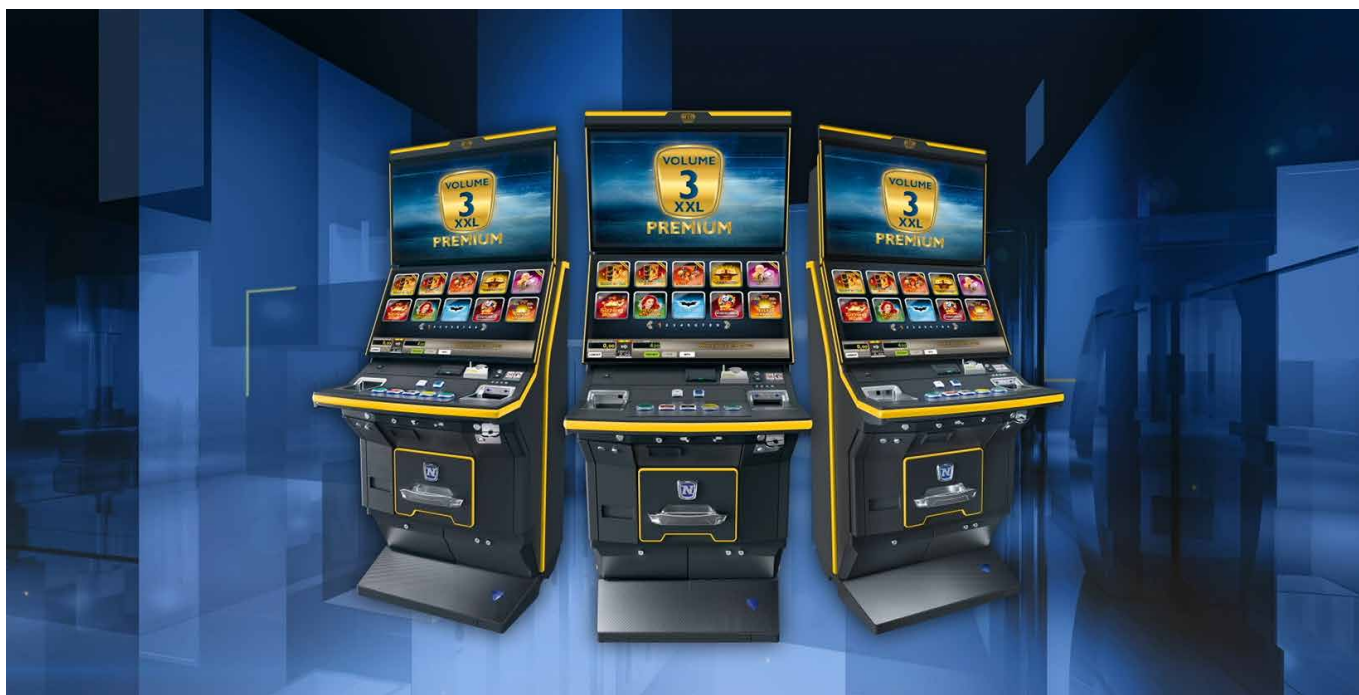
Crown TRADITIONAL PREMIUM

The new Crown TRADITIONAL PREMIUM combines the exclusive design of the TRADITIONAL cabinet with state-of-the-art technology. Its 27-inch monitors present gripping image quality and brilliant colours. Other new features include the illuminated banknote acceptor that displays which banknotes can currently be accepted, and the high-performance UBA recycler. The lighting concept has also been further developed for the Crown TRADITIONAL PREMIUM and provides a great gaming ambience. The Crown TRADITIONAL PREMIUM will only be available with the VOLUME 3 PREMIUM software generation.

NOVO WALL PRO

With the NOVO WALL PRO, LÖWEN ENTERTAINMENT also introduces a new cabinet for the bar segment. It is based on the well-known wall unit NOVO WALL. The player panel of the new NOVO WALL PRO is not integrated into the cabinet body, but forms a small desk at the front, combining the advantages of a space-saving wall-mounted unit with the comfort of a floor-standing machine. In combination with high-performance game packages of the software generation VOLUME 3, the NOVO WALL PRO is perfectly tailored to the requirements of the modern bar segment. 

The new Crown MASTER PLUS.



Starke Software, starke Gehäuse – digital präsentiert

LÖWEN ENTERTAINMENT zeigte zuletzt beim aktuellen Digital-Event seine Neuheiten für Spielhalle und Gastronomieaufstellung. Bei der Digitalen Herbstmesse, die am 13. Oktober online ging, stellte LÖWEN ENTERTAINMENT drei neue Gehäuse vor: der Crown MASTER PLUS, Crown TRADITIONAL PREMIUM und NOVO WALL PRO kommen Anfang 2021 auf den Markt.

Im Mittelpunkt der Events stand ein Interview mit Florian Brodrecht, dem Leiter des Geräteparkmanagements von ADMIRAL ENTERTAINMENT, und Arthur Stelter, Leiter Produktmanagement LÖWEN ENTERTAINMENT, zu den Ergebnissen der neuen Softwaregeneration VOLUME 3 in Spielhallen. VOLUME 3 und die XXL-Variante VOLUME 3 PREMIUM sind seit wenigen Wochen auf dem Markt und bringen zahlreiche technische Weiterentwicklungen für Spielgast und Automatenunternehmer mit sich. „Seit 2018 haben wir unsere Vollversion extrem fokussiert vorangetrieben und bewiesen: Wir können Vollversion“, sagt Arthur Stelter. „Mit VOLUME 3 bringen wir jetzt



Product Manager Stefan Mathes.

bereits die dritte Evolutionsstufe. Natürlich ist das jetzt in puncto Produktreife und -leistung ein Vorteil für unsere Kunden.“

VOLUME 3 bietet mehr Spiele, neue Spiele und ein hochwertiges Spielerlebnis. Die Spielpakete der neuen Software wurden im Vergleich zum Vorgänger VOLUME 2 um je fünf Spiele erweitert. Das XXL-Paket beispielsweise hat nun 70 Spiele. Jetzt können außerdem 10- und 50-Cent-Münzen angenommen werden, der maximale Einsatz wurde auf 2,30 Euro erhöht und der Buchungsprozess insgesamt beschleunigt. VOLUME 3 PREMIUM wartet zudem mit den größten Spielpaketen von



LÖWEN ENTERTAINMENT auf: 90 Spiele, darunter elf neue Spiele und sechs Exklusiv-Spiele, wie Sizzling Book™ und Magic Window™, die es nur in der Premium-Version gibt.

„Die Spielgäste reagierten nicht nur schnell, sondern auch sehr eindeutig nach der Einführung der neuen Software im Feldtest der Standorte von ADMIRAL Spielhalle“, sagt Florian Brodrecht. VOLUME 3 PREMIUM habe in Kürze das bisherige Top-Produkt VOLUME 2 überholt. Auch VOLUME 3 habe VOLUME 2 auf Anhieb übertroufen. „Wenn VOLUME 3 PREMIUM in der Halle ist, wird es von den Spielgästen auch bevorzugt gespielt. VOLUME 3 und VOLUME 2 reihen sich dahinter ein – mit deutlichem Abstand gefolgt von V2-Produkten anderer Hersteller“, so Brodrecht bei den digitalen Events von LÖWEN ENTERTAINMENT. Der Spielgast werde künftig vor die Wahl gestellt und müsse sich für ein einziges Gerät entscheiden. Das Erlebnis am Geldspielgerät spiele daher wieder die größte Rolle. Brodrecht betont: „Wir müssen unsere Gäste bestmöglich unterhalten, die Spielzeit optimal füllen – dafür zahlen sie schließlich Geld. Kurzum: Wir brauchen nur noch Lieblingsgeräte.“

„Handeln Sie vorausschauend. Setzen Sie auf die bewährten Produkte von LÖWEN ENTERTAINMENT – von der Software bis hin zur Freischaltung“, riet Vertriebsdirektor Andreas Hingerl den Kunden in seinem Vortrag. Bis zum Ende der TR-5.0-Version 1 seien nur noch wenige Wochen Zeit, um den Gerätepark auf die Umstellung zur Vollversion vorzubereiten. Einen Ausblick, welche neuen Gehäuse LÖWEN ENTERTAINMENT in 2021 bringen wird, gaben die Produktmanager Peter Keber und Stefan Mathes. Sie stellten drei Produkte vor: den Crown MASTER PLUS, Crown TRADITIONAL PREMIUM und für die Gastronomieaufstellung den NOVO WALL PRO mit einem neuartigen Tastenpult.

Crown MASTER PLUS

Er ist das neue Flaggschiff unter den Crown-Gehäusen: der Crown MASTER PLUS von LÖWEN ENTERTAINMENT. Er bringt das beliebte und erfolgreiche Slant Top-Gehäuse Crown MASTER in das Hier und Jetzt. Das exklusive Design wird mit einem modernen Beleuchtungskonzept mit seitlichen Lichtstreifen perfekt in Szene gesetzt. Eines seiner Highlights sind die 32 Zoll großen, hochauflösenden Monitore – eine im Vergleich zum Vorgängermodell rund 20 Prozent vergrößerte Bildschirmfläche. Das neu gestaltete Top-Light fügt sich harmonisch in das Design ein und macht den Crown MASTER PLUS garantiert zu einem Blickfang in jeder Spielhalle. Den MASTER PLUS wird es nur mit VOLUME 3 PREMIUM geben.



Wenn VOLUME 3 PREMIUM in der Halle ist, wird es von den Spielgästen auch bevorzugt gespielt.

*Florian Brodrecht,
Leiter des Gerätepark-
managements von ADMIRAL
ENTERTAINMENT
(oben links, mit Arthur Stelter,
Leiter Produktmanagement
LÖWEN ENTERTAINMENT)*

Crown TRADITIONAL PREMIUM

Der neue Crown TRADITIONAL PREMIUM vereint das exklusive Design des TRADITIONAL-Gehäuses mit modernster Technologie. Seine 27-Zoll-Monitore bestechen mit ihren scharfen Bildern und brillanten Farben. Zu den Neuerungen zählt ebenso die beleuchtete Geldscheinannahme, die dem Spielgast direkt signalisiert, welche Geldscheine aktuell angenommen werden können, und der leistungsstarke UBA-Recycler. Auch das Beleuchtungskonzept wurde für den Crown TRADITIONAL PREMIUM weiterentwickelt und sorgt für das passende Spielambiente. Der Crown TRADITIONAL PREMIUM wird ausschließlich mit der Softwaregeneration VOLUME 3 PREMIUM erhältlich sein.

NOVO WALL PRO

Mit dem NOVO WALL PRO stellt LÖWEN ENTERTAINMENT ein neues Gehäuse für das Geldspiel in der Gastronomie vor. Dieses basiert auf dem bekannten Wandgerät NOVO WALL. Anders als bei diesem ist das Tastenpult des NOVO WALL PRO aber nicht in das Gehäuse integriert, sondern ragt nach vorne heraus. So vereint der NOVO WALL PRO die Vorteile eines platzsparenden Wandgerätes mit dem Komfort eines Standgerätes. In Kombination mit performancestarken Spiel-Philosophien und Spiel-Paketen der Softwaregeneration VOLUME 3 ist der NOVO WALL PRO perfekt auf die Gastronomieaufstellung zugeschnitten.



NOVO

BLOCKBUSTER. GEBÜNDELT.

Die richtige Mischung macht's! Und **LÖWEN ENTERTAINMENT** bietet den perfekten Mix – mit Blockbuster-Garantie! Unsere Publikums-liebliche sind Ihr Erfolgsfaktor. Das neueste Kapitel unserer Erfolgs-story heißt **SIZZLING BOOK** und vereint das Beste von **BOOK OF RA** und **SIZZLING HOT**. Dieser Blockbuster ist das exklusive Highlight unter den 90 Spielen von **VOLUME 3 PREMIUM** – erkennbar an dem goldenen **PREMIUM-Siegel**. Sichern Sie sich schon heute den optimalen Mix für Ihren Erfolg. Ihr **LÖWEN-Vertriebsberater** informiert Sie gerne.





Wir unterstützen



ADMIRAL Sportwetten GmbH receives a sports betting licence in Germany

After an extensive licensing procedure, NOVOMATIC subsidiary ADMIRAL Sportwetten GmbH, based in Rellingen (Schleswig-Holstein), is one of the first private providers to be granted a sports betting licence by the Darmstadt Regional Council. The company is now officially authorized to offer sports betting in the Federal Republic of Germany.




For the first time, the regulator creates a legally secure basis for us as a private provider.

*Oliver Bagus,
Managing Director of
ADMIRAL Sportwetten*


“This is an important step for our company, which we very much welcome. For the first time, the regulator creates a legally secure basis for us as a private provider”, says Oliver Bagus, Managing Director of ADMIRAL Sportwetten.

ADMIRAL Sportwetten is a subsidiary of LÖWEN ENTERTAINMENT, one of the leading manufacturers and operators of gaming machines in Germany. The company has been aiming to participate in the domestic sports betting market on the basis of a German licence for a long time. In 2014, three years after the adoption of the State Treaty on Gambling, 20 licences were awarded in a two-stage review process and ADMIRAL Sportwetten was one of the few German-based private providers to receive one of these licences.

Even back then, the licensing procedure was considered to be legally precarious and eventually failed after several lawsuits by non-licensed providers. As a result, the so-called grey market emerged. It was only after a pronounced governmental

acquiescence that ADMIRAL Sportwetten decided to enter the German sports betting business under the brand ADMIRALBET at the end of 2017.

After the adoption of the Third State Treaty on Gambling, a further licensing procedure was also stopped by the court in April 2020. In this procedure, ADMIRAL Sportwetten had also applied for a licence. Now, the company has been granted the licence.

“The granting of this new sports betting licence once again confirms the high product quality and competence of the NOVOMATIC AG Group. This is the first time that the regulator has created a legally secure basis for private sports betting providers. It is an important step in order to be able to further expand our range of services, especially in the online and mobile sectors”, emphasises Jürgen Irsigler, Managing Director of ADMIRAL Sportwetten GmbH. 

ADMIRAL Sportwetten GmbH erhält Sportwett-Lizenz in Deutschland

Die NOVOMATIC-Tochtergesellschaft ADMIRAL Sportwetten GmbH mit Sitz in Rellingen (Schleswig-Holstein) ist nach einem umfangreichen Lizenzierungsverfahren als einer der ersten privaten Anbieter vom Regierungspräsidium Darmstadt eine Lizenz zum Veranstellen von Sportwetten in Deutschland erhalten.

„Das ist ein wichtiger Schritt für unser Unternehmen, den wir sehr begrüßen. Damit schafft der Regulator erstmals eine rechtssichere Basis für uns als privater Anbieter“, sagt Oliver Bagus, Geschäftsführer von ADMIRAL Sportwetten.

ADMIRAL Sportwetten, Tochterunternehmen von LÖWEN ENTERTAINMENT, einem der führenden Hersteller und Betreiber von Geldspielgeräten in Deutschland, hatte frühzeitig zum Ziel, auf Basis einer deutschen Lizenz am heimischen Sportwettmarkt teilzunehmen. 2014 wurden im Rahmen eines zweistufigen Prüfverfahrens drei Jahre nach Verabschiedung des Glücksspielstaatsvertrages 20 Konzessionen vergeben. ADMIRAL Sportwetten erhielt als einer der wenigen privaten Anbieter mit Sitz in Deutschland eine dieser Lizenzen.

Schon damals galt das Verfahren als rechtlich unsicher und scheiterte schließlich nach mehreren Klagen nichtlizenzierter Anbieter. Daraufhin verstetigte sich der sogenannte Graumarkt. Erst nach einer ausgesprochenen staatlichen Duldung entschloss sich ADMIRAL Sportwetten dazu, unter der Marke ADMIRALBET, Ende 2017 in das deutsche Sportwettgeschäft einzusteigen.

Auch ein weiteres Lizenzverfahren nach Verabschiedung des Dritten Glücksspieländerungsstaatsvertrags wurde im April 2020 gerichtlich gestoppt. In diesem Verfahren hatte sich ADMIRAL Sportwetten ebenfalls für eine Lizenz beworben. Nun hat das Unternehmen die Lizenz erhalten.

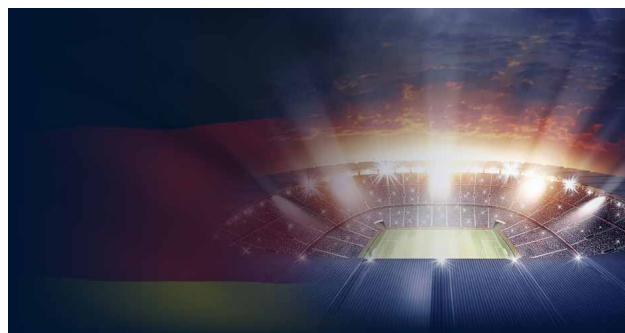
„Mit dem Erhalt dieser neuen Sportwettlizenz wird die hohe

Produktqualität und Kompetenz des NOVOMATIC AG-Konzerns einmal mehr bestätigt. Damit schafft der Regulator erstmals eine rechtssichere Basis für private Sportwettenanbieter. Das ist ein wichtiger Schritt, um unser Angebot insbesondere auch im Online- und Mobilebereich weiterhin ausbauen zu können“, betont ADMIRAL Sportwetten-Geschäftsführer Jürgen Irsigler.



Damit schafft der Regulator erstmals eine rechtssichere Basis für uns als privater Anbieter.

*Oliver Bagus,
Geschäftsführer von
ADMIRAL Sportwetten*



NOVOMATIC top tier in ESG rating reports

Recent ESG ratings by leading rating agencies acknowledge NOVOMATIC's comprehensive efforts in managing Environmental Social Governance (ESG) factors with excellent risk and performance ratings. A trending example is this year's Sustainalytics ESG Risk Rating, where NOVOMATIC ranks 3rd in the international casino & gaming industry.

As a clearly measurable and transparent asset, similar to financial performance, ESG has become an important element of evidence for investor and other financial stakeholder decisions. Companies have come to clearly acknowledge the significance of efficient ESG commitments and performance improvement in their long-term strategy.

Being a global player in a sensitive business, providing products and services for the international gaming industry, NOVOMATIC aims to be an industry pioneer, not only in terms of leading gaming technologies but also when it comes to social, ecological and governance expectations. With this goal in mind, comprehensive efforts and strategic measures as well as meaningful and measurable key performance indicators (KPIs) have been defined to manage the NOVOMATIC AG Group's non-financial development.

With the latest independent ratings by leading international rating agencies, NOVOMATIC's



NOVOMATIC



ISS ESG



strenuous efforts turned to account. Already in April 2020, internationally acclaimed ESG ratings firm Sustainalytics assessed NOVOMATIC AG to be at "Low risk of material financial impacts driven by ESG factors." NOVOMATIC received an ESG Risk Ratings score of 18.8, placing it third among 80 international gaming companies rated by Sustainalytics and among the top 100 rated companies in the wider consumer services industry globally.

Rating agency ISS ESG also rates NOVOMATIC AG among the Electronic Devices & Appliances industry's top tier with a "C-" rating and a decile rank of 4 in a rating dating of June. VigeoEiris Rating attests the company rank 19th out of 43 versus its European peers in the Technology-Hardware Sector in the V.E's ESG Assessment. NOVOMATIC AG receives "A" RepRisk Rating (www.reprisk.com) on a scale of D to AAA denoting "Low ESG Risk Exposure" based on RepRisk ESG data science.

Johannes Gratzl, Member of the Board of NOVOMATIC AG, says: "The consistently very positive assessments by leading international ESG rating agencies prove that our efforts to improve our non-financial performance and reduce risks related to Environmental Social Governance are being widely noted as above gaming industry average. We are very much aware of our responsibilities in terms of corporate governance as well as of the social and environmental impact of our business, and we work hard to take a proactive approach by implementing sound principles and best practices. For NOVOMATIC, topics like Responsible Entertainment, reducing the environmental footprint and occupational health and safety are part of our business philosophy."



We are very much aware of our responsibilities in terms of corporate governance as well as of the social and environmental impact of our business.

*Johannes Gratzl,
Member of the Board of
NOVOMATIC AG*



40 YEARS OF INNOVATION



In 1980, the foundation stone was laid in Gumpoldskirchen for four decades of success during which the NOVOMATIC Group became one of the world's largest and most innovative gaming technology groups, now employing more than 22,000 people.

www.novomatic.com

NOVOMATIC erreicht Topplatzierung in internationalen ESG Ratings

Die jüngsten Environmental, Social & Governance (ESG)-Bewertungen führender Rating-Agenturen bestätigen die nicht-finanziellen Leistungen von NOVOMATIC mit ausgezeichneten Risiko- und Performance Ratings. Ein Beispiel aus diesem Jahr sind die Sustainalytics ESG Risk Ratings, bei denen NOVOMATIC in der Casino & Gaming-Industrie den weltweit hervorragenden 3. Platz belegt.

Als klar messbare und transparente Bewertung, ähnlich der finanziellen Leistungsbewertung von Unternehmen, ist ESG zu einem wichtigen Entscheidungskriterium für Anleger und Finanzentscheider geworden. Unternehmen haben die Wichtigkeit der ESG-Vorgaben und der eigenen Leistungsverbesserung in diesen Bereichen in ihrer langfristigen Strategie klar erkannt.

Als weltweiter Gaming-Technologiekonzern in einem sensiblen Geschäftsfeld, der Produkte und Dienstleistungen für die internationale Gaming-Industrie anbietet, strebt NOVOMATIC seit jeher eine Pionierrolle an. Dies nicht nur in Bezug auf führende Technologien, sondern auch auf soziale, ökologische und Governance-Erwartungen. Vor diesem Hintergrund wurden umfassende, strategische Maßnahmen sowie aussagekräftige und messbare Key Performance-Indikatoren (KPIs) definiert, um auch die nichtfinanzielle Entwicklung des NOVOMATIC AG-Konzerns zu steuern.

Die neuesten, unabhängigen ESG Ratings führender internationaler Rating-Agenturen stellen NOVOMATIC dabei ein gutes Zeugnis aus. Bereits im April 2020 bewertete die international bekannte ESG Rating-Agentur Sustainalytics das ESG-Profil der NOVOMATIC AG mit einem „geringen Risiko für wesentliche finanzielle Auswirkungen aufgrund von ESG-Faktoren“. NOVOMATIC erhielt konkret eine ESG-Risikobewertung von 18,8 Punkten und belegte damit den dritten Platz unter 80 von Sustainalytics bewerteten internationalen Glücksspielunternehmen. Damit ist NOVOMATIC auch unter den 100 weltweit bestbewerteten Unternehmen der weiter gefassten Branche der Consumer Services.

Die Ratingagentur ISS ESG bewertete im Juni die NOVOMATIC AG mit einem „C-“ Rating, womit das Unternehmen unter den Top 40% der Unternehmen der Elektronikindustrie rangiert. Das VigeoEiris ESG Rating sieht das Unternehmen auf Platz 19 von 43 im Vergleich der europäischen Technologie-Hardware Peer Group.



Wir sind uns unserer Verantwortung in Bezug auf Corporate Governance sowie der sozialen und ökologischen Auswirkungen unserer Geschäftsfelder sehr bewusst.

*Johannes Gratzl,
Vorstand der
NOVOMATIC AG*

Die NOVOMATIC AG erhält ein sehr gutes RepRisk Rating (www.reprisk.com) von „A“ auf einer Skala von D bis AAA. Dies stellt ein geringes ESG-Risiko dar.

Johannes Gratzl, Vorstand der NOVOMATIC AG, hebt hervor: „Die durchgehend sehr positiven Bewertungen führender internationaler ESG-Ratingagenturen belegen, dass unsere Bemühungen zur Verbesserung unserer nichtfinanziellen Leistung und zur Verringerung der Risiken im Zusammenhang mit Environmental, Social und Governance-Aspekten weithin über dem Branchendurchschnitt eingestuft werden. Wir sind uns unserer Verantwortung in Bezug auf Corporate Governance sowie der sozialen und ökologischen Auswirkungen unserer Geschäftsfelder sehr bewusst und arbeiten hart daran, einen proaktiven Ansatz zu verfolgen, indem wir solide Grundsätze und Best Practices umsetzen. Für NOVOMATIC sind Themen wie beispielsweise Responsible Entertainment, die Reduzierung des ökologischen Fußabdrucks sowie die Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz Teil unseres Selbstverständnisses.“



ESG Reporting



NEW

The new standard of bill validation

UBA[®]Pro Family

UNIVERSAL BILL ACCEPTOR

-  High-speed
-  Industry standard
-  Future proof
-  Plug & Play to existing JCM installations
-  Reliable
-  Supports ICB
-  Modular Design
-  Recycling



CONNECT WITH US AND LEARN MORE



tel. +49(0)211-530 645 50 | sales@jcmglobal.eu
www.jcmglobal.com



Pioneers in a new market

The achievements of Casinos ADMIRAL in Liechtenstein are of an almost historic dimension: Three years ago, the first casino in the Principality's over 300-year history was opened in Ruggell. Since last November, the Liechtenstein-Oberland's first casino has been operating, and in October this year, the company was co-initiator of the newly founded 'Casino-Verband Fürstentum Liechtenstein' (Casino Association of the Principality of Liechtenstein).



Other than the surrounding countries of Austria, Switzerland and Germany, gambling remained prohibited in the Principality of Liechtenstein until 2009. Still then, the effective market opening was preceded by several years of litigation as well as by the amendment of the Money Gaming Act of 2016 and the replacement of the original granting

of concessions by an individual licensing approval process. Today, any market participant that meets the strict licensing requirements is entitled to a casino operating license. Therewith Liechtenstein demonstrates a clear commitment to the free market, which will ultimately prove which casinos will be economically successful in the long term.

Used to taking the lead

The opening of the Casino ADMIRAL Ruggell on the 9th of August 2017 was the starting point of a unique story of success. Liechtenstein's first casino entered new ground in the Principality. Even more, with the Club ADMIRAL in Triesen, the first casino in the Liechtenstein-Oberland went into operation soon after. And just recently, Casino ADMIRAL also played a key role in the founding of the 'Casino-Verband Fürstentum Liechtenstein'. Birgit Wimmer, co-initiator and first President of the Association, also acts as the President of the Board of Directors for the Casinos ADMIRAL Ruggell and Triesen. She says: "The Association considers itself primarily as an industry lobby as well as a single point of contact for the economy, politics, media and the municipality. We are convinced that the Association as a single point of contact for our industry is ideally suited to ensure sustainable industry development and growth."

Independence with a strong network

Gryphon Invest AG, based in Zurich, is the parent company of the casinos in Ruggell and Triesen. It has proudly introduced the internationally renowned ADMIRAL brand, licensed by its sister company NOVOMATIC AG, to the new Liechtenstein market. The brand appearance is consistent and guarantees a high recognition value. A further competitive advantage lies in the strong cooperation with the technology leader NOVOMATIC. This ensures a high level of innovation and guarantees a safe gaming offer for the guests that encompasses state-of-the-art technologies, sophisticated games and attractive jackpots. The name is a synonym for stability and innovation.

Academy by ADMIRAL

A major concern of the Board of Directors and the management of the Liechtenstein ADMIRAL Casinos is the training and education of all staff. Top-qualified and highly motivated employees are the heart of every business and make the difference both behind the scenes as well as in direct customer contact. The ADMIRAL Academy's tailored training programmes offer all staff work-related training, not only in terms of technical skills, but also to further develop their soft skills. A welcoming atmosphere is created not only by a high-quality ambience, but also through professional, friendly and considerate customer service and interaction with the guests. The correct implementation of the strict Responsible Gaming concept is an integral part of the staff training and an important pillar of the market positioning in the specific environment of the tri-border region of Liechtenstein, Switzerland and Austria.

Well anchored, locally and regionally

A willing exchange of information, pro-active communication and the sense of community and

cooperation are key values at ADMIRAL Casinos in Liechtenstein. The country's small size makes it easy to join forces and – literally – work closely. A good understanding with politics, the economy and the community are key, as is the regular and valuable exchange with the Mayors of Ruggell, Maria Kaiser-Eberle, and Triesen, Daniela Wellenzohn-Erne.

Sponsorship and charitable support are also part of the corporate culture: Be it culture, sports, social or communal affairs, ADMIRAL Casinos considers itself a partner that cares about the concerns of the community. Thus, it was understood that the local industry was particularly taken into account when awarding the approximately 12 million Euro investment at the Ruggell and Triesen sites. The local craftsmen's businesses thanked the trust with high-quality implementation, which is reflected in the sophisticated casino ambience.

The largest employer in Ruggell

As with every successful project, a combination of many factors have contributed to the success of the Casino ADMIRAL philosophy in the Principality of Liechtenstein. In addition to the legal framework, it's the people who lend the company its profile. With around 120 motivated, committed and top-qualified 'ADMIRALS', the Casino ADMIRAL in Ruggell stands out as the largest employer. The first casino in the Liechtenstein-Oberland, in Triesen is also a key player in the local economy, counting almost 50 jobs. To sum it up: In a very short time, the ADMIRAL Casinos in Ruggell and Triesen have become active players and a strong economic factor of the Principality of Liechtenstein.



We are convinced that the Association as a single point of contact for our industry is ideally suited to ensure sustainable industry development and growth.

*Birgit Wimmer,
first President of the Association
& President of the Board
of Directors for the Casinos
ADMIRAL Ruggell and Triesen*

**The team of the
Casino ADMIRAL Ruggell.**



Pioniere in einem neuen Markt

Es ist fast schon historisch, was die Casinos ADMIRAL in Liechtenstein leisten. Vor drei Jahren wurde in Ruggell das erste Casino in der über 300jährigen Geschichte des Fürstentums eröffnet. Seit letztem November ist das erste Casino im Liechtensteiner Oberland in Betrieb und im Oktober dieses Jahres war man Mitinitiatorin des neu gegründeten ‚Casino-Verband Fürstentum Liechtenstein‘.



Nach unserer Überzeugung lässt sich eine nachhaltige Branchenentwicklung am besten mit einer gemeinsamen Anlaufstelle in Form eines Verbandes sicherstellen.

*Birgit Wimmer,
erste Präsidentin des Verbandes
& Verwaltungsratspräsidentin
der Casinos ADMIRAL
Ruggell und Triesen*

Im Unterschied zu den umliegenden Ländern Österreich, Schweiz und Deutschland war das Glücksspiel im Fürstentum Liechtenstein bis 2009 verboten. Die tatsächliche Marktöffnung erfolgte jedoch erst nach einem mehrjährigen Rechtsstreit und der im Oktober 2016 in Kraft getretenen Abänderung des Geldspielgesetzes sowie des ursprünglich vorgesehenen Konzessionsverfahrens zu einem Bewilligungssystem. Damit hat grundsätzlich jeder Marktteilnehmer, welcher die strengen Bewilligungsvoraussetzungen erfüllt, einen Anspruch auf die Bewilligung zum Betrieb einer Spielbank. Liechtenstein bekennt sich damit klar zum freien Markt, welcher schlussendlich entscheiden soll, welche Spielbanken langfristig wirtschaftlich erfolgreich sein werden.

Gewohnt, vorneweg zu gehen

Mit der Eröffnung des Casino ADMIRAL Ruggell am 9. August 2017 begann eine einzigartige Erfolgsgeschichte. Als erstes Casino im Fürstentum Liechtenstein wurde ein neues Umfeld betreten und aktiviert. Mehr noch, mit dem Club

ADMIRAL in Triesen wurde das erste Casino im Liechtensteiner Oberland eröffnet. Auch bei der jüngst erfolgten Gründung des ‚Casino-Verband Fürstentum Liechtenstein‘ spielt Casino ADMIRAL eine führende Rolle. Mitinitiatorin und erste Präsidentin des Verbandes ist Birgit Wimmer, ihres Zeichens Verwaltungsratspräsidentin der Casinos ADMIRAL Ruggell und Triesen: „Der Verband versteht sich vor allem als Interessensvertretung der Branche und seiner Mitglieder sowie als einheitlicher Ansprechpartner für Wirtschaft, Politik, Medien und Gesellschaft. Nach unserer Überzeugung lässt sich eine nachhaltige Branchenentwicklung am besten mit einer gemeinsamen Anlaufstelle in Form eines Verbandes sicherstellen.“

Eigenständigkeit mit starkem Netzwerk

Die Gryphon Invest AG mit Sitz in Zürich hat als Muttergesellschaft der Casinos in Ruggell und Triesen mit Stolz die von der Schwestergesellschaft NOVOMATIC AG lizenzierte und international renommierte Marke ADMIRAL im neuen Markt Liechtenstein eingeführt. Der Auftritt ist durchgängig und besticht mit hohem Wiedererkennungswert. Ein weiterer Wettbewerbsvorteil ergibt sich dank der starken Kooperation mit dem Technologie-Leader NOVOMATIC. Dieser Umstand sichert eine hohe Innovationskraft und garantiert den Gästen stets ein seriöses Spieleangebot mit einer Auswahl an modernsten und innovativen Spielgeräten mit attraktiven Jackpots. Der Name steht somit für Stabilität und Innovation.

Akademie by ADMIRAL

Ein grosses Anliegen des Verwaltungsrates und der Geschäftsführungen der Liechtensteiner ADMIRAL Casinos ist die Aus- und Weiterbildung des gesamten Personals. Kompetente und motivierte Mitarbeiter sind das Herz einer jeden Unternehmung und machen den Unterschied hinter und vor den Kulissen aus. In der ADMIRAL Akademie wird mit gezielten Schulungsprogrammen jedem und jeder die Chance geboten, sich weiterzubilden. Hierbei wird nicht nur Wert auf die Schulung der technischen Skills gelegt, sondern auch auf die weichen Faktoren. Eine Wohlfühlatmosphäre entsteht




auf der einen Seite dank dem hochwertigen Ambiente, aber vor allem auch durch eine professionelle, freundliche und stets zuvorkommende Betreuung der Gäste. Auch die korrekte Umsetzung der strengen Sozialkonzepte wird geschult und ist im speziellen Marktumfeld des Dreiländerecks Liechtenstein-Schweiz-Österreich ein wichtiger Pfeiler der Positionierung.

Lokal und regional gut verankert

Ein guter Austausch, eine funktionierende Kommunikation und ein gelebtes Miteinander sind wichtige Werte der ADMIRAL Casinos in Liechtenstein. Die Größe des Landes macht es hier zum Vorteil, dass die Wege im wahrsten Sinn des Wortes kurz sind. Ein gutes Einvernehmen mit der Politik, der Wirtschaft und der Bevölkerung wird genauso angestrebt wie der regelmäßige und wertvolle Austausch mit den Gemeindevorsteherinnen von Ruggell, Frau Maria Kaiser-Eberle, und Triesen, Frau Daniela Wellenzohn-Erne. Auch Unterstützen und Fördern gehört zur Unternehmungskultur. Sei dies Sport, Kultur, Gesellschaftliches oder Soziales – die ADMIRAL Casinos sind gerne Partner und kümmern sich um Anliegen auf Gemeinde- und Landesebene. So liegt es in der Natur der Sache, dass bei der Auftragsvergabe des rund 12 Millionen Euro Investitionsvolumens an den Standorten Ruggell und Triesen vor allem das lokale Gewerbe berücksichtigt wurde. Die heimischen Handwerksbetriebe dankten das Vertrauen mit hoher Qualität in der Umsetzung, was sich auch im Ambiente der Casinos widerspiegelt. Wohlfühlen wie zuhause ist die Konsequenz.

In Ruggell der grösste Arbeitgeber

Wie bei jedem erfolgreichen Projekt tragen auch bei der Umsetzung der Casino ADMIRAL-Philosophie im Fürstentum Liechtenstein verschiedene Faktoren zum guten Gelingen bei. Nebst den gesetzlichen Rahmenbedingungen sind es die Menschen in der Unternehmung, die das Profil geben. Mit rund 120 motivierten, engagierten und gastfreundlichen ‚ADMIRALinnen‘ und ‚ADMIRALen‘ hat sich das Casino ADMIRAL in Ruggell zum größten Arbeitgeber entwickelt. Mit knapp 50 Arbeitsplätzen in Triesen ist auch das erste Casino im Liechtensteiner Oberland ein aktiver Wirtschaftsposten. Zusammengefasst: Die ADMIRAL Casinos in Ruggell und Triesen sind in kürzester Zeit ein aktiver Teil und starker Wirtschaftsfaktor des Fürstentums Liechtenstein geworden. 



The first casino in the Principality of Liechtenstein: Casino ADMIRAL Ruggell.

Left page: Casino ADMIRAL Triesen.





DAMIT SPIELEN SIE AUCH 2021 IN DER KÖNIGSKLASSE!

Auf Crown setzen bedeutet auf Vorsprung setzen. Das beweist das neue Flaggschiff von Crown eindrucksvoll: der Crown MASTER PLUS. Er ist ein wahrhaft würdiger Nachfolger für eines der beliebtesten und erfolgreichsten Geldspielgeräte. Mit seinen zwei hochauflösenden 32-Zoll-PCAP-Monitoren und dem attraktiven Design setzt er neue Maßstäbe für das Spiel in der Königsklasse. Auch der Crown TRADITIONAL PREMIUM bringt eine lange Tradition in das Hier und Jetzt – elegant und mit der modernsten Technik.

CROWN. SPIELEN IN DER KÖNIGSKLASSE.



Wir unterstützen



8th Women Leadership Forum

On October 1st, the European Brand Institute, in cooperation with UNIDO and partners such as ÖBB, NOVOMATIC, Wolf Theiss, DiePresse and the US Embassy, invited participants to the 8th WOMEN LEADERSHIP FORUM in a new location at the Vienna International Centre (VIC).



There aren't really legal barriers, but in fact there are cultural barriers.

*Monika Racek,
CEO of ADMIRAL Casinos
& Entertainment AG*

Due to COVID-19, the event was carried out as a hybrid event. Female leaders, experts and participants from around the globe gathered online and on site at the VIC to exchange experiences and discussed how to empower women and achieve gender equality.

Women as the largest emerging market

Under the motto WOMEN.FOR.PROSPERITY 'What is taking so long?' Renate Altenhofer, initiator and founder of the Women Leadership Forum, welcomed the international participants on site and online: "The female economy is the world's largest emerging market. With 80% of all buying decisions, this Women Emerging Market represents the largest market opportunity globally – even bigger than China and India combined."

Fatou Haidara, Managing Director UNIDO, emphasized that the inclusion of women in

entrepreneurial and leadership positions increases the quality and effectiveness of risk management while promoting gender equality. Sophie Karmasin, Founder Karmasin Research & Identity, presented a recent study on stereotypes of men and women that need to be drastically changed, as a first step towards change and progress. Nicole Smith, Director of Budget Execution at the European Commission, confirmed the need for stereotypes to be broken up and left behind. In his visionary and inspiring keynote Hjörtur Smarason, Founder and Director School of Astronaut Leadership Training S.A.L.T., spanned the bow from Iceland's first female president to the first woman to be on the moon in 2024.

Hosted by Elisa Aichinger, Director Deloitte Consulting; Andrea Gritsch, Managing Partner Wolf Theiss Rechtsanwälte; Divine Ndhlukula, Chairwoman of the National Chamber of Commerce in Zimbabwe and Bibusa Wißemann, CEO

SensXafrica, discussed in the panel 'Reinventing leadership for shared prosperity' why women remain a rarity in leadership positions. "The importance of gender equality in business, corporate governance and politics is underestimated and undervalued," said Elisa Aichinger.

Ranya Nehmeh, author of 'The Chameleon Leader' gave insights into what millennials – who will make up 75% of the workforce worldwide in 2025 – expect from leaders and recommendations for action which requirements leaders should meet.

Reduce biases

In the Masterclass 'Successful Women Entrepreneurs', Aysegül Baykal, Deputy Director for private and institutional investors-CEE at Schoellerbank; Anna Maslon-Oracz, lecturer at Warsaw University; Monika Racek, CEO of ADMIRAL Casinos & Entertainment AG; Wiebke Schloemer, Director Europe and Central Asia at International Finance Corporation and Martha Schultz, Vice-President WKÖ and Chairwoman of Women in Business Austria discussed how women can gain better access to capital, markets, networks and mentoring. Monika Racek said: "There aren't really legal barriers, but in fact there are cultural barriers. We live in a world in which we are surrounded by conscious and unconscious biases."



In her powerful closing remarks, Africa Goodwill Ambassador H.E. Justina Mutale, CEO of the Justina Mutale Leadership Foundation, provided valuable tips on moving forward: "More important than learning what we need to do as women is unlearning: unlearning the social, cultural conditioning, as well as institutional conditioning that has limited women's potential." 



8. Women Leadership Forum

Am 1. Oktober 2020 lud das European Brand Institute in Kooperation mit UNIDO und Partnern wie ÖBB, NOVOMATIC, Wolf Theiss, DiePresse, US Embassy erstmals ins Vienna International Centre (VIC) zum 8. WOMEN LEADERSHIP FORUM.

Die Veranstaltung fand bedingt durch COVID-19 als Hybrid Event statt. Female Leaders, Experten und Teilnehmerinnen aus der ganzen Welt trafen online und im VIC zum Erfahrungsaustausch zusammen und diskutierten, wie die Rolle der Frau gestärkt und die Gleichstellung der Geschlechter erreicht werden kann.

Frauen als größte Marktchance weltweit

Unter dem Motto WOMEN.FOR.PROSPERITY 'What is taking so long?' begrüßte Renate

Altenhofer, Initiatorin und Gründerin des Women Leadership Forums, die internationalen Teilnehmerinnen vor Ort und online: „Die weibliche Wirtschaft ist der größte aufstrebende Markt der Welt. Mit 80% der Kaufentscheidungen stellt dieser aufstrebende weibliche Markt die weltweit größte Marktchance dar – größer als China und Indien zusammen.“

Fatou Haidara, Managing Director UNIDO, betonte, dass die Einbeziehung von Frauen in Unternehmer- und Führungspositionen die Qualität und

Es gibt keine realen rechtlichen Barrieren, aber es gibt tatsächlich kulturelle Barrieren.

Monika Racek,
Vorstandsvorsitzende
der ADMIRAL Casinos
& Entertainment AG

Effektivität des Risikomanagements erhöht und gleichzeitig die Gleichstellung der Geschlechter fördert. Sophie Karmasin, Karmasin Research & Identity, präsentierte eine aktuelle Studie, die auf Stereotypen von Männern und Frauen eingeht, die als erster Schritt zur Veränderung und zum Fortschritt drastisch geändert werden müssen. Nicole Smith, Direktorin ‚Budget Execution‘ in der Europäischen Kommission bestätigte die Notwendigkeit, Stereotypen aufzubrechen und zurückzulassen. Hjörtur Smarason, Gründer und Direktor School of Astronaut Leadership Training S.A.L.T., spannte in seiner visionären Keynote den Bogen von Islands erster Präsidentin bis zur ersten Frau am Mond im Jahr 2024.

Unter der Leitung von Elisa Aichinger, Direktorin Deloitte Consulting, erörterten Andrea Gritsch,

Führungspositionen bleiben. „Die Bedeutung der Gleichstellung der Geschlechter in den Bereichen Wirtschaft, Unternehmensführung und Politik wird unterschätzt und unterbewertet“, sagte Elisa Aichinger.

Ranya Nehme, Autorin von ‚The Chameleon Leader‘ gab Einblicke darin, was Millennials, die 2025 weltweit 75% der Workforce stellen werden, von Führungskräften erwarten sowie Handlungsempfehlungen, welche Anforderungen Führungskräfte erfüllen sollten.

Vorurteile abbauen

In der Masterclass ‚Erfolgreiche Unternehmerinnen‘ gingen Aysegül Baykal, stv. Direktorin für private und institutionelle Investoren-CEE bei der Schoellerbank, Anna Maslon-Oracz, Dozentin an der Warschauer Universität, Monika Racek, CEO der ADMIRAL Casinos & Entertainment AG, Wiebke Schloemer, Direktorin Europa und Zentral Asien bei International Finance Corporation und Martha Schultz, Vizepräsidentin WKÖ und Vorsitzende FidW darauf ein, wie Frauen einen besseren Zugang zu Kapital, Märkten, Netzwerken und Mentoring erhalten. Monika Racek: „Es gibt keine realen rechtlichen Barrieren, aber es gibt tatsächlich kulturelle Barrieren. Wir leben in einer Welt, in der wir von bewussten und unbewussten Vorurteilen umgeben sind.“

In ihren kraftvollen Closing Remarks gab Africa Goodwill-Ambassador H.E. Justina Mutale, CEO Justina Mutale Leadership Foundation, wertvolle Tipps beim Vorankommen: „Mehr noch als zu lernen, was wir als Frauen tun müssen, ist es wichtig, zu verlernen: Verlernen der sozialen, kulturellen sowie institutionellen Konditionierung, die das Potenzial von Frauen begrenzt hat.“

Wolf Theiss Rechtsanwälte, Divine Ndhlukula, Vorsitzende der Nationalen Handelskammer Zimbabwe und Bibusa Wißemann, CEO SensAfrica, im Panel ‚Reinventing leadership for shared prosperity‘, warum Frauen eine Seltenheit in



WOMEN LEADERSHIP FORUM
WOMEN. FOR. PROSPERITY

OCTOBER 1, 2020 | Vienna International Centre





Connect and
cash in with the

NOVOLINE™ CASH CONNECTION™ EDITION 1

We are
the Jackperts



Featured machines:

PANTHERA™ 2.27 with linked jackpot titles Charming Lady™ Lock'N'Win, Sizzling Hot™ Lock'N'Win, Emperor's China™ Lock'N'Win and Empress of the Pyramids™ Lock'N'Win.

**NOW
RELEASED**

NOVOMATIC
Winning Technology

NOVOMATIC AG
International Sales
+43 2252 606 220, sales@novomatic.com
www.novomatic.com

Rolling the Dice: Why Cashless is the Right Move for Casinos

2020 has been a year of massive change for industries across the globe – and casinos are no exception. This year marks a new era in the gaming industry: After decades of cash-only operations, the door is finally opening to allow cashless wagering systems. Leading payment technology supplier CPI takes a closer look at recent changes to the US casino market and how operators can prepare for new payment models.

For years, cash has ruled casinos, with regulations prohibiting the use of cashless wagering solutions. In fact, no state in the country has allowed patrons to wager using credit or debit cards. The closest casinos have come is using ticket-in, ticket-out (TITO) technology, which allows players to add funds electronically to a slip at a kiosk. And even outside of the wagering floor, only a small number of casinos accept electronic payments like Apple Pay, Google Pay or PayPal.

Why? The primary concern has always been that accepting credit and debit cards would enable patrons to gamble using money they do not actually have. In addition, responsible gaming groups like the National Council on Problem Gambling worry that going cashless could further enable problem gamblers and those with gambling addictions. But on



June 25, the Nevada Gaming Commission (NGC) decided to flip the coin with its decision to modify casino regulations to permit cashless wagering – a turning point in bringing casinos into the 21st century.

More specifically, the NGC removed a section from its regulations prohibiting the NGC's Chair from approving systems for electronic funds transfers "until such time as the appropriate regulations for such transfers are adopted." This change will open the way for new regulations, and ultimately, a better gaming experience.

Modern Payments, More Opportunities

While the vote happened in the era of COVID-19, it wasn't made purely in reaction to the pandemic

and its associated health and hygiene concerns – the American Gaming Association (AGA) has been pushing to modernize payments in casinos for the past year and a half.

So as regulators and payment providers work to establish a viable solution, operators might be wondering what to expect. What could these changes mean for casinos and patrons, how did we get here, and could integrating cashless actually promote more responsible gaming?

As the payment landscape continues to evolve, cashless adopters will also want economical solutions that can be implemented across the entire floor – without system upgrades. The good news? Payment providers are already beginning to deliver modular technologies that provide this capability.

Let's explore the key considerations – and benefits – that operators and patrons should be aware of.

The Perceived Problem: COVID and Cash

Cash has always been ubiquitous in casinos. But the COVID-19 pandemic – and the resulting increase in the scrutiny of shared objects and surfaces – has put physical currency to the test. As the CDC recommended the use of touchless payments when possible, Americans began to shift their payment preferences away from cash. Among people who had visited a casino in the past year, nearly six in ten said they were now less likely to use cash in their everyday lives because of the COVID-19 pandemic, according to an American Gaming Association report quoted in CNBC.

As consumers have become more wary of physical currency, the gaming industry accelerated its push to offer patrons more casino payment options. With the NGC's vote, cashless wagering – and all the benefits that come with it – has become a real possibility for the first time.

What is Cashless Wagering?

Cashless wagering includes a wide variety of solutions for patrons to electronically transfer money to a game or gaming device and transfer winnings directly back to their accounts. These options range from tap-and-go mobile wallets housed within a smartphone app to debit cards that can be swiped or inserted into readers at cashless slot machines, gaming tables and other locations throughout a casino.

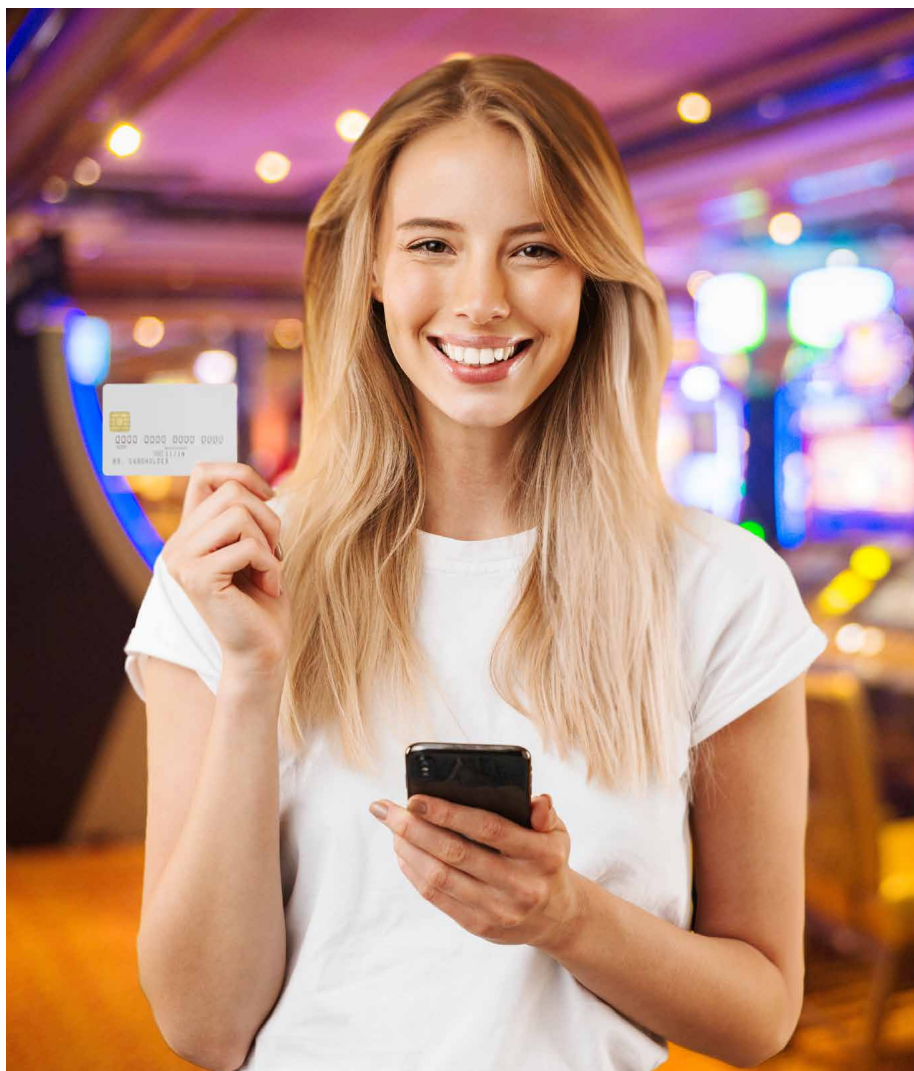
Nevada's new regulations remove prohibitions on these types of systems, but put some additional guardrails in place. These requirements, which are meant to help alleviate concerns about problem gambling, include “a daily monetary transfer limit and messages regarding responsible gambling ‘conspicuously displayed’ on devices that include the website of the Nevada Council on Problem Gambling,” according to CDC Gaming Reports.

The Benefit for Operators: Better Customer Oversight

Cashless wagering solutions have the potential to benefit both operators and players. For operators, the systems offer better customer oversight, allowing operators to gain more insights about their players, serve them better, and prevent irresponsible gaming. The tracking capabilities of cards and digital wallets allows the ability to place and enforce wagering limitations, as well as providing opportunities for more targeted marketing and loyalty programs.

Additionally, cashless wagering could help eliminate some concerns for operators. According to a report by the American Gaming Commission, “the widespread adoption of digital payments in gaming will enable better regulatory oversight and improved Know Your Customer and anti-money laundering capabilities.” And, of course, cashless wagering means less cash for operators and staff to worry about handling, tracking and securing.

Finally, cashless wagering could help expand casino wagering to a whole new clientele: younger players. “Cashless payments not only allow for



a modern experience ... but also will likely help attract more millennials back to the (casino) floor that have been cash adverse,” said gaming industry consultant Brendan Bussmann in an article in the Nevada Independent.

As casinos look for ways to recover from the pandemic-related downturn, attracting new audiences is a key consideration. Some players simply prefer to use digital wallets or debit cards, especially millennials – the generation least likely to carry cash, according to TD Bank’s consumer spending index. A cashless, digital option opens the door to more players – and a stronger future for the gaming industry.

The Benefit for Players: A New Generation of Gaming

Many of the benefits for operators also apply to players and patrons. The ability to track spending and set self-imposed limits gives patrons “more tools to help them play responsibly,” according to the AGA. Cashless wagering also means less cash for players to handle and keep track of, reducing the security concerns that come with carrying large amounts of physical currency. And for players looking to reduce their use of cash due to hygiene concerns, cashless wagering offers them an option with less shared contact.

But cashless wagering doesn’t just help alleviate concerns – it also offers players more convenience and a better gaming experience. With digital wagering, players no longer need to leave tables or machines to visit an ATM if they want to continue playing. Cashless wagering also means better benefits for players: through these systems, casinos can offer even more personalized rewards to patrons, customized for the way they prefer to play. And increased digital wagering services can lead to even more fun options, from analyzing and choosing a favorite slot machine to being able to reserve their preferred seats, games and tables. With digital technology, the sky’s the limit, and the opportunities are endless.


More Options for More Players

Of course, the gaming industry can’t eliminate cash completely – and it shouldn’t have to. Cash continues to be king on the casino floor and throughout the industry, and many longtime players still prefer it.

That’s why cashless wagering shouldn’t be seen as the end of cash in casinos. Instead, cashless wagering systems can be brought in alongside existing cash-driven operations, giving players and operators more options, more flexibility, and a more modern gaming experience for all. For example, technology already exists that enables bill validators to be connected with Bluetooth (BLE) technology, allowing players to make mobile or cash payments.



For those looking to decrease their interactions with physical currency – for a variety of reasons, from health and hygiene to personal preference – cashless wagering, digital wallets and debit cards give them the opportunity to play the way they prefer. And for players who will always choose cash, it’s not going away anytime soon.

Nevada’s new cashless wagering regulations give casinos and other gaming establishments a unique opportunity: the chance to create a more diverse, flexible payment ecosystem that meets the needs of our rapidly changing world – all while providing a safer, more responsible gaming experience. 



NO MORE WAITING. BRING MOBILE PAYMENT TO YOUR CASINO TODAY.

New technology can be overwhelming, but it doesn't have to be. With **Easitrax Connect**, you can enable at-machine mobile payment, all while benefiting from the increased machine visibility and operational efficiencies that come from connecting your casino floor to our easy-to-use management platform.

Ready to give your players a new way to pay?
Ask us about adding cashless payment to your machines today.



Warum Cashless jetzt für Casinos der richtige Zug ist

2020 war ein Jahr massiver Veränderungen für ganze Industrien und Branchen auf der ganzen Welt – und Casinos sind dabei keine Ausnahme geblieben. Dieses Jahr hat auch in der Gaming Industry eine neue Ära eingeläutet: Nach Jahrzehnten des reinen Bargeldbetriebs öffnet sich nun die Tür für bargeldlose Wettsysteme. CPI wirft als führender Anbieter von Zahlungstechnologien einen genaueren Blick auf die jüngsten Veränderungen im US-Casinomarkt und zeigt auf, wie sich Betreiber auf neue Zahlungsmodelle vorbereiten können.



Seit jeher regiert Cash in der Welt der US-Casinos, wobei die Verwendung bargeldloser Wettlösungen verboten blieb. Bisher erlaubt kein einziger US-Bundesstaat Spielern, Einsätze mit Kredit- oder Debit-Karten zu tätigen. Als maximale Annäherung kam in den Casinos die TITO-Technologie (Ticket-in/Ticket-out) zum Einsatz, die es den Spielern ermöglicht, über einen Kiosk elektronisch Geld auf ein Ticket aufzubuchen. Und selbst außerhalb des Gaming Floors akzeptiert nur eine kleine Zahl von Casinos elektronische Zahlungen wie Apple Pay, Google Pay oder PayPal.

Warum? Die Hauptsorge war stets, dass die Annahme von Kredit- und Debit-Karten es den



Spielern ermöglichen würde, mit Geld zu spielen, das sie eigentlich nicht haben. Darüber hinaus befürchten Responsible Gaming-Vereinigungen wie das National Council on Problem Gambling, dass der bargeldlose Zahlungsverkehr Problemspieler und Spielsüchtige zusätzlich verleiten könnte, Spielrisiken einzugehen. Doch am 25. Juni beschloss die Nevada Gaming Commission (NGC), die Casino-Gesetzgebung zu ändern, um Cashless Gaming zu legalisieren – ein Wendepunkt auf dem Weg der Casinos ins 21. Jahrhundert

Im Detail entfernte die NGC jenen Abschnitt aus ihrem Regelwerk, der es dem Vorsitzenden der NGC solange verbot, Systeme für elektronische

Geldtransfers zu genehmigen, „bis die entsprechenden Vorschriften für solche Transfers verabschiedet sind“. Diese kleine Änderung wird nun den Weg für neue Gesetze und letztlich für ein besseres Spielerlebnis ebnen.

Moderne Zahlungen, mehr Möglichkeiten

Obwohl die Abstimmung in der Ära von COVID-19 stattfand, geschah sie nicht nur als Reaktion auf die Pandemie und die damit verbundenen Gesundheits- und Hygienebedenken. Die American Gaming Association (AGA) drängt seit ein- und einhalb Jahren darauf, den Zahlungsverkehr in den Casinos zu modernisieren.

Während nun Regulierungsbehörden und Zahlungsanbieter an einer praktikablen Lösung arbeiten, fragen sich die Betreiber vermutlich, was sie zu erwarten haben. Was könnten diese Veränderungen für Casinos und Kunden bedeuten, wie kam es dazu und könnte die Integration des bargeldlosen Zahlungsverkehrs tatsächlich ein verantwortungsvolleres Spiel fördern?

Im selben Maße, in dem sich die Zahlungsmöglichkeiten weiterentwickeln, werden Casinos wirtschaftliche Lösungen suchen, um Cashless ohne System-Upgrades am gesamten Casino Floor zu implementieren. Die gute Nachricht? Anbieter von Zahlungslösungen bieten bereits jetzt modulare Technologien an, die diese Möglichkeit bieten.

Werfen wir einen Blick auf die zentralen Überlegungen und Vorteile, die Betreiber und Kunden hierzu kennen sollten.

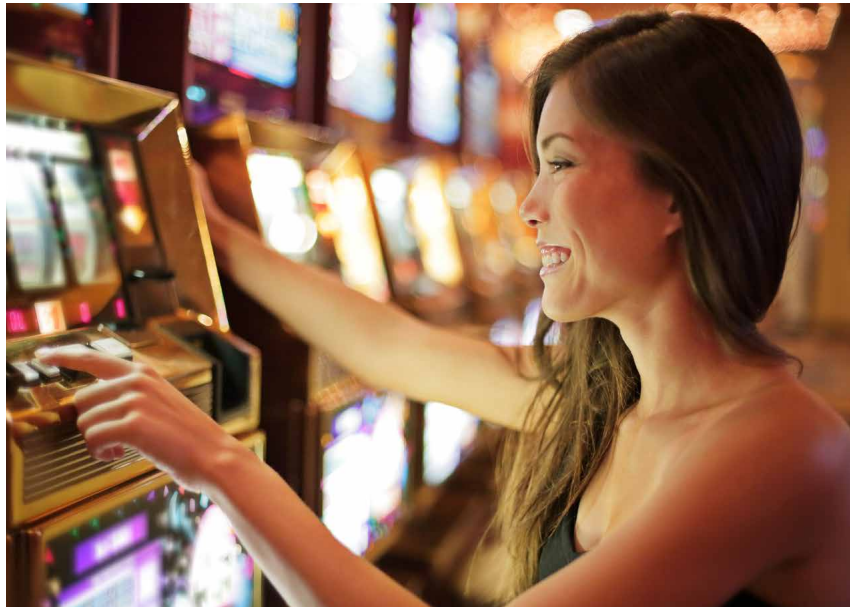
Das offensichtliche Problem: COVID und Cash

Bargeld war in Casinos schon immer allgegenwärtig. Die COVID-19-Pandemie – und das damit verbundene verstärkte Gefahrenbewusstsein für gemeinsam genutzte Gegenstände und Oberflächen – hat die physische Währung nun in Frage gestellt. Mit der Empfehlung des US-amerikanischen Centers for Disease Control and Prevention (CDC), möglichst kontaktlose Zahlungsmethoden zu verwenden, begannen die Amerikaner, ihre Zahlungspräferenzen von Cash weg zu verlagern. Sechs von zehn Personen, die im vergangenen Jahr ein Casino besucht haben, gaben laut einem Bericht der American Gaming Association, der in CNBC zitiert wurde an, dass sie aufgrund der COVID-19-Pandemie nun weniger wahrscheinlich Bargeld in ihrem täglichen Leben verwenden würden.

Mit dem wachsenden Misstrauen der Verbraucher gegenüber Bargeld beschleunigte die Glücksspielindustrie ihren Vorstoß, Casino-Gästen zusätzliche Zahlungsoptionen anzubieten. Mit dem Votum der NGC sind das bargeldlose Wetten und alle damit verbundenen Vorteile nun erstmalig in den Bereich der Realität gerückt.

Was ist Cashless Wagering?

Bargeldloses Wetten oder Cashless Wagering umfasst eine Vielzahl von Lösungen, mit denen Kunden Geld elektronisch auf ein Spiel oder Spielgerät transferieren und Gewinne direkt auf ihr Konto zurückbuchen können. Die Optionen reichen von Mobile Tap-and-Go Wallets, die in einer Smartphone-App untergebracht sind, bis hin zu Debit-Karten, die an bargeldlosen Spielautomaten, Spieltischen und anderen Orten im Casino durchgezogen oder in Kartenleser gesteckt werden können.



Die neuen Gesetze in Nevada heben die Verbote für diese Art von Systemen auf, setzen allerdings gleichzeitig einige zusätzliche Beschränkungen. Diese Anforderungen sollen dazu beitragen, die Bedenken betreffend problematisches Spielverhalten zu mildern. Sie beinhalten laut CDC Gaming Reports „ein tägliches Geldtransferlimit und Responsible Gaming Reminder, welche die Website des Nevada Council on Problem Gambling beinhalten und auf den Geräten ‚auffällig angezeigt‘ werden“.

Die Vorteile für den Betreiber

Bargeldlose Wettlösungen haben großes Potenzial dazu, sowohl den Betreibern als auch den Spielern in erheblichem Maße zu dienen. Für Betreiber bieten die Systeme einen tieferen Einblick in das Spielverhalten und ermöglichen besseren Kundenservice sowie effizientere Strategien zum Verhindern von unverantwortlichem Spiel. Die Nachverfolgungsmöglichkeiten von Kredit-/Debit-Karten und Digital Wallets machen einerseits gezielte Einsatzlimits möglich und bieten auf der anderen Seite Möglichkeiten für zielgerichtete Marketing- und Treueprogramme.

Darüber hinaus könnte Cashless Wagering dazu beitragen, einige Bedenken der Betreiber auszu-

räumen. Einem Bericht der American Gaming Commission zufolge „wird eine breit angelegte Einführung digitaler Zahlungen im Glücksspielbereich eine bessere behördliche Aufsicht sowie verbesserte Know Your Customer- und Anti-Money Laundering- Maßnahmen (AML) fördern“. Darüber hinaus bedeutet bargeldloses Wetten schlichtweg weniger Bargeld auf dem Casino Floor und damit weniger Aufwand für Betreiber und Mitarbeiter durch den Entfall aufwendiger Cash-Handling-, Nachverfolgungs- und Sicherheitsprotokolle.

Schließlich könnte Cashless Wagering dazu beitragen, den Casinospielbetrieb auf eine neue Klientel auszuweiten: jüngere Spieler. „Bargeldlose Zahlungen ermöglichen nicht nur ein modernes Spielerlebnis (...), sondern werden wahrscheinlich auch dazu beitragen, mehr Millennials ins Casino zu holen“, erklärte der Gaming Consultant Brendan Bussmann in einem Artikel im Nevada Independent.

Im Streben der Casinos danach, sich von den pandemiebedingten Verlusten zu erholen, ist die Gewinnung neuer Zielgruppen mitunter ein Schlüsselfaktor. Manche Spieler ziehen es schlichtweg vor, digitale Wallets oder Debit-Karten zu verwenden, insbesondere die Millennials – jene Generation, die laut dem Verbraucherausgabenindex der TD Bank am wenigsten Bargeld bei sich trägt. Eine bargeldlose, digitale Option öffnet daher die Türen für neue Spielerdemographien – und für eine stärkere Zukunft für die Gaming Industry.

Die Vorteile für den Spielgast

Viele der Vorteile für Betreiber gelten gleichermaßen für ihre Gäste. Die Möglichkeit, Ausgaben zu verfolgen und Limits zu setzen, gibt den Spielern „mehr Instrumente an die Hand, die verantwortungsvolle Glücksspielunterhaltung fördern“, so die AGA. Cashless Wagering bedeutet für den Spielgast auch weniger Bargeld, das er handhaben und im Auge behalten muss, was wiederum Sicherheitsbedenken reduziert, die mit dem Mitführen von Bargeld einhergehen. Spieler, die ihren Bargeldkontakt aus hygienischen Gründen reduzieren möchten, finden im Cashless Wagering die ideale Lösung.

Aber bargeldloses Wetten hilft nicht nur, Bedenken zu zerstreuen – es bietet dem Spielgast auch mehr Komfort und ein verbessertes Spielerlebnis. Mit digitalen Einsätzen müssen Spieler nicht länger den Live-Tisch oder ‚ihren‘ Spielautomaten verlassen, um einen Geldautomaten aufzusuchen. Bargeldloses Wetten bedeutet auch zielgerichtete Benefits und Promotions: Über diese Systeme können Casinos ihren Kunden noch individueller auf ihr Spielverhalten abgestimmte Angebote und Belohnungen zukommen lassen. Ein erweitertes digitales Serviceangebot kann auch eine Vielzahl zusätzlicher Optionen bieten, von der Analyse und Auswahl eines bevorzugten Spielautomaten bis hin


zur Möglichkeit, einzelne Sitzplätze, Spiele und Tische zu reservieren. Mit der digitalen Technologie sind den Möglichkeiten keine Grenzen gesetzt.

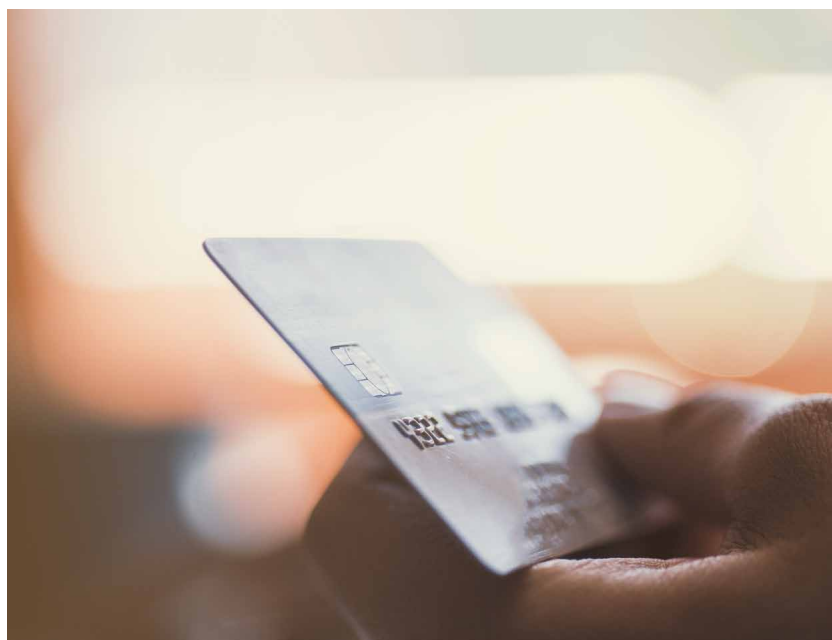
Mehr Optionen für mehr Spieler

Natürlich kann die Gaming Industry Bargeld nicht vollständig eliminieren – und das sollte sie auch nicht müssen. Cash ist nach wie vor King auf dem Casino Floor und in der gesamten Branche und viele Spieler werden auch weiterhin daran festhalten.

Cashless Wagering sollte jedenfalls nicht als das Ende des Bargelds in Casinos gesehen werden. Vielmehr können bargeldlose Wettsysteme parallel zu den bestehenden bargeldgesteuerten Abläufen eingeführt werden, was Spielern und Betreibern mehr Optionen, mehr Flexibilität und ein moderneres Spielerlebnis bietet. Beispielsweise gibt es bereits eine Technologie, die es ermöglicht, Geldscheinprüfer mit der Bluetooth-Technologie (BLE) zu verbinden, sodass Spieler wahlweise mobil oder bar bezahlen können.

Für all jene, die allerdings ihre Interaktion mit physischer Währung – aus einer Vielzahl von Gründen, von Gesundheit und Hygiene bis hin zu persönlichen Vorlieben – reduzieren möchten, bieten bargeldlose Wetten, Mobile Wallets und Debit-Karten die Möglichkeit, so zu spielen, wie es beliebt. Und für jene Spieler, die auch weiterhin auf Cash setzen, wird es so bald nicht verschwinden.

Die neuen Bestimmungen Nevadas zum Cashless Wagering geben Casinos und anderen Glücksspielanbietern die Chance, ein vielfältigeres, flexibleres Zahlungssystem zu schaffen, das den Bedürfnissen unserer sich schnell verändernden Welt gerecht wird und gleichzeitig ein sichereres, verantwortungsbewussteres Spielerlebnis bietet. 



GREENTUBE

A WINTER
WONDERLAND AWAITS



Welcome to the
HOME
GAMES



The basis of a corporation's success is the commitment of its people. This applies to micro-enterprises as well as large-scale corporations such as NOVOMATIC.

In addition to expert qualifications, consistent training and education, as well as networked knowledge and experience, essential personal characteristics such as social skills and fundamental enthusiasm are of primary importance.

Strong character traits have not only fostered the success of the NOVOMATIC Group, but they are also cultivated in our employees' private lives and their personal dedications. This is something that NOVOMATIC is very proud of and we are therefore introducing some of our colleagues with their own personal interests. In this section, you will get to know the people inside the group – their devotions, special achievements and charitable activities, far from their professional lives.



Herwig Schöbitz – Rhythm is all around us!

Name: Herwig Schöbitz

Age: 58

Lives in: Vienna

Group company: NOVOMATIC AG

Position: Head of Technical Support

With NOVOMATIC since: August 1988

As Head of the Technical Support department, Herwig Schöbitz leads the TechSupp and 2nd Level Support teams at the NOVOMATIC HQ and coordinates, among other things, smooth internal and external processes, interdepartmental cooperation and customer visits, ensuring that customers and partners worldwide can rely on immediate technical support and troubleshooting.

In his private life, music and rhythm have always been an essential part of his journey. Already at the age of 10, he wanted to become a drummer and completed two semesters in a class for Orff instruments at the Vienna Music Conservatory. It was not until 2000, however, after his wife came across a folder of the 'Beatfactory', that things really got serious. "I booked a beginners' course and from the very first moment, I was fascinated by the almost inexhaustible variety of West African drum rhythms, from very simple to highly complex polyrhythms," he says.

He submerged into theory and practice with an in-depth study of the djembe and the very old tradition of this music in West African culture, where to this day, it is a vital part of social life and structures. Herwig joined the 'nabum - beatfactory stage-project', where master class students and teachers jointly develop, rehearse and perform complex arrangements based on traditional West African drum rhythms. He says: "In my spare time, I support my teachers at the 'Beatfactory' in beginners' lessons and during workshops in the context of corporate team building events."

Due to his intensive occupation with West African culture, it was just a matter of time until he sought to experience this music in

its traditional context, where it is an integral part of all kinds of festivities such as weddings, christenings and healing ceremonies. Through the close contacts of the drum school with renowned West African drum masters in Mali and Guinea, Herwig not only received concentrated instruction from the masters during a series of journeys, but was also able to accompany them to their engagements and experience the dynamics of this intensively lived culture as a listener as well as an accompanying musician. During these trips, however, he also experienced the poverty and needs of the people he visited: "We therefore always brought guest gifts for the villages of our drum masters. These were mainly things that are already second choice in our affluent society – used smartphones, used but good shoes and clothing." But they also collected cash funds before their trips to locally buy large quantities of sanitary products for hospitals and school utensils for the respective institutions. 

Links:

- www.djembe.at/wp/beatfactory/about
- www.djembe.at/wp/stage/nabum
- www.team-im-rhythmus.at



Herwig Schöbitz – Rhythmus ist überall!

Name: Herwig Schöbitz

Alter: 58

Wohnort: Wien

Konzernunternehmen: NOVOMATIC AG

Tätigkeit: Head of Technical Support

Bei NOVOMATIC seit: August 1988



Als Leiter der Abteilung Technical Support führt Herwig Schöbitz die Teams des TechSupp und des 2nd Level Support im NOVOMATIC-HQ und koordiniert u.a. reibungslose interne und externe Prozesse, abteilungsübergreifende Kooperationen, Kundenbesuche und sorgt so dafür, dass Kunden und Partner weltweit stets umgehend technische Unterstützung erhalten.

Privat sind Musik und Rhythmus seit jeher wesentlicher Teil seines Lebens. Schon als 10-Jähriger wollte er Schlagzeuger werden und absolvierte zwei Semester in einer Klasse für Orff-Instrumente am Musikkonservatorium Wien. Wirklich ernst wurde es aber erst 2000, als seine Frau einen Folder der ‚Beatfactory‘ entdeckte. „Ich buchte einen Anfängerkurs und war vom ersten Moment an begeistert von der schier unerschöpflichen Vielfalt westafrikanischer Trommelrhythmen, von ganz einfachen bis hin zu höchst komplexer Polyrhythmik“, erzählt er.

Theorie und Praxis vereinten sich, und daraus wurde ein intensives Studium der Djembe und der sehr alten Tradition dieser Musik in der westafrikanischen Kultur, wo sie ein wesentlicher Bestandteil der sozialen Strukturen ist. Herwig

schloss sich dem ‚nabum - beatfactory stageproject‘ an, wo Schüler der Meisterklasse gemeinsam mit den Lehrern komplexe Arrangements, basierend auf traditionellen westafrikanischen Trommelrhythmen, entwickeln, einstudieren und konzertant zur Aufführung bringen. Er erzählt: „In meiner Freizeit unterstütze ich inzwischen meine Lehrer in der ‚Beatfactory‘ beim Unterricht bzw. bei Workshops im Rahmen von Team Building-Events für Firmen.“

Aufgrund seiner intensiven Beschäftigung mit der westafrikanischen Kultur lag es nahe, die Musik auch in ihrem traditionellen Kontext erfahren zu wollen,

wo sie fester Bestandteil von Festen wie etwa Hochzeiten, Kindstauen und Heilungszeremonien ist. Durch die engen Kontakte der Trommelschule mit namhaften westafrikanischen Trommelmeistern in Mali und Guinea erhielt Herwig im Rahmen einer Reihe von Reisen nicht nur konzentrierten Unterricht von den Meistern, sondern konnte sie auch zu ihren Engagements begleiten und die Dynamik dieser intensiv gelebten Kultur als Zuhörer und als Begleitmusiker selbst erleben. Dabei erfuhr er allerdings auch die Armut und Bedürfnisse der Menschen, die er besuchte: „Wir haben daher immer Gastgeschenke für die Heimatdörfer unserer Trommelmeister mitgebracht, vorwiegend Dinge, die in unserer Wohlstandsgesellschaft schon zweite Wahl sind – gebrauchte Smartphones, gebrauchtes intaktes Schuhwerk und Kleidung – und außerdem vorher Barmittel gesammelt, um vor Ort große Mengen an Sanitärprodukten für Krankenstationen und Schulutensilien für die jeweiligen Institutionen zu kaufen.“

Links:

www.djembe.at/wp/beatfactory/about

www.djembe.at/wp/stage/nabum

www.team-im-rhythmus.at

Die Basis für den Erfolg jedes Unternehmens sind stets die Menschen, die sich für diesen Erfolg einsetzen – die Mitarbeiter. Das gilt für Kleinbetriebe ebenso wie für weltweite Konzerne wie NOVOMATIC.

Neben Top-Qualifikation, konsequenter Weiterbildung, vernetztem Wissen und Erfahrung geht es dabei auch um wesentliche persönliche Eigenschaften wie soziale Kompetenzen und eine ganz grundlegende Begeisterungsfähigkeit.

Diese Charakterzüge prägen nicht nur den Unternehmenserfolg von NOVOMATIC. Sie werden von unseren Mitarbeitern auch privat gelebt und gepflegt. Darauf ist NOVOMATIC stolz und möchte deshalb einige dieser Kolleginnen und Kollegen mit ihrer ganz persönlichen Begeisterung vorstellen: Lernen Sie in dieser Rubrik die Menschen im Inneren des Konzerns kennen – ihre ungewöhnlichen Interessen, besonderen Leistungen oder ihr gemeinnütziges Engagement abseits der beruflichen Tätigkeit.

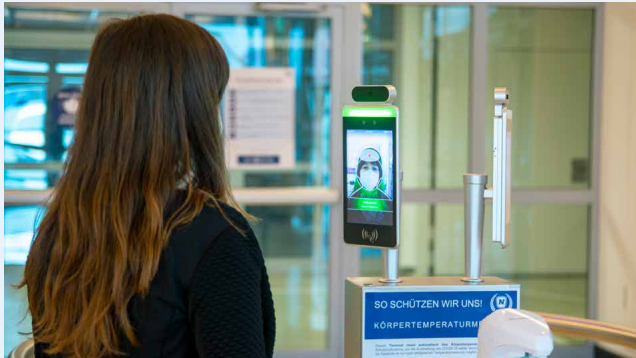


WE CAN DO THIS!



NOVOMATIC

Safeguarding measures – So schützen wir uns



Contactless body temperature scanners were installed at all entrances.



The wearing of FFP2 masks is mandatory. Each employee received an initial set of five masks.



A distance of 1.5 - 2 m must be maintained.



Disinfectant dispensers have been placed in easily accessible places throughout the premises.



At neuralgic places, a baby elephant (NOVOFANT) reminds employees to keep the minimum distance.



A turnstile in front of the staff restaurant temporarily blocks access when a critical threshold of 100 people is reached inside.

Thank you for protecting yourself and others! Stay healthy!
Vielen Dank, dass Sie sich selbst und andere schützen! Bleiben Sie gesund!



NOVOMATIC ActionBook™

THE ULTIMATE SPORTS BETTING KIOSK



FEATURES:

- 22" Full HD Monitors
- 22" Microtouch Touchscreens
- Bill Acceptor
- Ticket Printer
- Card Reader
- Barcode Scanner
- Sound System

Contact our Sports Betting Solutions team to provide a turnkey self-service betting kiosk that is intuitive and quick to market.

NOVOMATIC
Winning Technology

NOVOMATIC AMERICAS SALES LLC
Phone: +1 224 802 2974
sales@novomaticamericas.com
www.novomaticamericas.com



NAVIGATING THE FUTURE

of progressive new products. Whether you're a supplier creating new inventions, a regulator approving new technologies, or an operator who wants new experiences for your players, GLI can help. Land-based, lottery, online, sports betting, and more, we're navigating the future

OF GAMING.

gaminglabs.com