

novomatic®

the world of gaming



april 2014
issue 43
issn 1993-4289
www.novomatic.com
magazine@novomatic.com



novomatic

5 foreword

event

- 6 NOVOMATIC's Product Innovations a big Hit at ICE
- 9 *NOVOMATIC-Innovationen schlagen auf der ICE ein*
- 14 Astra Gaming Group 'Leading the Way'
- 15 *Astra Gaming Group richtungsweisend*
- 16 NOVOMATIC products presented live at FADJA
- 18 *NOVOMATIC-Produkte live auf der FADJA*
- 22 The Luck of the Irish
- 24 *Das Glück der Iren*
- 35 Mobile World Congress Barcelona
- 36 *Mobile World Congress Barcelona*

feature

- 40 FutureLogic celebrates 15 Years in Gaming
- 41 *FutureLogic feiert 15 Jahre in der Glücksspielbranche*
- 42 NOVOMATIC supports the 'Sinfonia por el Perú'
- 44 *NOVOMATIC unterstützt 'Sinfonia por el Perú'*
- 45 MEI shows off new Note Recycler at IMA and ICE
- 46 *MEI zeigt neuen Banknoten-Recycler auf IMA und ICE*
- 47 BETWARE moves onto the big Stage
- 49 *BETWARE betritt die große Bühne*

market

- 25 NOVOMATIC's 'Team America' hits the Road
- 26 *NOVOMATICs Team America-Roadtrip*
- 30 NOVOMATIC Electronic Roulette leads the Way in France
- 33 *NOVOMATIC Electronic Roulette führend in Frankreich*

ADVERTISING INDEX

JCM Global	www.jcmglobal.com	IFC	LÖWEN ENTERTAINMENT	www.loewen.de	38/39
MEI	www.meigroup.com	17	GLI	www.gaminglabs.com	43
Crown Gaming	www.crown-gaming.de	20/21	Betware	www.betware.com	IBC
Astra	www.astra-games.com	23	Patir	www.patir.de	BC
FutureLogic	www.futurelogic-inc.com	29			

IMPRINT AND DISCLOSURE

Contacts: Max Lindenberg MBA+E, Director of Marketing, mlindenberg@novomatic.com, magazine@novomatic.com, Phone: +43 2252 606 415, Fax: +43 2252 607 001, **Editorial team:** David Orrick, Max Lindenberg MBA+E, Andrea Lehner, Dr. Hannes Reichmann

Owner, publisher, service provider: Austrian Gaming Industries GmbH, Wiener Strasse 158, 2352 Gumpoldskirchen, Austria, Company Registration Number: 109445z, Landesgericht Wiener Neustadt, VAT Registration Number: ATU 19142201, **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. **Managing Directors:** DI Bartolomäus Czapkiewicz, Jens Halle, Ing. Johann Heißinger, Günter Münstermann, Mag. Harald Neumann, Dipl.-Ing. Ryszard Presch, **Board of Directors:** KommR Herbert Lugmayr, Dr. Franz Wohlfahrt, Mag. Peter Stein, **Shareholder:** 100%: NOVOMATIC AG, Wiener Strasse 158, 2352 Gumpoldskirchen, Austria, **Professional law:** Trade Regulations: ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10007517, **Trade authority:** Bezirkshauptmannschaft (District Commission) Mödling, Member of the WKÖ, WKNO, **Art and layout:** Christina Eberan, **Printed by:** Grasl Druck und Neue Medien, 2540 Bad Voeslau, Austria, **ISSN** 1993-4289 (print), **ISSN** 1994-2478 (online).

IMPRESSUM UND OFFENLEGUNG

Kontakt: Max Lindenberg MBA+E, Director of Marketing, mlindenberg@novomatic.com, magazine@novomatic.com, Tel.: +43 2252 606 415, Fax: +43 2252 607 001, **Redaktion:** David Orrick, Max Lindenberg MBA+E, Andrea Lehner, Dr. Hannes Reichmann

Medieninhaber, Herausgeberin bzw. Dienstanbieter: Austrian Gaming Industries GmbH, Wiener Strasse 158, 2352 Gumpoldskirchen, Austria, FN: 109445z, Landesgericht Wiener Neustadt, UID Nummer: ATU 19142201, **Unternehmensgegenstand:** Entwicklung, Produktion, Vertrieb u. Vermietung von Geldspielautomaten. **Blattlinie:** Information über internationale Märkte der Glücksspielbranche, Produkte und Dienstleistungen sowie Nachrichten der Unternehmensgruppe und ihrer Partner, **Geschäftsführer:** DI Bartolomäus Czapkiewicz, Jens Halle, Ing. Johann Heißinger, Günter Münstermann, Mag. Harald Neumann, Dipl.-Ing. Ryszard Presch, **Aufsichtsratsmitglieder:** KommR Herbert Lugmayr, Dr. Franz Wohlfahrt, Mag. Peter Stein, **Gesellschafterin 100%:** NOVOMATIC AG, Wiener Strasse 158, 2352 Gumpoldskirchen, Austria, **Berufsrecht:** Gewerbeordnung: ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10007517, **Gewerbebehörde:** Bezirkshauptmannschaft Mödling, Mitglied der WKÖ, WKNO, **Satz und Layout:** Christina Eberan, **Druck:** Grasl Druck und Neue Medien, 2540 Bad Voeslau, Austria, **ISSN** 1993-4289 (print), **ISSN** 1994-2478 (online).

NOVOMATIC

Innovative technology from Austria

**Niki Lauda,
triple F1
World Champion,
new NOVOMATIC
brand ambassador**

20,000 employees. Worldwide.



www.novomatic.com



Dear Customers and Business Partners,

Once again the ICE Totally Gaming show held in London lived up to its status as not only the biggest gaming exposition on earth but also the best. In achieving and maintaining that status it was clear that circumstances beyond the control of the organisation meant ICE needed to overcome a significant challenge in the form of an industrial action that, for two of the show's three days, crippled public transportation services across London.

That ICE then managed to attract an audited record attendance of 23,506 visitors, representing a more than six per cent increase on the 2013 event, says not only a great deal about the importance and attraction of the show but is also a huge testament to the tenacity and ingenuity of the people that ultimately matter the most: the visitors themselves.

NOVOMATIC could once again record a hugely successful ICE and, having made the largest ever number of new product

presentations at any event in our Group's history, set a clear and positive direction for 2014 and beyond. For this, I wish to express my thanks to all of our customers and business partners for your continued support and encouragement.

NOVOMATIC's agreement with three times Formula 1 World Champion and entrepreneur Niki Lauda as a global brand ambassador for our group has, I am delighted to note, caused a huge reaction all around the world. Niki's appearance at the Golden Globes ceremony in Los Angeles reached a television audience that was in the billions and the sight of his famous red cap, now bearing the NOVOMATIC brand fills us all with pride. We eagerly anticipate working with Niki Lauda during this year... and long into the future!

*Dr Franz Wohlfahrt,
CEO NOVOMATIC AG*

Sehr geehrte Kunden und Geschäftsfreunde,

wieder einmal wurde die Glücksspielmesse ICE Totally Gaming in London ihrem Namen nicht nur als größte, sondern auch als beste Glücksspielmesse der Welt gerecht. In diesem Jahr sah sich die Messeorganisation zusätzlich mit einer Herausforderung konfrontiert, die außerhalb ihres Einflussbereichs lag: eine Streik-Aktion, die das öffentliche Transportsystem in London über zwei der drei Messtage hinweg praktisch lahmlegte.

Die Tatsache, dass die ICE mit 23.506 Messebesuchern dennoch einen neuen Besucherrekord und damit einen Zuwachs von sechs Prozent im Vergleich zum Vorjahr verzeichnete, sagt nicht nur einiges über den Stellenwert der Messe aus, sondern auch über die Zuverlässigkeit und Entschlossenheit der für die Messe wichtigsten Personen – der Besucher.

Auch für NOVOMATIC war es wieder ein überaus erfolgreicher Messeauftritt – die größte jemals in der Firmengeschichte gezeigte Präsentation neuer Produkte setzte ein klares positives Signal für

das Jahr 2014 und darüber hinaus. In diesem Zusammenhang möchte ich mich bei all unseren Kunden und Geschäftspartnern für Ihre Unterstützung und Ihr Vertrauen bedanken.

Die Zusammenarbeit zwischen NOVOMATIC und dem dreifachen Formel 1-Weltmeister und Unternehmer Niki Lauda, der nun als internationaler Markenbotschafter für unsere Unternehmensgruppe auftritt, hat weltweit für große Aufmerksamkeit gesorgt. Nikis Auftritt bei den Golden Globes-Awards in Los Angeles erreichte ein Milliardenpublikum an den TV-Bildschirmen. Der Anblick seiner berühmten roten Kappe, auf der nun die Marke NOVOMATIC steht, erfüllt uns mit Stolz. Wir freuen uns auf eine großartige Zusammenarbeit mit Niki Lauda in diesem Jahr – und noch in vielen weiteren Jahren.

*Dr. Franz Wohlfahrt,
Generaldirektor NOVOMATIC AG*



NOVOMATIC's Product Innovations a big Hit at ICE

NOVOMATIC set the standard at ICE Totally Gaming, the largest, most comprehensive and international B2B gaming exhibition in the world, with a huge array of innovative products and solutions including more than 50 new game themes plus new cabinets, new jackpots and major technical solutions. In so doing, the Austrian gaming giant recorded a hugely successful show presentation.

London's ExCeL, for the second time, was the host venue for ICE, the event that is the focus of the entire global gaming industry. With a new floor layout this year (ICE this year used sections of both the South and North halls of ExCeL) NOVOMATIC, the show's largest exhibitor with a massive 4,500 sqm of booth space, took the show's most prominent position by occupying the central south hall from its visitor entry points and along the entire depth of the hall.

That huge space was, of course, necessary, as NOVOMATIC brought a wide range of its subsidiary companies to London. The Astra Gaming Group (Astra Games, Bell-Fruit Games, Empire Games, Gamestec and Mazooma Interactive Games) welcomed visitors at the entrance, then Admiral Sportwetten, JVH exploitatie, Eurocoin gaming, Octavian and Novomatic Gaming Spain stood shoulder to shoulder alongside a dedicated Online gaming area that featured Greentube, iGaming2Go and the latest member of

the NOVOMATIC family, Betware with its online lottery solutions. The main booth section featured the full range of gaming innovations from Austrian Gaming Industries GmbH (AGI), including an extended Roulette area, new cabinet presentations as well as jackpot, game and casino management as well as cash handling system launches. One particularly exciting display was the first 'live' showing of NBS™, the NOVOMATIC Biometric Systems™.

Admiral Sportwetten GmbH presented its broad product portfolio, including the ADMIRAL Absolute Vision™ system, a range of sportsbetting terminals and mobile betting solutions.

Together with the AGI team, representatives from many of the NOVOMATIC Group's subsidiary companies from around the world came together at ICE; covering Europe, Asia, Latin America, USA and Africa. Each of these teams were excited to meet their customers, make new contacts and reveal exciting new product innovations such as new cabinets, new systems and new games as well as games compendiums.

New Cabinets

To prove that it is possible to succeed beyond success came the NOVOSTAR® V.I.P. The latest evolution of the world-beating NOVOSTAR® slant top cabinet is now designed into the V.I.P. configuration to bring the biggest slot gaming attraction onto the gaming floor. Retaining the unique FLIPSCREEN® feature of the original NOVOSTAR®, this V.I.P. cabinet is further upgraded by a giant 46" upper screen positioned at the perfect ergonomic distance for supreme game play. The featured Crown V.I.P. chair with integrated sound system completes the thrilling gaming experience of this unique cabinet innovation. On the basis of customer reactions at ICE, the NOVOSTAR® V.I.P. is now ready to take on the mantle of its predecessor and become a global 'must have' addition to any gaming operation.

New Games, Game Compendiums & Jackpots

With new additions to the NOVO LINE™ and Coolfire™ II game compendium ranges, the completely new Superia Games™ game mixes as well as a plethora of individual game titles, games were right at the forefront of the NOVOMATIC ICE presentation. More than 50 new games titles (a new record for NOVOMATIC) were presented at the London show either as single games or in sophisticated multi-game mixes. Among them are dedicated 'Themed Slots' that are an ideal fit to create themed jackpot banks with the Marilyn Jackpot, the Elvis-themed REAL KING™ Jackpot or brand new the Ancient Egypt-style KINGDOM OF RA™ Jackpot. Also the new hybrid jackpot JEWELS FACTORY™ celebrated its premiere in London – pioneering the first time ever combination of a community jackpot and mystery jackpot... all in one product.



New: Panther Roulette™

The evolution of the original and hugely successful Pinball Roulette™ was staged at ICE with the Panther Roulette™ and Panther Roulette™ II. The Panther Roulette™ comes with a new Autostart button on the right hand side of the hand rest for increased player comfort. The Panther Roulette™ II additionally features a second 32" full HD screen in a vertical position on top of the machine with FLIPSCREEN® functionality. Both versions are available with a comprehensive multi-game offering of 23 HD video slot games and attracted a great deal of positive reaction during ICE.

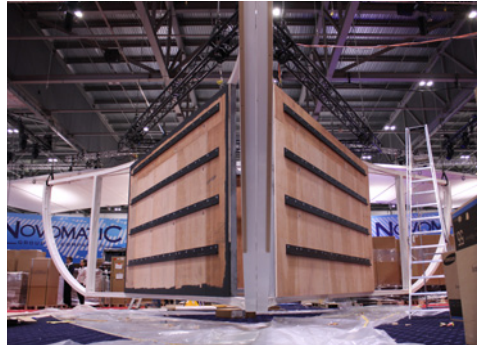
New: NOVOMATIC Biometric Systems™ – A Technology Breakthrough

Pushing the boundaries of gaming technology is part of the DNA of the NOVOMATIC Group and the ICE show saw the live public debut of a long running development project, NOVOMATIC Biometric Systems™. Biometrics are the ultimate tool to progress the unique identification of an individual and NOVOMATIC has developed, in-house, NOVOMATIC Biometric Systems™ (NBS™) to facilitate a modern approach to contemporary demands in and beyond the gaming industry. At ICE, the NOVOMATIC Biometric Systems™ consisted of a modified fingerprint scanner, a local server and, in order to link multiple sites, a central server. Significantly, all existing NOVOMATIC products are already 'NBS™ ready', meaning that they can be easily and quickly upgraded and networked. By guests having their gaming-specific identification and preferences quite literally 'at their fingertip' NOVOMATIC has once again advanced the methodology of Responsible Gaming practice. Clearly, what was science fiction just a few years ago was seen in action as 'science now' during ICE.

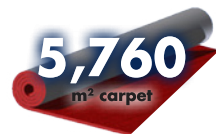
It was clear that NOVOMATIC had once again provided the global gaming industry with a fascinating range of new products and solutions. Those novelties served to attract, interest and inspire the literally thousands of ICE visitors that descended on the NOVOMATIC booth during the whole three days of the world's greatest gaming expo.

Jens Halle, Managing Director AGI, underlined the importance of this year's ICE Totally Gaming: "The show organisers deserve congratulations for an excellent event. The new floor layout was a great improvement and we greatly appreciated the new record

attendance that the show set... particularly in view of the transport difficulties that existed in London for two of the show days. Most importantly, ICE was the showcase for a huge variety of new product innovations from NOVOMATIC and the response that we received from visitors was both extremely positive and highly encouraging." ■



ICE Facts & Figures





NOVOMATIC-Innovationen schlagen auf der ICE ein

NOVOMATIC setzte auf der weltweit größten, umfassendsten und internationalsten B2B-Glücksspielmesse, ICE Totally Gaming, mit einem gewaltigen Line-Up neuer Produkte und Lösungen neue Standards: mehr als 50 neue Spieletitel, neue Gehäuse, neue Jackpots und wegweisende Technologieinnovationen. Der österreichische Glücksspielgigant konnte einen großartigen Messeerfolg verzeichnen.



ExCeL, London
4 - 6 Feb 2014

Das ExCeL-Messezentrum in London war zum nunmehr zweiten Mal Austragungsort der wichtigsten und als zentraler Treffpunkt der weltweiten Glücksspielindustrie geltenden Messe ICE Totally Gaming. Auf dem neuen Messeplan, der in diesem Jahr Bereiche der Süd- sowie der Nordhalle der ExCeL umfasste, trat NOVOMATIC als größter Aussteller der Messe mit 4.500 m² Standfläche in prominenter Position auf. Der Messestand reichte vom Eingang der Südhalle über die gesamte Tiefe der Messehalle.

Diese Fläche war notwendig, um die zahlreichen NOVOMATIC-Tochtergesellschaften in London zu beherbergen. Die Astra Gaming Group (Astra Games, Bell-Fruit Games, Empire Games, Gamestec und Mazooma Interactive Games) empfingen die Besucher gleich am Eingang. Es folgten Admiral Sportwetten, JVH exploitatie, Eurocoin Gaming und Novomatic Gaming Spain sowie ein eigener Online Gaming-Bereich für Greentube, iGaming2Go und Betware, das jüngste Mitglied der NOVOMATIC-Familie mit seinen Online-Lotterielösungen. Der Hauptbereich des Messestands präsentierte schließlich die gesamte Bandbreite von Glücksspielinnovationen von

Austrian Gaming Industries GmbH (AGI) und Octavian, mit einem erweiterten Roulettebereich, neuen Gehäusen sowie zahlreichen Neuigkeiten im Bereich Jackpots, Spiele, Casino Management und Cash Handling-Systeme. Ein besonderer Bereich war der ersten Live-Präsentation der mit Spannung erwarteten NOVOMATIC Biometric Systems™ (NBST™) gewidmet.



NOVOSTAR® V.I.P.

ADMIRAL Sportwetten GmbH präsentierte sein breites Produktportfolio, einschließlich dem ADMIRAL Absolute Vision™-System sowie einer Reihe von Sportwett-Terminals und mobiler Wettlösungen. Gemeinsam mit dem Team von Austrian Gaming Industries GmbH (AGI) waren Vertreter zahlreicher internationaler NOVOMATIC-Konzernunternehmensgesellschaften vor Ort auf dem Messestand – aus Europa, Asien, Lateinamerika, den USA und Afrika – um Kunden persönlich zu treffen, neue Kontakte zu knüpfen und die neuesten Gehäuse, Systeme sowie Jackpots, Spiele und Multi-Game-Mixes live zu präsentieren.

Neue Gehäuse

Der NOVOSTAR® V.I.P. bewies, dass man Erfolg noch toppen kann. Die Weiterentwicklung des international beliebten Slant Top-Gehäuses NOVOSTAR® SL bringt nun in der V.I.P.-Konfiguration die größte Slot-Attraktion auf den Gaming Floor. Das einzigartige FLIPSCREEN®-Feature des originalen NOVOSTAR® SL wurde beibehalten. Darüber hinaus verfügt der NOVOSTAR® V.I.P. über einen gewaltigen 46"-Bildschirm für Panorama-Spielgenuss, der in ergonomisch idealer Distanz angebracht ist. Der dazugehörige Crown V.I.P.-Sessel mit integriertem Sound-System vervollständigt das V.I.P.-Spielerlebnis. Der NOVOSTAR® V.I.P. ist zweifellos ideal dafür gerüstet, um in der Tradition seines Vorgängers zum ‚Must-Have‘ für jeden Gaming Floor zu werden.

Neue Spiele, Multi-Games & Jackpots

Mit Erweiterungen der NOVO LINET™ und Coolfire™ II-Spielreihen, den komplett neuen Superia Games™-Mixes und einer Vielzahl neuer Spieletitel stand das Thema Spielediversität wieder im Zentrum der NOVOMATIC-ICE-Präsentation. Mehr als 50 neue Spieletitel wurden auf der Messe in London erstmals vorgestellt (ein neuer Rekord für NOVOMATIC), entweder als Single Games oder in ausgeklügelten Spielmixes. Darunter waren eigene ‚Themed Slots‘, die ideal geeignet sind, spezielle Themenreihen und Jackpot-Gruppen zu gestalten: mit dem Marilyn-Jackpot, dem REAL KING™-Jackpot im Elvis-Stil oder dem brandneuen, im Alten Ägypten angesiedelten KINGDOM OF RA™-Jackpot. Auch der neue Hybrid Jackpot JEWELS FACTORY™ feierte in London Premiere – mit der erstmaligen Kombination eines Community Jackpots und eines Mystery Jackpots in einem einzigen Produkt.

New: Panther Roulette™

Mit dem Panther Roulette™ und Panther Roulette™ II präsentierte NOVOMATIC auf der ICE 2014



zwei neue Nachfolger des innovativen Pinball Roulette™. Das neue Panther Roulette™ ist die Weiterentwicklung des Vorgängerprodukts mit einer neuen Autostart-Taste an der rechten Seite der Armstütze für maximalen Komfort für den Gast. Das Panther Roulette™ II bietet zusätzlich einen zweiten 32" full HD-Monitor, der in vertikaler Position hinter dem Kessel angebracht ist und zusätzlich über die FLIPSCREEN®-Funktion ansteuerbar ist. Beide Versionen sind mit einem umfangreichen Multi-Game-Mix mit 23 Video Slot-Spielen in HD verfügbar und sorgten auf dem Messestand in London für großes Interesse.

New: NOVOMATIC Biometric Systems™ – Technologiedurchbruch

Es ist fest in der DNA der NOVOMATIC-Gruppe verankert, die Grenzen des Machbaren laufend zu erweitern. Entsprechend feierte ein langfristiges Entwicklungsprojekt auf der ICE seine öffentliche Premiere: NOVOMATIC Biometric Systems™. Biometrie ist das ideale Instrumentarium zur individuellen Erkennung einer Person. Die eigens im Haus entwickelten NOVOMATIC Biometric Systems™ (NBS™) sind ein moderner Zugang zu den aktuellen Anforderungen in der Glücksspielindustrie und darüber hinaus.

Die Produktpräsentation der NOVOMATIC Biometric Systems™ auf der ICE umfasste einen modifizierten Fingerabdruckscanner, einen lokalen Server und einen zentralen Server, um mehrere Standorte zu vernetzen. Sämtliche bestehenden NOVOMATIC-Produkte sind bereits ‚NBS™ ready‘ und können somit einfach und rasch nachgerüstet und vernetzt werden. Durch die Erfassung des individuellen Spielerverhaltens setzt NOVOMATIC einmal mehr neue Standards im Bereich Responsible Gaming. Was vor wenigen Jahren noch Science Fiction war, wurde nun auf der ICE Realität.

Am Ende der Messe stand fest, dass NOVOMATIC erneut eine faszinierende Palette innovativer Produkte und Lösungen für die internationale Glücksspielindustrie entwickelt hat. Die zahlreichen Neuheiten und Attraktionen am NOVOMATIC-Stand haben Tausende Messebesucher neugierig gemacht, Begeistert und inspiriert – und so einen bleibenden Eindruck hinterlassen.

AGI-Geschäftsführer Jens Halle unterstreicht die Bedeutung der diesjährigen ICE Totally Gaming: „Die Organisatoren der Messe verdienen Lob für einen überaus gelungenen Event. Der neue Messeplan bedeutet eine enorme Verbesserung und auch der neue Besucherrekord verdient unsere Anerkennung – insbesondere vor dem Hintergrund der Einschränkungen im öffentlichen Verkehrsnetz Londons während zwei Messetagen. Vor allem



Panther Roulette™ II.

YOUR WORLD OF INNOVATIONS

NOVOMATIC Global Attractions 2014



www.novomatic.com



DOMINATOR®

ABSOLUTE PERFORMANCE

- Game-dependent LED illumination
- Touchdeck player interface or button panel layouts
- 3 x 24" HD LCD screens and 18.5" TFT topper

SLOT PRODUCTS

NOVOSTAR® V.I.P.



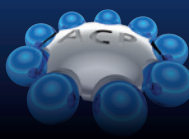
PANTHER ROULETTE™



ELECTRONIC TABLE GAMES



MANAGEMENT SYSTEMS & JACKPOTS



NOVOMATIC BIOMETRIC SYSTEMS™



SIGNS & ACCESSORIES



NOVOMATIC - GAMES FOR THE WORLD.

International Sales:

Jens Halle, Phone: +43 2252 606 234, sales@novomatic.com, www.austrian-gaming.com

AUSTRIAN
GAMING INDUSTRIES
GMBH
NOVOMATIC GROUP OF COMPANIES

aber war die ICE der ideale Rahmen für die Präsentation einer Vielzahl von Produktinnovationen aus dem Hause NOVOMATIC – wir konnten zahlreiche begeisterte Rückmeldungen von Messebesuchern verzeichnen, die uns überaus positiv stimmen und weiter anspornen.“ ■



ICE 2014 – Fakten und Zahlen

- 13 Tochtergesellschaften mit Messeauftritt
- 15 LKW für die Anlieferung
- ca. 18 Tonnen Catering insgesamt (inkl. Geräte)
- 40 km Netzkabel
- 160 Mitarbeiter zur Standbetreuung (inkl. Tochtergesellschaften)
- 300 Glücksspielgeräte
- 1.000 Liter Bier
- 1.000 kg Würstel
- 5.760 m² Teppich
- 50.000 Mozartkugeln





PANTHER II ROULETTE II



www.novomatic.com

A gaming innovation
that captures
the imagination!



This innovative single player Roulette is activated by the player using a traditional pinball launching mechanism to deploy the ball onto the Roulette wheel or alternatively an Autostart button on the right hand side of the hand rest.

Panther Roulette™ and Panther Roulette™ II play exactly to the defined rules of Roulette. The key factor is

enhanced player interaction with the game – the guest can be both player and croupier at the same time. Both versions are available with a comprehensive multi-game offering of 23 HD video slot games.

The Panther Roulette™ II additionally features a second 32 full HD screen in a vertical position on top of the machine with FLIPSCREEN® functionality.

NOVOMATIC – GAMES FOR THE WORLD.

International Sales:

Jens Halle, Phone: +43 2252 606 234, sales@novomatic.com, www.austrian-gaming.com

≡≡≡ AUSTRIAN ≡≡≡
GAMING INDUSTRIES
GMBH
NOVOMATIC GROUP OF COMPANIES

Astra Gaming Group ‘Leading the Way’

The Astra Gaming Group assembled the cream of its collective talent to showcase a stunning range of new, conceptual and fully tested games at ICE Totally Gaming in support of parent NOVOMATIC. Astra Games, Bell-Fruit Games/QPS Interactive, Empire Games and Gamestec revealed a host of innovative new products geared for coin-op amusement and gaming, while Mazooma Interactive Gaming and Greentube flew the flag for the online and mobile sectors.

The coin-op elements of the NOVOMATIC Group came to ICE fully laden with a wide range of eye-catching games covering all the key product genres. And in a bid to broaden the spectrum beyond gaming, national operator Gamestec drew in the crowds with a vibrant collection of products devoted to music, entertainment and Skill with Prizes (SWP).

Group CEO Zane Mersich, reflecting on an industrious week at ICE, commented: “The timing of this year’s show dovetailed perfectly with that of the implementation of the new Cat C £100 jackpot. As such we were able to deliver a complete set of world class games across each of our key product classifications from B through to C and D. Furthermore, the group is leading the way with some exciting and innovative solutions in music and skill-based entertainment.”

“After three days of intensive networking at ICE, Astra Games can confidently report that this was an immensely successful show”, added Alan Rogers, Sales and Marketing Director of Astra Games. “We were able to introduce to major industry players our latest product range which included Party Time and Bullion Bars Classic and Streak along with our extensive range of Cat C and B3 video based product. The major retailers also showed a lot of interest in our Promo concept and the new 20p/£10 genre of products. We have not seen this kind of optimism for many a year.”

Commenting on behalf of Bell-Fruit Games, Sales and Marketing Director John McLoughlin noted: “ICE was a great show for BFG with customers being completely wowed by DEAL OR NO DEAL (DOND) Powerplay and Turbo, especially when featured with the new Elite cabinet. Our £400 B4 machines, Happy Hour and Cops



Astra Games gathered for a team photo on the opening day of ICE.

and Robbers Judgement Pay, also attracted a lot of attention and there was a great deal of interest in our new 20p/£10 games, Monopoly Fortunes and Double DOND.”

Empire Games Managing Director Craig Beer reflected: “This is a massive exhibition with an enormous potential to generate new business, particularly with international companies and customers. The vast array of product range is astonishing and just goes to show that there is business to be had within the gaming industry worldwide.”

Outlining Gamestec’s response to ICE, Commercial Director Peter Davies said: „We had an extremely busy show demonstrating an unrivalled product range to our customers. The investment we have made in digital gaming, music and skill based entertainment was extremely evident. We promised our customers investment and innovation to reinvigorate the pub sector through exciting collaborations with market leaders and we are delivering that in spades. We now look forward to bringing the innovation we had on show to market over the forthcoming months.” ■

Astra Gaming Group richtungsweisend

Die Astra Gaming Group trat bei der ICE Totally Gaming auf dem Messestand der NOVOMATIC-Gruppe mit einer umfassenden Ausstellung neuer Konzepte sowie fertig getesteter Produkte auf. Astra Games, Bell-Fruit Games/QPS Interactive, Empire Games und Gamestec präsentierten eine Vielzahl an Innovationen für das Coin-Op-Unterhaltungs- und Glücksspielsegment, während Mazooma Interactive Games und Greentube Neuigkeiten für das Online- und Mobile-Segment vorstellten.



Die britischen Coin-Op-Spezialisten der NOVOMATIC-Gruppe waren mit einem breiten Portfolio packender Spiele für alle Produktsegmente zur ICE gekommen. Mit dem Ziel, sein Spektrum über den Glücksspielbereich hinaus zu erweitern, begeisterte der britische Betreiber Gamestec die Besucher mit einer Produktauswahl aus den Bereichen Musik, Unterhaltung und Skill with Prizes (SWP).

Der CEO der Gruppe, Zane Mersich, erläuterte nach einer geschäftigen ICE-Messewoche abschließend: „Das Timing der diesjährigen Messe passte ideal zu der Implementierung des neuen £100-Jackpots für die Kategorie C. Dementsprechend konnten wir ein komplettes Set von Weltklassespielen für jedes unserer jeweiligen Produktsegmente von Kategorie B über C bis hin zu D zeigen. Darüber hinaus setzte unsere Unternehmensgruppe neue Trends mit spannenden und innovativen Lösungen in den Bereichen Musik und Skill-based Entertainment.“

„Nach drei Tagen intensiven Netzwerkers auf der ICE kann Astra Games selbstbewusst behaupten, dass es eine immens erfolgreiche Messe war“, fügt Sales und Marketing Director (Astra Games) Alan Rogers hinzu. „Wir hatten Gelegenheit allen führenden Betreibern unsere neuesten Produkte vorzustellen, darunter Party Time und Bullion Bars Classic und Streak sowie zahlreiche videobasierte Produkte für die Kategorien C und B3. Die Vertriebspartner zeigten außerdem großes Interesse an unserem Promotion-Konzept und dem neuen 20p/£10-Produktsegment. Ein derartiges Maß an Optimismus haben wir schon seit vielen Jahren nicht mehr erlebt.“

Stellvertretend für Bell-Fruit Games erklärte Sales and Marketing Director John McLoughlin: „Die ICE war auch für BFG eine großartige Messe. Unsere Kunden zeigten sich sehr begeistert von DEAL OR NO DEAL (DOND) Powerplay und Turbo, speziell in der Präsentation im neuen Elite-Gehäuse. Unsere £400-Maschinen



für die Kategorie B4, Happy Hour und Cops and Robbers Judgment Pay, ebenso wie unsere neuen 20p/£10-Spiele, Monopoly Fortunes und Double DOND zogen außerdem viel Aufmerksamkeit auf sich.“

Craig Beer, Geschäftsführer von Empire Games fasste zusammen: „Die ICE ist eine gewaltig große Messe mit enormem Potential für neue internationale Partnerschaften und Kundenkontakte. Das riesige, auf der Messe gezeigte Produktangebot ist beeindruckend und zeigt, dass sich hier Geschäfte mit der weltweiten Glücksspielindustrie entwickeln lassen.“

Gamestecs Commercial Director, Peter Davies, erklärte: „Wir haben eine extrem intensive Messe erlebt, die uns Gelegenheit bot, unseren Kunden ein einzigartiges Produktangebot vorzustellen. Die Investitionen, die wir in den Bereichen Digital Gaming, Musik und Skill-based Entertainment getätigt haben, machen sich bezahlt. Wir hatten unseren Kunden Investitionen und Innovationen versprochen, um den Pub-Sektor durch spannende Kooperationen mit führenden Partnern wiederzubeleben, und nun liefern wir. Jetzt erwarten wir mit Spannung die Markteinführung der auf der ICE präsentierten Produkte im Laufe der nächsten Monate.“ ■



Bogotá, home of the FERIA Andina de Juegos de Azar.

NOVOMATIC products presented live at FADJA

The FERIA Andina de Juegos de Azar (FADJA) 2014 takes place from April 23-24 at the Corferias Exhibition Centre in Bogotá. The local NOVOMATIC Group subsidiary AGI Gaming Colombia will participate as a Platinum Sponsor of the show with a large booth area and a broad portfolio of NOVOMATIC gaming equipment.



AGI Gaming Colombia, with the support of the Austrian Gaming Industries' team, will present a selection of the latest products and innovations that were first seen at ICE in London: slots, games, jackpots and systems – among them a revolutionary new concept.

The operators of the region will have the opportunity to see the brand new NOVOSTAR® V.I.P. grand casino slant top complete with its Crown V.I.P. chair and its integrated sound system and start button in the arm rest. The NOVOSTAR® V.I.P. guarantees an impressive gaming experience in ergonomic style with its giant 46" upper screen positioned at the perfect ergonomic distance for supreme game play via the FLIPSCREEN® feature. Visitors to the show will be fascinated by the great looks and ultimate comfort

of this V.I.P. configuration that will be presented with a range of NOVO LINE™ Interactive multi-games.

Also the NOVOSTAR® SL2 will be at the show in Bogotá with a display of thrilling Coolfire™ II games in the various Premium-V+ Gaminator® multi-game mixes. A selection of Super-V+ Gaminator® mixes will be presented in the popular Novo-Vision™ cabinet connected to the new Ancient Egyptian themed KINGDOM OF RA™ Jackpot. Of course, also the Dominator® will make its appearance at FADJA, mirroring its great international performance with a correspondingly large number of machines in two independent jackpot installations: the MAGIC JOKER Jackpot™ and the new hybrid jackpot JEWELS FACTORY Jackpot™,



Looking to Advance your bottom line?

You designed the answer. MEI has made it possible with

mei | SC advance™

MEI has redefined expectations of note acceptors yet again with SC Advance. Enhancements were driven by customer requests to improve upon core measures of performance—acceptance, speed and security—and do so in a manner that is backwards compatible with the existing installed base.

By maximizing the number of street-grade notes accepted, while simultaneously increasing the security against counterfeit notes, the MEI SC Advance is a step forward on the most important measure...operator profitability.

Learn how to specify cashboxes in your property that fill up faster than ever before.

Call +44 (0) 118 938 1100 to schedule a SC Advance demonstration.

Proven performance. Increased profits.

meigroup.com



MEI is ISO 9001:2000 certified. ©2014 MEI. All rights reserved.

comprising a combination of a mystery and a community jackpot.

Another highlight for the casinos of the region will be the Panther Roulette™, the successor of the already extremely popular Pinball Roulette™. It will be presented at FADJA in two versions, Panther Roulette™ and Panther Roulette™ II. The Panther Roulette™ comes with a new Autostart button on the right hand side of the hand rest for increased player comfort. The Panther Roulette™ II additionally features a second 32" full HD screen in a vertical position on top of the machine with FLIPSCREEN® functionality. Both versions are available with a comprehensive multi-game offering of 23 HD video slot games.

One current topic in Colombia are the new guidelines for operators how to connect and run their online casino management system with regards to the connection and delivery of data to a centralized governmental site as has already become obligatory in a number of international gaming jurisdictions. Accordingly all NOVOMATIC products at FADJA will be linked to the Octavian ACP System (Accounting – Control – Progressives), demonstrating the high flexibility, usability and scalability of this online casino management system and its various advantages for discerning operators in Colombia. ■



NOVOSTAR® SL 2.



NOVOMATIC-Produkte live auf der FADJA

Die Feria Andina de Juegos de Azar (FADJA) 2014 findet von 23.-24. April im Corferias Exhibition Centre in Bogotá statt. Die lokale Tochtergesellschaft der NOVOMATIC-Gruppe, AGI Gaming Colombia, wird als Platin-Sponsor der Messe mit einem großen Messestand und einem umfangreichen Portfolio an NOVOMATIC Gaming Equipment teilnehmen.



NOVOSTAR® V.I.P.

AGI Gaming Colombia wird mit der Unterstützung eines Teams der Austrian Gaming Industries eine Auswahl neuer Produkte und Innovationen zeigen, die zuvor in London auf der ICE Premiere gefeiert haben: Slots, Spiele, Jackpots und Systeme.

Die Betreiber der Region werden Gelegenheit haben, den neuen NOVOSTAR® V.I.P. Slant Top inklusive Crown V.I.P.-Sessel mit integriertem Sound-System sowie Start-

taste in der Armstütze zu sehen. Mit seinem großen 46"-Bildschirm in senkrechter, ergonomisch ideal vorgerückter Position sowie durch das FLIPSCREEN® Feature garantiert der NOVOSTAR® V.I.P. ein beeindruckendes Spielerlebnis in höchstem Komfort. Die Messebesucher werden begeistert sein vom großartigen Design und hohen Komfort dieser V.I.P.-Konfiguration, die auf der Messe mit einer Reihe von NOVO LINE™ Interactive Multi-Games ausgestellt wird.

Auch der NOVOSTAR® SL2 wird auf der Messe in Bogotá mit einer Reihe packender Coolfire™ II-Spiele in den unterschiedlichen Premium-V+ Gaminator® Multi-Game-Mixes zu sehen sein. Eine Auswahl von Super-V+ Gaminator®-Mixes wird im populären Novo-Vision™-Gehäuse gezeigt – in Anbindung an den KINGDOM OF RA™ Jackpot. Selbstverständlich wird auch der Dominator® auf der FADJA seinen Auftritt haben: gemäß seiner internationalen Top-Performance ist er in entsprechend hoher Anzahl auf der Messe vertreten. Die Geräte werden jeweils an den MAGIC JOKER Jackpot™ oder den neuen Hybrid-Jackpot JEWELS FACTORY Jackpot™, eine Kombination vom Mystery Jackpot und Community Jackpot, angeschlossen sein.

Ein weiteres Highlight für die Casinos der Region ist mit Sicherheit das neue Panther Roulette™, der Nachfolger des bereits höchst erfolgreichen Pinball Roulette™. Das Produkt wird auf der FADJA in zwei Versionen ausgestellt: Panther Roulette™ und Panther Roulette™ II.

Das Panther Roulette™ verfügt über eine neue Autostart-Taste an der rechten Seite der Armstütze für besseren Komfort für den Gast. Das Panther Roulette™ II ist darüber hinaus mit einem 32" Full-HD-Monitor in senkrechter Position über der Maschine, inklusive FLIPSCREEN®-Funktionalität ausgestattet. Beide Versionen sind mit einem Multi-Game-Mix mit 23 HD-Video Slots verfügbar.

Ein besonders aktuelles Thema in Kolumbien sind die derzeit diskutierten neuen Richtlinien für Betreiber zur Anbindung und zum Betrieb ihres Online Casino Management Systems sowie der Datenübertragung an eine zentrale Regierungsstelle, wie sie bereits in einer wachsenden Zahl von Jurisdiktionen verpflichtend sind. Entsprechend sind alle NOVOMATIC-Produkte auf der FADJA an das Octavian ACP System (**A**ccounting – **C**ontrol – **P**rogressives) angeschlossen. Diese Präsentation demonstriert die hohe Flexibilität, Benutzerfreundlichkeit und Skalierbarkeit dieses Online Casino Management Systems und seine zahlreichen Vorteile für die Betreiber in Kolumbien. ■



Panther Roulette™ II.

Panther Roulette™.



DER NEUE KING ADMIRAL CROWN PREMIUM VIP

MIT ABSTAND UNSER BESTER.

Nie hat ein Multigamer Luxus, Innovation und Entertainment in einem solchen Maße vereint wie der neue King Admiral Crown Premium VIP. In angemessenem, exakt abgemessenem Abstand zum grandiosen 46"-Flatscreen beginnt das unvergleichliche Spiel in der VIP-Klasse. Die neu organisierte Kingsize-Spielebibliothek mit 41 sensationellen Games ermöglicht eine genial einfache Navigation. Dynamisches Geldmanagement lautet das neue Zauberwort für maximale Betriebsstabilität und Flexibilität. Mit dem King VIP verwandeln Sie Ihre Spielstätte in eine VIP-Lounge. www.crown-gaming.de

CROWN. SPIELEN IN DER KÖNIGSKLASSE.

Wir unterstützen





The Luck of the Irish

Due to a lack of well defined regulation, gaming in Ireland has for many years lacked direction and the stability of being recognised as part of a wider entertainment industry. Now, things are moving forward and this year's Irish Gaming Show highlighted a pathway towards better and clearer legislation that it is hoped will be presented to the Irish Parliament during the spring of 2015.



The Irish Gaming, Amusement and Casino Show, to give it its full title, is no newcomer to the ranks of business to business events. In fact, the show's history dates back some 35 years and the organisers (who had this year changed the venue to the Morans Red Cow Conference Centre in Dublin) were encouraged by both an upturn in Ireland's economy and the news that the long awaited new gaming law draft will be ready by this September.

The new law draft will, however, have to wait, due to a legislative backlog, until the spring of 2015 before being published and presented to the lower House but principal chamber of the Irish Parliament, the Dáil Éireann. It is expected that the new law will once enacted, permit 40 moderate sized casinos; each expected to permit up to 15 tables and 25 jackpot casino machines.

In keeping with Ireland's multi-faceted gaming landscape the new law will permit and regulate many new categories of gaming machines including, for the first time, the nation's public houses and other catering establishments. With some 7,500 pubs in Ireland and a predicted two gaming machines per venue this alone could create a potential new market of 15,000 machines.

The 43 suggested licence categories contained in the draft law will cover four main areas, Gaming, Betting, Remote and Temporary and with the projected 40 casinos being licensed for a period of 10 years. A new statutory body, to be known as the Office of Gambling Control Ireland, is to be established and this body, as well as being responsible for all gambling oversight, will see a social responsibility fund being set up and funded from within the industry itself.

Astra's Director of Sales Alan Rogers and Sales Office Manager Claire Peet enjoyed a successful visit to the Irish Gaming Show.

Against this more than encouraging background it was no surprise to see the Irish Gaming Show of 2014, and the industry conference that ran side by side with it, achieve a record attendance.

Astra Games, while historically not selling direct into the Irish market, was present as a show exhibitor and the company's Director of Sales Alan Rogers was full of enthusiasm at the prospect on a new, fully regulated, market being created: "There is a great deal of excitement about the prospect of a new Irish law and so a fully regulated open market. Alongside that we have been very pleased with the reaction to Astra's game range. It is always a pleasure to visit the Irish Gaming Show and to meet up with friends and colleagues from the Irish industry. Once the proposed Irish law has been fully enacted I am certain that Astra will be at the forefront of assisting operators, old and new, in providing the equipment necessary for a vibrant and exciting gaming entertainment industry that will raise revenue through taxation for the Irish government while also creating much needed jobs across the sector." ■



HIGH IMPACT MINI JACKPOT SIGN



illuminator™
Mini Jackpot Sign

Introducing the all new *illuminator™* mini jackpot sign. Measuring just 2140mm x 615mm and available with the option of three active screens, enhanced sound pack and multiple mounting options.



NOVOMATIC - GAMES FOR THE WORLD.

illumiSign Sales:
Robert Higgins Tel: +44 (0)1656 658658, sales@astra-games.com, www.astra-games.com

Das Glück der Iren

Lange Zeit hat das Glücksspiel in Irland durch das Nichtvorhandensein einer klar definierten Glücksspielgesetzgebung ein Schattendasein ohne Perspektive oder jene Stabilität geführt, die eine Anerkennung als Teil der Unterhaltungsindustrie mit sich bringt. Jetzt zeichnen sich jedoch Fortschritte ab: die diesjährige Irish Gaming Show stand bereits unter den positiven Vorzeichen einer klaren Gesetzgebung, die dem irischen Parlament hoffentlich im Frühjahr 2015 vorgelegt werden wird.



The Irish Parliament, Dáil Éireann.

Die Irish Gaming, Amusement and Casino Show ist ein alteingesessener B2B-Event, der bereits 35 Jahre zurückreicht. 2014 fand die Messe erstmals im Morans Red Cow Conference Centre in Dublin statt und stand allgemein unter dem positiven Eindruck des wirtschaftlichen Aufschwungs in Irland sowie der Aussicht, dass der lange erwartete Glücksspielgesetzentwurf noch im September dieses Jahres fertig sein würde.

Der neue Entwurf wird wohl, bedingt durch legislative Rückstände, noch warten müssen, bis er im Frühjahr 2015 dem Lower House des Irish Parliament, der Dáil Éireann, vorgelegt wird. Es ist zu erwarten, dass das neue Gesetz mit Inkrafttreten 40 Casinos mittlerer Größe mit je bis zu 15 Live-Tischen und 25 Jackpot-Casinoautomaten legalisieren wird.

Entsprechend der vielschichtigen irischen Glücksspiellandschaft wird das Gesetz zahlreiche neue Kategorien für Glücksspielgeräte einführen und reglementieren – darunter erstmalig Geräte für Pubs und andere Gastronomiestätten. Mit rund 7.500 Pubs in Irland und voraussichtlich zwei Maschinen pro Standort schafft dies einen potentiellen neuen Markt von 15.000 Glücksspielgeräten.

Die 43 vorgeschlagenen Lizenz-Kategorien des Entwurfs umfassen die vier Kernbereiche Glücksspiel, Wetten, Remote und temporäre Lizenzen. Die Lizenzierung der geplanten 40 Casinos ist für jeweils 10 Jahre vorgesehen. Eine neue Aufsichtsbehörde wird unter dem Namen Office of Gambling Control Ireland gegründet und neben den herkömmlichen Aufgaben als Glücksspielaufsicht und -verwaltung dafür sorgen, einen Sozialfonds einzurichten, der von der Glücksspielindustrie selbst finanziert wird.

Vor diesem mehr als vielversprechenden Hintergrund war es nicht überraschend, dass die Irish Gaming Show 2014, ebenso wie die zeitgleich stattfindende Branchenkonferenz, einen Besucherrekord verzeichnete.

Obwohl Astra Games bisher nicht direkt auf dem irischen Markt aktiv ist, war das Unternehmen dennoch als Aussteller auf der Messe präsent. Vertriebsleiter Alan Rogers zeigte sich begeistert über die Aussichten auf einen voll regulierten, neuen Markt: „Die Aussicht auf ein neues irisches Glücksspielgesetz und einen klar regulierten, offenen Markt weckt in der Branche große Erwartungen. Darüber hinaus sind wir sehr zufrieden mit den positiven Reaktionen auf das Astra Spiele-Portfolio. Außerdem ist es immer ein Vergnügen, die Irish Gaming Show zu besuchen und Freunde und Kollegen in der irischen Glücksspielindustrie zu treffen. Astra wird, sobald das neue irische Gesetz in Kraft getreten ist, bereit sein, um die lokalen Betreiber mit dem richtigen Equipment zu unterstützen. Denn hier wird nicht nur eine lebendige und spannende Glücksspiel- und Unterhaltungsindustrie entstehen, sondern es werden auch neue Steuereinnahmen für den Staat lukriert und nicht zuletzt auch dringend benötigte Jobs geschaffen.“ ■

David Hickson (Chairman of the Irish Gaming and Leisure Association of Ireland), John Purcell (Irish Gaming Show organiser) and Ciaran O'Neill (Chairman of the Irish Bingo Association).



NOVOMATIC's 'Team America' hits the Road

Crossing the US from the headquarters in Florida to California and then on to Michigan NOVOMATIC Americas hit the road, presenting recent new key appointments to their 'Team America' and presenting product offerings to key casino managements and to operators in the Illinois VGT sector.

NOVOMATIC
AMERICAS SALES

Left to right: Rick Meitzler, Vice President of Sales Novomatic Americas, Wolfgang Durlacher, AGI Head of Protocols and Technical Compliance R&D and Jens Halle, CEO Novomatic Americas and Managing Director AGI.



The recent appointments comprise Michael Medlin and John Peterson as Regional Sales Executives and Jeffrey Rios in the key role of Field Technician. John 'JP' Peterson will be based in and have sales responsibilities for the California market, bringing with him 20 years of gaming experience and a particularly strong knowledge of Native American gaming. Like Peterson, Mike Medlin has 20 years of top level gaming experience. He lives in Hollywood... but far away from California: in Hollywood, Florida and will work from the NOVOMATIC Americas HQ in Deerfield Beach. His area of responsibility will be the Florida market plus the Caribbean territories. Also bringing considerable experience and knowledge to his new role is Field Technician Jeffrey Rios. Another Floridian resident, Rios graduated in Computer and Electronic Engineering Technology from the ITT Technical Institute in Fort Lauderdale and entered the gaming industry with a major slot manufacturer.

Opening the 'field trip' NOVOMATIC went first to the Pechanga Resort and Casino at Temecula, north of Escondido, California. With the Americas Team bolstered by four key members of the NOVOMATIC R&D team, who had flown in specifically for the sessions in California and Michigan, the first interaction at Pechanga comprised three focus groups whose members were chosen from the casino's database as regular players, each with a proven track record of playing multi-line video slots by preference. The focus groups were followed by a product presentation to representatives of California's front line casino properties including Barona, Pala, Casino Pauma, Golden Acorn and Pechanga itself and, once again, the positive response and feedback was overwhelming.

For the second leg of the trip the NOVOMATIC team flew to Chicago and then travelled by road to the Four Winds Casino in

neighbouring Michigan. Having invited representatives from major casino properties in both Michigan and Illinois to a working lunch it was carefully noted that the highly positive responses gained highlighted certain subtle differences in product feedback to those gained in California. Once again, the responses were fed directly into the attending R&D team.

The VGT market of Illinois is a complex sector with very specific requirements. To further evaluate the market's reaction to the planned product offering an evening presentation included not only the chance for operators to see and play the machines for themselves but also formal presentations on NOVOMATIC Americas from CEO Jens Halle, and a product presentation from Vice President of Sales Rick Meitzler. Following these formalities the guests were able to relax over dinner and take up the opportunity of being able to discuss the products that they had experienced, directly with the R&D team. Those discussions, being highly positive, were of great benefit to NOVOMATIC in terms of fine detail requirements for successful operations. They were, as a reflection of direct customer input, in many respects the highpoint of the entire trip.

Evaluating the exercise Rick Meitzler noted: "Over these few days 'on the road' we gained experience, knowledge and encouragement directly from the people who matter: our customers. Being able to pass those essential elements directly to our R&D stream

was something worth its weight in gold. We already believed that we had a product offering that was ideal for American properties...to have that confirmed so strongly by actual operators was something truly exceptional."

Jens Halle, CEO of NOVOMATIC Americas concurred, saying: "The cross-country trip that we made gave us new insights into the requirements for our successful mainstream market entry. I have to pay great thanks to everyone that contributed to a highly successful exercise: our own US personnel, our colleagues from R&D in Austria but, most importantly, our customers who gave up their time and were so open and encouraging with their feedback. Everything that we have seen and heard on this trip serves to strengthen my belief that not only is the time right for NOVOMATIC in America but also that the product stream we will release is right where it needs to be: on the money!" ■



NOVOMATICs Team America-Roadtrip

Quer durch die Vereinigten Staaten vom Headquarter in Florida nach Kalifornien und schließlich nach Michigan führte die Präsentationsreise des NOVOMATIC Americas-Teams. Gemeinsam mit den neuesten Mitgliedern des 'Team America' wurde das Produktangebot führenden Casinos und Betreibern auf dem Illinois VGT-Sektor vorgestellt.



Die jüngsten Neuzugänge zu NOVOMATIC Americas sind Michael Medlin und John Peterson als Regional Sales Executives und Jeffrey Rios als Kundentechniker. John 'JP' Peterson bringt 20 Jahre Glücksspielerfahrung sowie ein besonderes Detailwissen im Bereich Native American Gaming mit. Er wird in Kalifornien

für den lokalen Markt zuständig sein. Wie Peterson, verfügt auch Mike Medlin über 20 Jahre Top-Branchenerfahrung. Er lebt in Hollywood (jedoch weit weg von Kalifornien, in Hollywood, Florida) und wird im NOVOMATIC Americas Headquarter in Deerfield Beach arbeiten. Sein Verantwortungsbereich umfasst

YOUR WORLD OF INNOVATIONS

NOVOMATIC Global Attractions 2014



www.novomatic.com



NOVOSTAR® V.I.P.

V.I.P. COMFORT IN PANORAMA STYLE

- Giant 46" HD LCD screen
- FLIPSCREEN® Feature
- Attractive cabinet style with brilliant, LED illuminated details
- Highly comfortable Crown V.I.P. chair with integrated sound system

NOVOSTAR® V.I.P.

SLOT PRODUCTS



PANTHER ROULETTE™



ELECTRONIC TABLE GAMES



MANAGEMENT SYSTEMS & JACKPOTS



NOVOMATIC BIOMETRIC SYSTEMS™



SIGNS & ACCESSORIES



NOVOMATIC - GAMES FOR THE WORLD.

International Sales:

Jens Halle, Phone: +43 2252 606 234, sales@novomatic.com, www.austrian-gaming.com

AUSTRIAN

GAMING INDUSTRIES

GMBH

 NOVOMATIC GROUP OF COMPANIES

den Markt in Florida sowie der Karibik. Auch der Außendiensttechniker Jeffrey Rios bringt Erfahrung und profunde Fachkenntnisse mit, und auch er kommt aus Florida. Rios hat Computer and Electronic Engineering Technology am ITT Technical Institute in Fort Lauderdale studiert und war für einen führenden Glücksspielgerätehersteller tätig.

Die NOVOMATIC-Roadshow machte erste Station im Pechanga Resort and Casino in Temecula, nördlich von Escondido, in Kalifornien. Das Americas Team wurde von vier Mann aus dem österreichischen NOVOMATIC F&E-Team verstärkt, die extra für die Sessions in Kalifornien und Michigan angereist waren. In Pechanga arbeitete man mit drei Focus Groups, die sich aus Teilnehmern zusammensetzten, die in der Gästedatenbank des Casinos als regelmäßige Spieler mit besonderer Vorliebe für Multi-Line-Spiele identifiziert wurden. Auf die Focus Groups folgte eine Produktpräsentation für Vertreter der führenden kalifornischen Casinos, wie zum Beispiel Barona, Pala, Casino Pauma, Golden Acorn und auch Pechanga. Das Feedback war überwältigend.

Für den zweiten Teil der Route flog das NOVOMATIC-Team nach Chicago und reiste mit dem Auto weiter zum Four Winds Casino im benachbarten Michigan. Dort wurden Vertreter führender Casinobetriebe in Michigan und Illinois eingeladen, die Produkte und das Team kennenzulernen. Die überaus positiven Reaktionen hier unterschieden sich in kleinen Details vom Feedback in Kalifornien und die Erkenntnisse wurden direkt mit den F&E-Team vor Ort geteilt.

Der Video Gaming Terminal (VGT)-Markt in Illinois ist ein komplexes Segment mit sehr spezifischen Anforderungen. Um die Reaktion des Marktes auf das geplante Produktangebot besser einschätzen zu können, bot man den Betreibern im Rahmen einer Abendveranstaltung die Gelegenheit, die Geräte selbst zu spielen und in formalen Präsentationen mehr über den Hersteller zu erfahren. NOVOMATIC Americas CEO Jens Halle stellte die NOVOMATIC Group of Companies vor. Vice President of Sales Rick Meitzler hielt eine detaillierte Produktpräsentation. Danach bot

ein entspanntes gemeinsames Dinner Gelegenheit, die Produkte und Eindrücke direkt mit dem F&E-Team zu diskutieren. Die Gespräche waren überaus positiv und brachten Einblicke in kleinste Details, die für den Erfolg im US-Betrieb erforderlich sind. Gerade diese Diskussionen waren in vielerlei Hinsicht eines der Highlights der Reise.

Rick Meitzler fasst zusammen: „In diesen paar Tagen ‚on the road‘ haben wir vielfältige Eindrücke und Wissen gesammelt sowie ermutigende Unterstützung direkt von den Menschen erfahren, um die es hier geht: von unseren Kunden. Diese wesentlichen Informationen gleich mit unserem F&E-Team teilen zu können, war ungemein wertvoll. Wir waren bereits vorher davon überzeugt, hier ein Produktangebot zu haben, das sich ideal für die Vereinigten Staaten eignet. Dies nun in dieser Art von den Betreibern bestätigt zu bekommen, ist großartig.“

Jens Halle, CEO von NOVOMATIC Americas bestätigt: „Die Reise quer durch Amerika hat uns neue Einblicke in die Anforderungen für einen erfolgreichen Markteintritt ermöglicht. Unser Dank geht daher an alle, die zum Erfolg dieser Reise beigetragen haben: unsere Mitarbeiter in den USA, unsere österreichischen F&E-Kollegen und ganz besonders an unsere Kunden, die uns ihre Zeit geschenkt haben, und deren Feedback so überaus offen und ermutigend war. Alles, was wir auf dieser Reise gesehen und gehört haben, bestärkt mich in meiner Überzeugung, dass nicht nur die Zeit für NOVOMATIC in Amerika reif ist, sondern auch die Produktlinie ein Jackpot ist.“ ■



It's in our DNA!

TableXchange®
TITO for table games

INNOVATION

GENE
Universal™

GENE®
EVOLUTION

TicketGo™
TICKETING MADE EASY

EXCELLENCE

TECHNOLOGY LEADERSHIP

PromoNet®
promotional couponing

FutureLogic

FutureLogic®
printing & couponing solutions

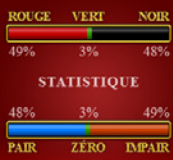
30
1983
2013

innovation & excellence

futurelogic-inc.com/DNA

15
1999
2014

technology leadership in gaming



DERNIERS NUMEROS

32 21 12 4 2 10 15 9 22 13 26 8 28 20 30 17 15 5 20 16 19 23 23 29 34



NOVOMATIC Electronic Roulette leads the Way in France

LGS Gaming, NOVOMATIC representative for France and Monte Carlo, reports a strong increase in demand for NOVOMATIC products in the French market. Specifically, the homologation of automatic Roulette wheels by the French Gaming Board on December 6th has brought about a strong demand for automatic electronic Roulette products made in Austria and so boosted NOVOMATIC's sales figures throughout the discerning French casino market.



The sales increase of automated electronic Roulette products based on the NOVO LINE Novo Unity™ II platform in France has resulted in a current market share of 85 percent for NOVOMATIC electronic Roulette only, clearly demonstrating the great success and popularity of NOVOMATIC products in the market.

Major French operators such as Groupe Barrière, Groupe Tranchant, Groupe Partouche as well as many independent casino operators have chosen to rely on NOVOMATIC as a supplier for their electronic Roulette offering. In total more than 40 French casinos already operate NOVO LINE Novo Unity™ II Roulette installations varying in size from six to 34 terminals. By the end of May, more than 50 casinos in France will be equipped with NOVOMATIC electronic Roulette installations: 450 terminals are already in operation in the French market and by the end of May the number will rise to more than 520 terminals operated in NOVOMATIC electronic Roulette installations.

The proven NOVOMATIC product quality, reliability and performance combined with the excellent technical and logistic support from Bally France and the premium customer relation and sales support provided by LGS Gaming are the proven winning combination for the development of the NOVO LINE Novo Unity™ II product range in France.

In less than three months, since December 6th 2013 when automated electronic Roulette wheels were officially homologated by

the French Gaming Police, 20 automatic NOVOMATIC electronic Roulette wheels (Novo Multi-Roulette™) have been fully implemented in French casinos, with more orders currently in production. The roll-out was impressive, thanks to the joint forces of NOVOMATIC, Bally France and LGS Gaming. All three companies had planned and anticipated the customer demands in advance of the official homologation; in order to deliver smoothly and to the full satisfaction of the customers within a very short period of time.

Also approved on December 6th was the NOVO LINE Novo Unity™ II electronic Black Jack and more games are also in the





www.novomatic.com

NOVO LINE *NOVO UNITY II*™

NOVOMATIC's Unique Combination



The ultimate combination of electronic table games and slot games, all in one system. Novo Unity™ II relaunched as part of the wider NOVO LINE™ system offers all aspects of modern server-based casino gaming in unison.

NOVOMATIC – GAMES FOR THE WORLD.

International Sales:
Jens Halle, Phone: +43 2252 606 234, sales@novomatic.com, www.austrian-gaming.com

AUSTRIAN GAMING INDUSTRIES
GMBH
NOVOMATIC GROUP OF COMPANIES



pipeline for approval including NOVO LINE Novo Unity™ II Punto Banco, Sic Bo and Poker 3. These new approvals add up to a broad choice of electronic live games that will soon be available for the guests of the leading French casinos.

The LOTUS Roulette™, which was presented for the first time at the ICE Totally Gaming show in London, is another product that met the high expectations of the French operators. They visited the NOVOMATIC booth in large numbers and were impressed by the great combination of product design, functionality and an attractive price policy.

The LOTUS Roulette™ is a highly attractive automated 6-player island configuration, consisting of individual player stations and one automatic Roulette wheel embedded in a magnificent veneered table. Each of the individual player stations is equipped with a high-resolution touchscreen monitor in 16:10 screen format and with automated cash handling facilities. The LOTUS Roulette™ is optionally available with the attention-grabbing illuminated Light Gate sign arch.



Orders for more than 12 units in France are already confirmed for delivery immediately after the official homologation.

The future is bright for NOVOMATIC products in France, not just with the LOTUS Roulette™ but also with the new Dominator® cabinet, the new games offering based on the NOVO LINE™ platform, the fascinating NOVOSTAR® V.I.P. slant top combination as well as the eye-catching MAGIC JOKER Jackpot™ and the innovative NOVOMATIC Remote Play™ concept. French operators value the excellent quality and reliability of the NOVOMATIC product offering and appreciate the excellent service and support provided by the French partners Bally France and LGS Gaming: the absolute winning concept to lead the way in France. ■



NOVOMATIC Electronic Roulette führend in Frankreich

LGS Gaming, Repräsentant für NOVOMATIC in Frankreich und Monte Carlo, meldet eine verstärkte Nachfrage nach NOVOMATIC-Produkten auf dem französischen Markt. Speziell die Homologierung automatischer Roulettekessel durch die französische Glücksspielbehörde am 6. Dezember hatte einen starken Anstieg der Nachfrage an automatischen Roulette-Produkten made in Austria zur Folge und ließ die Verkaufszahlen auf dem anspruchsvollen französischen Casino-Markt in die Höhe schnellen.



Der verstärkte Absatz von automatischen elektronischen NOVOMATIC Roulette-Produkten, basierend auf der NOVO LINE Novo Unity™ II-Plattform, hat in Frankreich zu einem Marktanteil von aktuell 85 Prozent geführt und demonstriert klar die hohe Popularität und den überragenden Erfolg von NOVOMATIC-Produkten in diesem Segment.

Führende französische Casinobetreiber wie Groupe Barrière, Groupe Tranchant, Groupe Partouche sowie eine Reihe weiterer unabhängiger Betreiber vertrauen auf NOVOMATIC als Lieferant für ihr elektronisches Roulette-Angebot. Insgesamt betreiben aktuell mehr als 40 französische Casinos NOVO LINE Novo Unity™ II-Roulette-Installationen unterschiedlicher Dimensionen von sechs bis zu 34 Terminals. Mit Ende Mai werden bereits über 50 Casinos in Frankreich mit NOVOMATIC Electronic Roulette-Installationen ausgestattet sein: 450 Terminals sind bereits in Betrieb und bis Ende Mai wird die Zahl auf mehr als 520 verbundene Terminals gestiegen sein.

Die erwiesene Qualität, Zuverlässigkeit und Performance der NOVOMATIC-Produkte in Verbindung mit dem hervorragenden Technik- und Logistik-Support von Bally France sowie dem Kunden- und Vertriebsservice von LGS Gaming sind die Gewinnformel für das NOVO LINE Novo Unity™ II-Produktportfolio in Frankreich.

In weniger als drei Monaten seit der Zulassung automatischer Roulettekessel am 6. Dezember 2013 wurden bereits 20 Novo Multi-Roulette™-Kessel in französischen Casinos installiert. Weitere Aufträge sind aktuell in Produktion bzw. Auslieferung. Der Roll-Out war beeindruckend – besonders Dank der engen Zusammenarbeit von NOVOMATIC, Bally France und LGS Gaming in der sorgfältigen Projektierung anhand der Vorausplanung der Kundennachfrage. So konnten bereits vor der offiziellen Homologierung die Weichen für eine reibungslose und verzögerungsfreie Auslieferung zur vollen Zufriedenheit der Kunden gelegt werden.

Auch elektronisches Black Jack basierend auf NOVO LINE Novo Unity™ II wurde am 6. Dezember homologiert. Eine Reihe weiterer Spiele ist in der Pipeline, darunter NOVO LINE Novo Unity™ II Punto Banco, Sic Bo und Poker 3. Damit wird in absehbarer Zeit ein umfassendes elektronisches Live-Gaming-Angebot für die Gäste der französischen Casinos verfügbar sein.



Novo Multi
Roulette™

Das LOTUS Roulette™, das erstmals auf der Glücksspielmesse ICE Totally Gaming in London zu sehen war, ist ein weiteres Produkt, welches den hohen Erwartungen der französischen Betreiber entspricht. Diese waren beeindruckt von der faszinierenden Kombination von Produktdesign, Funktionalität und darüber hinaus einer attraktiven Preispolitik.

Das LOTUS Roulette™ ist eine ansprechende vollautomatisierte Insel-Konfiguration mit sechs Spielerstationen und einem automatischen Roulettekessel in einem Echtholz-furnierten Tisch. Jede Spielerstation ist mit einem hochauflösenden Touchscreen im 16:10-Format sowie automatischem Cash-Handling ausgestattet. Für noch mehr Aufmerksamkeit auf dem Casino-Floor ist das LOTUS Roulette™ darüber hinaus optional mit dem LED-beleuchteten Light Gate-Bogen mit integrierter Plasma-Anzeige verfügbar. Mehr

als 12 LOTUS Roulette™-Anlagen sind bereits zur schnellstmöglichen Auslieferung nach erfolgter Homologierung in Frankreich bestellt.

Die Zukunft sieht für NOVOMATIC-Produkte in Frankreich hervorragend aus. Nicht nur mit dem LOTUS Roulette™, sondern auch mit dem neuen Dominator®-Gehäuse, den neuen Spielen der NOVO LINE™-Plattform, dem NOVOSTAR® V.I.P.-Slant Top sowie dem MAGIC JOKER Jackpot™ und dem innovativen Konzept des NOVOMATIC Remote Play™. Die französischen Betreiber schätzen die Gewinnkombination aus hervorragender Produktqualität und Zuverlässigkeit des NOVOMATIC-Produktangebots sowie dem überragenden Service und Support der französischen Partner Bally France und LGS Gaming. ■



Mobile World Congress Barcelona

Once every year, when the Mobile World Congress comes to town, Barcelona turns into the centre of the world for the mobile industry. Funstage, NOVOMATIC Group subsidiary and distributor of Greentube mobile games, looks back on a highly successful Mobile World Congress 2014.



Barcelona | 24 - 27 February 2014

With 1,700 exhibitors and 85,000 visitors in total the Mobile World Congress (MWC) is the biggest mobile industry event in the world. This is where the latest technologies and most innovative products are presented and where the leading industry representatives meet: OEMs, service providers, software developers, app designers, social networks or advertising networks.

In the course of the three-day-event the mobile world showed itself highly innovative and distinctly different from the traditional online marketing industry. Games providers have primarily to adapt to the domineering system of native apps for Android and iOS. Providers who do not offer their games in both the app stores of the leading market giants Apple and Google, are generally, even with the best of games, disadvantaged. Greentube is hugely successful in the app stores with a number of products: the GameTwist app, that comprises several slots in one application, Cervo Media's 'Slots - Pharaoh's Way', which is a big hit especially with Australian and US players, and the classics Sizzling Hot, Lucky Lady's Charm, Reel King and Book of Ra. The mobile product portfolio will soon also include Real Money Mobile Gaming at Starvegas.it.

After a very successful year in 2013 Funstage will now focus primarily on the constantly growing mobile market. "The mobile segment is just about to overtake the web segment with regards to new customers. Soon we will generate more customers via mobile than via desktop PCs", says Ronald van den Brink, Funstage Online Marketing Manager. "This is why we have built a strong network with inter-



Ronald van den Brink, Funstage Online Marketing Manager.

national partners in the mobile segment and why we present our products such as GameTwist and 'Slots - Pharaoh's Way' at the Mobile World Congress to new partners such as Millennial Media or Pandora, that have a combined reach of more than 200 million users in the USA."

In order to achieve their ambitious goals in the mobile market, Funstage employs various marketing tools to reach the users on their smartphones or tablets with targeted campaigns. Such as Demand Side Platforms (DSPs) in Real Time Bidding (RTB) which originates in the auction model and which Google uses to deliver text advertising. Real Time Bidding allows users to bid on every single ad impression in real time, right while the user calls the respective website. Daniel Arroyave, Mobile Marketing, Funstage: "At the Mobile World Congress we have met new partners in the Demand Side Platform segment, who will process Real Time Bidding for us, a strategy that implies improved allocative and control functions for our mobile campaigns."

A further trend in mobile marketing that was present at the MWC is the app discovery app. It works like a parallel portal to the Google Play Store and Apple iTunes Store where users find apps or receive app recommendations.

The big players in the social networks sector, Facebook and Twitter, were also at the MWC 2014. Twitter offers various advertising options, such as Sponsored Tweets, that not only reach the target group the customer paid for, but also achieve relevant viral effects via retweets.

The social media giant Facebook relies on mobile, as demonstrated by CEO Mark Zuckerberg with the recent 19 billion dollar take-over of the mobile messaging service WhatsApp. In the course of the MWC the Facebook management team from the headquarters in Menlo Park invited top customers like Funstage to an exclusive panel session. Facebook presented strategic projects such as the launch of a proprietary mobile network that will offer new advertising opportunities.

Common to all marketing activities is the fact that they are just as good as the tracking method by means of which they are measured. A detailed tracking of ad impressions, clicks, app installs and spends supports the marketing activities. Funstage works with the best partners for mobile tracking in order to guarantee perfectly allocated campaigns, the well-targeted delivery of advertising messages and significant figures.

Ronald van den Brink and Daniel Arroyave reported positively: "The Mobile World Congress was an absolutely successful event for us. We were able to intensify the relations with our partners in the mobile segment and to generate interesting new potentials. Mobile is not a trend, it is happening now. This fact will be obvious to anyone who tries to spend just one day in smartphone abstinence." ■



Mobile World Congress Barcelona

Für die internationale Mobile Industry wird Barcelona einmal jährlich zum Zentrum der Welt. Die NOVOMATIC-Tochter Funstage, Vermarkter von Greentube Mobile Games, blickt auf einen erfolgreichen Mobile World Congress 2014 zurück.



Mit mehr als 85.000 Besuchern und 1.700 Ausstellern ist der Mobile World Congress (MWC) die größte Veranstaltung für die Mobile Industry weltweit. Hier werden die neuesten Technologien und innovativsten Produkte präsentiert und die führenden Vertreter der Branche zusammengeführt – egal ob Gerätehersteller, Service Provider, Software-Entwickler, App-Designer, Social Network oder Werbenetzwerk.

Die mobile Welt präsentierte sich auf dem dreitägigen Mega-Event auch in diesem Jahr wieder innovationsfreudig und in vielen Belangen unterschiedlich zu der klassischen Online Marketing-Branche. Games-Anbieter müssen sich vor allem dem dominierenden System der native Apps für Android und iOS anpassen. Wer seine App nicht in den beiden Appstores der Marktgiganten Apple und Google anbietet, hat auch mit dem besten Mobile Game schlechte Karten. Greentube ist mit einer Reihe von Produkten erfolgreich in den Appstores vertreten: der GameTwist App, die mehrere Slots in

einer Applikation vereint, Cervo Medias ‚Slots - Pharaoh's Way‘, das insbesondere Spieler in den USA und Australien begeistert, und den Klassikern Sizzling Hot, Lucky Lady's Charm, Reel King und Book of Ra. Das mobile Produktportfolio umfasst außerdem in Kürze Real Money Mobile Gaming bei Starvegas.it.

Funstage konzentriert sich nach einem erfolgreichen Jahr 2013 verstärkt auf den weiter wachsenden mobilen Markt. „Der mobile Sektor ist im Begriff, den Web-Sektor im Neukundensegment zu überholen. Wir akquirieren bald mehr Kunden über mobile als über Desktop“, so Ronald van den Brink, Onlinemarketing-Verantwortlicher bei Funstage. „Deshalb haben wir ein starkes Netzwerk zu internationalen Partnern im Mobile Sektor aufgebaut und präsentieren unsere Produkte GameTwist und ‚Slots - Pharaoh's Way‘ auf dem MWC neuen Partnern wie Millennial Media oder Pandora, die über 200 Millionen User in den USA erreichen.“

Um die ambitionierten Ziele im mobilen Geschäft zu verwirklichen, nutzt Funstage die verschiedensten Marketingmöglichkeiten, um damit User auf ihren Smartphones oder Tablets mit gezielten Kampagnen anzusprechen. Dazu zählen beispielsweise Demand Side-Plattformen (DSPs) im Real Time Bidding (RTB), welches seinen Ursprung im Auktionsmodell hat und mit dem Google Textanzeigen ausliefert. Mit Real Time Bidding kann auf jede einzelne Ad-Impression in Echtzeit, also noch während der User die jeweilige Webpage aufruft, individuell geboten werden. Daniel Arroyave, Mobile Marketing-Experte bei Funstage, berichtet: „Wir haben auf dem Mobile World Congress neue Partner im Bereich Demand Side-Plattformen getroffen, die den Real Time Bidding-Prozess für uns abwickeln. Dadurch ergeben sich für uns bessere Steuerungsmöglichkeiten für mobile Kampagnen.“



Daniel Arroyave,
Mobile Marketing, Funstage.

Ein weiterer Trend im Mobile Marketing, der auf dem MWC präsent war, sind App Discovery Apps. Sie fungieren wie parallele Portale zum Google Play Store und Apple iTunes Store, in denen User Apps finden können und empfohlen bekommen.

Auch die großen Player im Bereich Social Networks, Facebook und Twitter, waren auf dem MWC 2014 vertreten. Twitter bietet verschiedene Möglichkeiten, Werbung zu schalten, zum Beispiel sponsored Tweets, die nicht nur die Zielgruppe erreichen, für die

der Werbepartner bezahlt hat, sondern relevante virale Effekte durch Retweeten erzielen.

Social Media Gigant Facebook setzt voll auf mobile. Das demonstrierte CEO Mark Zuckerberg nicht nur durch die 19-Milliarden-Dollar-Übernahme des Mobile Messaging-Dienstes WhatsApp. Das Facebook Management-Team aus dem Headquarter in Menlo Park lud Top-Kunden wie Funstage im Rahmen des MWC zu einem exklusiven Panel. Facebook präsentierte strategische Projekte, unter anderem den Launch eines eigenen mobilen Netzwerks, das für Marketer weitere innovative Werbemöglichkeiten bieten wird.

Was alle Marketingaktivitäten gemeinsam haben: Sie sind nur so gut wie das Tracking, mit dem sie gemessen werden. Ein detailliertes Tracking der Ad Impressions, Clicks, App Installs und Spendings unterstützt die Marketingaktivitäten. Funstage ist davon überzeugt, mit den besten Partnern für Mobile Tracking zusammenzuarbeiten, um optimal gesteuerte Kampagnen, zielgruppengenaue Auslieferung von Werbebotschaften sowie aussagekräftige Zahlen zu garantieren.

Ronald van den Brink und Daniel Arroyave ziehen eine positive Bilanz: „Der Mobile World Congress war für uns absolut erfolgreich. Wir haben die Beziehungen mit unseren Partnern im mobile Bereich intensiviert und neue Kontakte mit interessanten Potenzialen geknüpft. Mobile ist kein Trend, es ist die Gegenwart. Das merkt man spätestens, wenn man versucht, einen Tag lang auf sein Smartphone zu verzichten.“ ■



We welcome

all sorts of feedback from our readers and would be pleased to receive any suggestions you may have. Please send your feedback, comments and suggestions to:

magazine@novomatic.com

You can also find novomatic®—the world of gaming online, please visit our website:

www.novomatic.com/magazine

Wir freuen uns

über jede Rückmeldung unserer Leser. Bitte senden Sie Feedback, Anmerkungen und Kommentare an: **magazine@novomatic.com**

Sie finden novomatic®—the world of gaming auch online, besuchen Sie unsere Website:

www.novomatic.com/magazine



NOVO GIGA STAR PREMIUM

Der Zukunft einen Schritt voraus

Modernes Design, höchster Komfort und brandneue Spiele: Der NOVO GIGA STAR PREMIUM bietet den perfekten Mix für einen zukunftsorientierten Multigamer der Extraklasse. Das komplett neu gestaltete Spieleauswahl-Menü ist perfekt zugeschnitten auf die Anforderungen der Spielgäste und wird diese durch den in sechs Kategorien eingeteilten 31er-Spielemix mehr als begeistern.

Dank evolutionärer Software sind die Betriebsstabilität und Flexibilität durch ein dynamisches Geldmanagement garantiert.

Mit dem NOVO GIGA STAR PREMIUM setzen Sie auf eine langfristige und erfolgreiche Performance.

NOVO
GIGA STAR™
PREMIUM

NOVOMATIC – GAMES FOR THE WORLD.





 *Dynamisches*
Geldmanagement

Wir unterstützen

SPIEL
BEWUSST.DE

www.loewen.de

LÖWEN  **ENTERTAINMENT**
NOVOMATIC GROUP

FutureLogic Celebrates 15 Years in Gaming

During the second day of the recent ICE Totally Gaming show held in London FutureLogic held a champagne reception to celebrate the company’s 15 years in gaming. Among the speakers to congratulate FutureLogic on this ‘milestone moment’ was Jens Halle, Managing Director of Austrian Gaming Industries and CEO of NOVOMATIC Americas.



FutureLogic, Inc. was founded in 1983 as an electronic design consulting business by the brothers Mark and Eric Meyerhofer who are both still involved in the company today. But the move by FutureLogic to enter the gaming industry came much later, in 1999.

That year marked a significant milestone for FutureLogic as it was then, exactly 15 years ago, that FutureLogic entered the Gaming Industry with the first TITO printer ever developed. When slot manufacturer IGT introduced TITO, the company was looking for a partner to supply the ticket printer for this new concept. FutureLogic rose to the challenge, was awarded the deal and has since shipped more than 1.5 million ticket printers to the gaming industry worldwide. FutureLogic has been setting performance standards since 1999 and has the world’s most decorated gaming printer, winning 12 industry awards since 2003. With more installed TITO printers than all other manufacturers combined, FutureLogic printers currently print more than four billion tickets per year.

With over 30 years of innovation and excellence and 15 years of gaming technology leadership, FutureLogic remains as committed as ever to its vision of being the leading provider of innovative ticket printing and couponing solutions to every gaming technology provider and operator around the world.

At the ICE reception the speakers included the host John Edmunds, Vice-President Global Product Management and International Markets for FutureLogic, Madis Jäger, CEO of the Olympic Entertainment Group, Sabby Gil IGT’s Senior Vice President International Sales IGT and Jens Halle.

In his remarks to the large audience, Mr Halle said: “I am very happy to be here today, in order to congratulate our industry friends and colleagues at FutureLogic on their fifteen years – so far – in the gaming business. As we know, FutureLogic first came to the gaming industry in 1999 and that is, by coincidence, also the year in which I joined NOVOMATIC. As NOVOMATIC’s then Head of Sales I started out on the process of helping to follow the vision of NOVOMATIC’s founder and major shareholder Professor Johann F. Graf. That vision was then, and still is today, for NOVOMATIC to become the largest and most successful gaming conglomerate in the world.

One of the great things about the gaming industry is that it is a relationship business and NOVOMATIC set great store on those relationships and the mutual trust that they develop. Our relationship with FutureLogic is based on mutual respect and a level of trust built up over many years. So I warmly congratulate FutureLogic on their 15 years in gaming and look forward to a continuing partnership in the future.”

After the undoubted success of FutureLogic’s ICE reception the company has confirmed that other celebratory events will be held during all other major gaming shows around the world this year.



FutureLogic feiert 15 Jahre in der Glücksspielbranche

Am zweiten Messttag der ICE Totally Gaming in London lud FutureLogic zu einem Sekttempfang, um das 15-jährige Jubiläum im Glücksspielsegment zu feiern. Unter den Festrednern, die FutureLogic zu diesem Meilenstein gratulierten, war auch Jens Halle, Managing Director von Austrian Gaming Industries und CEO von NOVOMATIC Americas.

Jens Halle, Managing Director AGI and CEO NOVOMATIC Americas.

FutureLogic, Inc. wurde im Jahr 1983 von den Brüdern Mark und Eric Meyerhofer als Elektronik-Design Consulting-Unternehmen gegründet. Beide sind auch heute noch im Unternehmen tätig. Der Markteintritt in die Glücksspielindustrie erfolgte im Jahr 1999.

Das Jahr 1999 war ein Meilenstein für FutureLogic. Vor 15 Jahren trat das Unternehmen mit der Entwicklung des ersten TITO-Druckers in die Glücksspielbranche ein. Als der Slotmaschinen-Hersteller IGT das TITO-System 1999 einführte, suchte das Unternehmen einen Partner, der den Ticketdrucker für das neue Konzept liefern konnte. FutureLogic nahm die Herausforderung an, gewann den Deal und hat seitdem mehr als 1,5 Millionen Ticketdrucker an die Glücksspielbranche in der ganzen Welt geliefert. FutureLogic setzt seit 1999 Leistungsstandards mit dem TITO Drucker, der damit die meisten Auszeichnungen in der Branche gewonnen hat: seit dem Jahr 2003 hat der Drucker zwölf Branchenauszeichnungen errungen. Mit mehr installierten TITO-Druckern als alle anderen Anbieter zusammen, drucken FutureLogic-Drucker jährlich mehr als vier Milliarden Tickets.

Mit mehr als 30 Jahren herausragender Innovationen und 15 Jahren Technologieführerschaft bekennt sich FutureLogic auch weiterhin zu seiner unternehmerischen Vision, nämlich der führende Anbieter innovativer Ticketdruck- und Couponing-Lösungen für internationale Maschinenhersteller und Betreiber von Glücksspielgeräten zu sein.

Bei dem Sekttempfang auf der ICE erfolgten Ansprachen unter anderem vom Gastgeber John Edmunds, Vice-President Global Product Management and International Markets von FutureLogic sowie dem CEO der Olympic Entertainment Group, Madis Jäger, dem Senior Vice President International Sales von IGT, Sabby Gil und Jens Halle.



In seiner Rede sagte Jens Halle: „Es ist mir eine Freude, heute hier zu sein, um unseren Freunden und Partnern bei FutureLogic zu diesen 15 Jahren in der Glücksspielindustrie zu gratulieren. Wie wir alle wissen, trat FutureLogic 1999 in unsere Branche ein – das ist ganz zufällig auch das Jahr, in dem ich zu NOVOMATIC stieß. Als damaliger Vertriebsleiter machte ich mich daran, die Vision des NOVOMATIC-Gründers und Mehrheitseigentümers Professor Johann F. Graf umzusetzen. Diese Vision war damals schon, und ist es heute noch, NOVOMATIC zum weltweit größten und erfolgreichsten Glücksspielkonzern zu machen.“

Eine der großartigen Eigenschaften unserer Branche ist die Tatsache, dass unser geschäftlicher Erfolg auf guten Geschäftsbeziehungen basiert. NOVOMATIC legt großen Wert auf diese Beziehungen und das gegenseitige Vertrauen, das sie aufbauen. Unsere Zusammenarbeit mit FutureLogic basiert auf gegenseitigem Respekt und einem hohen Maß an Vertrauen, das sich über viele Jahre hinweg aufgebaut hat. Ich gratuliere FutureLogic zu diesem 15-jährigen Jubiläum in der Glücksspielbranche und freue mich auf eine anhaltend gute Partnerschaft in der Zukunft.“

Nach dem großen Erfolg der Jubiläumsveranstaltung auf der ICE hat FutureLogic weitere Feierlichkeiten auf allen wichtigen Glücksspielmessen des Jahres angekündigt. ■

NOVOMATIC Supports the ‘Sinfonía por el Perú’

The leading opera tenor Juan Diego Flórez and founder of the ‘Sinfonía por el Perú’, a charitable system of youth orchestras and choirs in Peru that is supported by NOVOMATIC, has now been presented with the prestigious ‘Crystal Award’ of the World Economic Forum (WEF). This prize recognizes the important contributions of the recipients to improve the state of the world through their art.



On the occasion of the 44th World Economic Forum Annual Meeting held in January in Davos, Switzerland, three exceptional artists and cultural leaders were named as the 2014 Crystal Award recipients. Among them Juan Diego Flórez, founder of the Sinfonía por el Perú foundation that created a network of orchestras and choirs to help vulnerable youth. In his speech he said that music is a powerful vehicle for change. “Sinfonia por el Perú reminds me every day of how music has changed not only my life but also the lives of thousands of children, offering them a new future full of hope”, he told participants.

The System of Childrens’ and Youths’ Orchestras of Peru (Sistema de Orquestas Infantiles y Juveniles del Perú) is an education, prevention and recuperation programme for the most vulnerable members of the country’s society, namely the children of low-income and poor families.

The system is a network of orchestras and choirs that are organized in a model that has successfully formed great musicians all over the world. The system began 38 years ago in Venezuela and today integrates more than 400,000 children, in over 45 organisations, all over the world. The mission of the System of Childrens’ and Youths’ Orchestras of Peru is to dramatically change the lives of hundreds of thousands of Peruvian children, helping them in their personal, intellectual, spiritual as well as social and professional development and safeguarding them from the dangers and possible distractions that might otherwise divert them. Apart from the positive social impact, the system achieves high standards of excellence through the collaborative educational work and shared joy in music.

The system follows a clear conviction that musical art is not just reserved for a well-educated minority but is a great motivation and instrument for the constant improvement and personal development of all those who approach it with curiosity and an open mind.



It is based on the principles of excellence, discipline, teamwork and joy.

In his address to NOVOMATIC Juan Diego Flórez said: “I receive this award in the name of you and all the institutions devoted to this beautiful project in favour of the children most in need in our country. The support of NOVOMATIC has also made it possible for Sinfonía por el Perú to change the lives of more than 2,000 children in less than 3 years, through its 13 training centres throughout the country. We also sponsor a School-Workshop of Lutherie in Cusco and the Children’s Symphony Orchestra. We work by using the power of music to create positive values, habits and attitudes in the participants, for them to develop personality traits to achieve every goal that they want in life. It has been especially satisfying to see how Sinfonía por el Perú has crossed boundaries and obtained international recognition in such a short time.” ■

We're there for **you.**



Wherever in the world you want to go, GLI is already there, ready for you. We have more than 800 employees in 21 locations serving 455 jurisdictions all over the world who have global resources combined with local expertise to help you get your products everywhere you want to be. So contact GLI today. We're there for you. Start your journey now at gaminglabs.com.

GAMINGLABS.com

NOVOMATIC unterstützt ,Sinfonía por el Perú‘

Der berühmte Operntenor Juan Diego Flórez hat sich auch sozial mit der Gründung der ‚Sinfonía por el Perú‘ engagiert, eines von NOVOMATIC unterstützten karitativen Programms für Jugendorchester und -Chöre in Peru. Nun wurde er dafür mit dem ‚Crystal Award‘ des World Economic Forums (WEF) ausgezeichnet. Dieser Preis wird an ausgewählte Künstler in Anerkennung ihres Einsatzes für eine bessere Welt verliehen.



Anlässlich des 44. World Economic Forums, das im Januar in Davos in der Schweiz stattfand, wurden die Crystal Award 2014 an drei herausragende Künstler vergeben. Einer der Ausgezeichneten ist Juan Diego Flórez, der Gründer der Sinfonía por el Perú-Stiftung, die ein Netzwerk von Orchestern und Chören zur Förderung von Jugendlichen und Kindern begründet hat. In seiner Dankesrede sprach er über die Musik als mächtiges Werkzeug für Veränderung: „Sinfonía por el Perú erinnert mich täglich daran, wie die Musik nicht nur mein Leben, sondern das Leben vieler Tausender Kinder verändert hat, indem sie ihnen eine neue Zukunft voller Hoffnung gibt.“

Dieses System von Kinder- und Jugendorchestern und -chören ist gleichermaßen ein Erziehungs- und Ausbildungsprogramm wie auch ein Präventions- und Beschäftigungsprogramm für die verwundbarsten Mitglieder der Gesellschaft in Peru, die Kinder aus besonders einkommensschwachen und armen Familien.

Das System ist ein Netzwerk von Orchestern und Chören, die in einem Modell organisiert sind, das bereits international erfolgreiche Musiker hervorgebracht hat. Das System stammt aus Venezuela, wo es vor 38 Jahren ins Leben gerufen wurde. Inzwischen umfasst es weltweit 45 Organisationen und mehr als 400.000 Kinder. Ziel des Systems in Peru ist es, das Leben Hunderttausender von peruanischen Kindern zu verändern, indem es sie in ihrer persönlichen, intellektuellen, spirituellen sowie sozialen und beruflichen Entwicklung unterstützt und vor den Gefahren und Ablenkungen bewahrt, denen sie häufig in ihrem Umfeld ausgesetzt sind. Neben dem positiven sozialen Einfluss erreicht das System höchste künstlerische Standards durch gemeinsames Lernen und Üben sowie die geteilte Freude an der Musik.

Das System folgt der klaren Überzeugung, dass musikalische Kunst nicht nur einer gebildeten Elite vorbehalten ist, sondern Motivation

und Instrument für die andauernde persönliche Entwicklung aller ist, die ihr mit Aufgeschlossenheit und Neugierde begegnen. Das Ausbildungsprogramm verfolgt Spitzenleistungen nach den Prinzipien Disziplin, Teamwork und Freude.

Juan Diego Flórez wandte sich mit den folgenden Worten an NOVOMATIC: „Ich nehme diese Auszeichnung auch in Ihrem Namen sowie stellvertretend für alle Institutionen entgegen, die dieses wunderbare Projekt zur Unterstützung bedürftiger Kinder in unserem Land fördern. Die Unterstützung des NOVOMATIC-Konzerns hat dazu beigetragen, dass Sinfonía por el Perú in weniger als drei Jahren das Leben von mehr als 2.000 Kindern durch ein Netzwerk von 13 Ausbildungsstätten bedeutend verändern konnte. Wir unterstützen unter anderem auch einen Schul-Workshop der Lutheraner in Cusco und ein Kinder-Symphonieorchester. Mit der Kraft der Musik schaffen wir bei unseren Teilnehmern nicht zuletzt auch positive Werte und Gewohnheiten, die eine positive innere Einstellung bewirken. Diese soll ihnen schließlich ermöglichen, jedes Ziel in ihrem Leben zu erreichen. Es ist wunderbar zu erleben, wie Sinfonía por el Perú Grenzen überschreitet und in derart kurzer Zeit internationale Anerkennung erlangt hat.“ ■



MEI shows off new Note Recycler at IMA and ICE

MEI introduced its new note recycler to crowds at the ICE and IMA trade shows. Attendees had the opportunity to watch demonstrations, try the product and learn how the SCR makes AWP payment transactions faster, easier and more secure than ever before.



The SCR leverages MEI's vast product experience. The acceptor head is the same as the proven SC83 platform, of which there are more than 1.5 million installed globally. The two recycling drums, on which each holds up to 60 notes, utilize technology proven from MEI's 4-denomination BNR (bank note recycler) and 1-denomination VNR (vending note recycler). The combination of these technologies offers German operators the performance and reliability of SC Advance technology with the benefits of note recycling as part of a total cash management solution.

"The performance of SC83, and our experience in Germany, has given MEI the platform to develop a product that meets the unique needs of this market," said James Boje, Senior Vice President – EMEA. "As a result, SCR has several security functions that will be welcome and, ultimately, set the standard for a note recycler used in gaming equipment."

The SCR story begins with the need for note recycling in Germany. In the past, jackpots paid out in coins led to hopper starvation and forced the game out of service. However, the ability to pay winnings in higher value notes increases machine uptime – leading to an improved win per machine. Note recycling also allows players to stay at the machine as opposed to using a coin changer, a trip which takes time away from play and also limits privacy.

These benefits have seen the use of note recycling increase dramatically within Germany. What makes SCR unique amongst note recyclers are its security features. SCR offers exceptional fraud defence and internal security controls. Its architecture includes a removable anti-stringing mechanism, as well as a specialized inventory management system that accurately tracks the number of notes going into and out of the machine. It even provides

complete note accountability when powered down. And access to system components, when needed for maintenance, can be done without providing access to secured notes. The result is a single closed-loop system that accepts, accounts for and stores cash from one player to give as change to the next.

The SCR is currently being integrated within LÖWEN machines, which also featured the product on its stand at IMA. It will soon be in beta test in Germany with the goal of being available for sale during the second half of 2014.

"We had incredibly positive feedback at both IMA and ICE for SCR," said Mr. Boje. "Operators noticed the security features and overall speed, and they eagerly await the MEI note recycler that has the same reliability as the well-known SC83." ■

About MEI

MEI systems are relied upon for more than two billion transactions per week in over 100 countries. The company developed the first electronic coin mechanism in the 1960s followed by the first electronic non-contact note acceptor, and more recently the EASITRAX Soft Count slot tracking system. MEI has the largest worldwide installed base of unattended payment mechanisms. Recently, MEI reached a milestone of selling more than five million note acceptors and six million coin mechanisms worldwide. Its products are in widespread use in the gaming, vending, soft drink, amusement, transportation, retail, and kiosk markets. For more information on MEI and its products, visit www.meigroup.com

MEI zeigt neuen Banknoten-Recycler auf IMA und ICE

MEI stellte den neuen Banknoten-Recycler SCR erstmals auf den Glücksspielmessen ICE und IMA vor. In detaillierten Produktpräsentationen erfuhren die Messebesucher, wie der SCR den Zahlungsverkehr an den Geräten schneller, einfacher und sicherer als je zuvor macht.



In der Entwicklung des SCR nutze MEI seine umfassende Erfahrung, um ein optimiertes Produkt zu schaffen. Der Akzeptorkopf wurde von der erprobten SC83-Plattform übernommen, von der mehr als 1,5 Millionen Einheiten weltweit im Einsatz sind. Die zwei Recyclingtrommeln, die jeweils bis zu 60 Banknoten fassen, nutzen die Technologien des MEI 4-Denomination Banknoten-Recyclers (BNR) und des 1-Denomination Automaten-Recyclers (VNR). Die Kombination dieser Technologien vereint speziell für deutsche Betreiber die Performance und Zuverlässigkeit der SC Advance-Technologie mit den Vorteilen des Banknotenrecyclings als Teil einer umfassenden Cash Management-Lösung.

„Die Performance des SC83 und unsere Erfahrung auf dem deutschen Markt haben es MEI ermöglicht, ein Produkt zu entwickeln, das die einzigartigen Anforderungen dieses Marktes in idealer Weise erfüllt“, erklärt James Boje, Senior Vice President, EMEA. „Der SCR verfügt über mehrere interessante Sicherheitsfunktionen, die neue Standards für Banknoten-Recycler im Glücksspielbereich setzen werden.“

Die Geschichte des SCR begann mit einem dringenden Bedarf an Banknoten-Recycling-Lösungen in Deutschland. In der Vergangenheit führte die Auszahlung von Jackpots in Münzen häufig zur völligen Entleerung des Hoppers und setzte die Maschine damit außer Betrieb. Die Möglichkeit, Gewinne auch in größeren Banknoten auszuzahlen, verlängert die aktive Spielzeit und führt dadurch zu einer Einnahmensteigerung pro Gerät. Banknoten-Recycling ermöglicht es dem Gast, bei der Maschine zu bleiben, anstatt wie früher üblich zum Münzwechsler zu gehen – ein Weg, der Zeit kostet und darüber hinaus die Privatsphäre beeinträchtigt.

Diese Vorteile haben zu einem dramatisch gesteigerten Einsatz von Banknoten-Recyclern in Deutschland geführt. Der SCR unterscheidet sich dabei durch seine einzigartigen Sicherheitsfunktionen von anderen Recyclern. Er bietet mit integrierten Sicherheitskontrollen herausragenden Schutz gegen Betrug. Seine Architektur umfasst einen herausnehmbaren Anti-Stringing-Mechanismus, sowie ein

spezielles Inventurmanagement-System, das die Zahl der eingeführten und ausgegebenen Geldscheine genau erfasst und sogar im ausgeschalteten Zustand anzeigt. Zugriff zu den Systemkomponenten besteht für Wartungszwecke, ohne dass dabei auch Zugriff auf die Banknoten besteht. Das Ergebnis ist ein in sich geschlossenes System, das Geld von einem Spieler annimmt, erfasst und aufbewahrt, um es dem nächsten als Wechselgeld auszugeben.

Der SCR wird derzeit in den Geräten von LÖWEN Entertainment integriert und war darin auch bereits am IMA-Messestand zu sehen. Er wird in Kürze im Beta-Test in Deutschland laufen und soll in der zweiten Jahreshälfte in den Verkauf gelangen.

„Wir haben sowohl auf der IMA also auch auf der ICE hervorragendes Feedback für den SCR bekommen“, sagt James Boje. „Die Betreiber schätzen besonders die Sicherheits-Features und die hohe Prozessgeschwindigkeit des Geräts. Sie erwarten nun ungeduldig die Auslieferung des MEI SCR Banknoten-Recyclers, der ebenso zuverlässig sein wird, wie der erprobte SC83.“ ■

MEI

Mehr als zwei Milliarden Zahlungsaktionen in über 100 Ländern erfolgen wöchentlich über MEI-Systeme. Das Unternehmen entwickelte den ersten elektronischen Münzakzeptoren in den 1960ern, gefolgt vom ersten elektronischen, kontaktfreien Banknotenakzeptor und dem aktuellen EASITRAX Soft Count Slot Tracking-System. MEI verfügt über die weltweit größte Zahl installierter automatischer Zahlungssysteme. In jüngster Zeit erreichte MEI einen neuen Meilenstein von insgesamt mehr als fünf Millionen verkauften Banknotenakzeptoren und sechs Millionen Münzakzeptoren weltweit. Die Produkte sind in der Glücksspielindustrie weit verbreitet, aber auch in den Bereichen Vending, Getränkeautomaten, Unterhaltung, Transport sowie im Retail- und Kiosk-Segment. Weitere Informationen zu MEI, den Produkten und internationalen Kontakten finden Sie online: www.meigroup.com



Betware at ICE 2014.

BETWARE moves onto the big Stage

In November of 2013 Betware became the newest member of the NOVOMATIC family. Founded in 1996 Betware has built a very strong position in the gaming market with its clear corporate focus of developing and delivering state of the art gaming platform and electronic lottery solutions for National and Private Lotteries and supporting their online operations. At the recent ICE Totally Gaming show the company showcased a complete suite of lottery products. This suite included Betware's new retail terminal solution as well as a lotto game client built with responsible web design principles that allows the lottery to maintain just one seamless gaming experience for the players through all sales channels, mobile, tablets and desktop.

Betware
NOVOMATIC GROUP



*Pall Palsson,
Betware's Executive Product Manager.*

Now, in the first of a series of three articles, Pall Palsson, Betware's Executive Product Manager, looks to the future of iLotteries, beginning with the Player Account:

The Foundation of an iLottery site: the Player Account

Our industry has now left an eventful, and for many lotteries quite prosperous, 2013 behind and has moved confidently into 2014. There are many things to look forward to this year, including The

World Lottery Summit in Rome in November, and PGRI conferences in New York and Miami. Some lotteries are eagerly looking forward to new legislation that will allow them, for the first time, to take their business online. Other lotteries may already have the legal framework to offer games online and may be looking at exercising that option during this year. Demand for internet solutions is, after all, constantly growing among lottery players. The aim of this article series is to provide a brief primer on what is required to set up an iLottery site; to help lotteries that are thinking about moving online, and to discuss the requirements to do so. It should

also provide a good refresher course for anyone already involved in online operations. In this first installment we will cover the heart and foundation of the internet system: the Player Account.

Veteran iLottery solutions providers like Betware view the Player Account as essential for any successful internet solution. It may be hard for lotteries to get excited about setting up a Player Account. But we all know that when you are building a house, it is imperative to have a solid foundation that fulfills all the needs of the structure you intend to build on top of it. It is still far easier to get excited about the open plan kitchen/dining room and other less structurally important but more visible elements of the house rather than **the awesome, secure and totally functional foundation!** Even dressing it up with exciting words, bold type and an exclamation mark doesn't help. The same is true for a Player Account.

It's hard to get excited about the Player Account as opposed to virtually all other aspects of an iLottery solution, but the future of a lottery's internet business depends upon picking the right Player Account. The Player Account is what stores the player profiles, handles registrations, account changes, transaction histories, Responsible Gaming controls, wagers, funds etc. You should only ever have one Player Account (and one wallet) even if your site also offers content from multiple unrelated game providers. You also want a proven track record of adapting the Player Account to different regulated markets, and also good support for Single Sign-On and Single-Wallet; features that will be comprehensively covered in a subsequent article.

Main things to look for when choosing a Player Account:

Experience: There are few areas where experience matters more. You are going to build all of your online operations on top of this Player Account so you want it to be tried, tested and audited over a number of years. You want it to be purpose-built for the lottery industry as our sector is unique in many ways even when compared to other types of online gaming. Years in successful operation are more important than the number of live customers, as good Player Accounts (in any industry, not just in iLottery) are built by relatively small teams over an extended period of time. The supplier's experience of operating in not only one regulated market but different regulated markets, is also very important as the Player Account typically handles a lot of the regulatory requirements. These requirements are set for the common good and are



Betware
NOVOMATIC GROUP

on the whole good for players, the lottery industry, and the jurisdictions that set them. That doesn't, however, mean they always make sense or are always beneficial to the players or the players' gaming experience. But they are, almost without exception, mandatory, well intentioned, and on the whole beneficial to all parties. Because lotteries work in regulated jurisdictions and often hold themselves to higher standards than those required by law, it is an absolutely fundamental requirement that all the solutions the lottery chooses for its iLottery site have a proven track record of complying with regulations. Not all software can simply be modified to comply but instead must be built from the ground up or evolved over an extended period of time with regulatory compliance in mind.

Flexibility: Do you want to be able to offer the best gaming content? No single game developer makes all of the best content by himself. Therefore a solution is needed that allows you to pick the games you want regardless of who makes them. This approach to content is called multi-sourcing or 'best-of-breed strategy'. Be sceptical of anyone who offers a complete suite of their own games and their own player account in a bundle and says you can add any

additional content from any other provider if you wish. These companies are heavily incentivized to keep you using only their own content. There are companies out there that say this and honestly mean it – so just dig a bit deeper than the initial sales pitch.

Attitude: This is surprisingly important. Your Player Account provider will potentially hold a lot of power over how you conduct and grow your business, since the Player Account (sometimes called a platform in this context) is what ties everything together. The iLottery market is fast moving and thus it is important to choose a partner that can be flexible and react quickly to any needs you have. The internet does not move at the same pace as land based industries so a quick turnaround on changes, new features or fixes is imperative for any successful online operation.

You also want to find a partner who recognizes that you should be in control of the content that you offer YOUR players. This article covered what the Player Account needs to do as the foundation and the heart of your iLottery solution and has provided some guidelines to keep in mind when shopping around for a Player Account. Future articles in this series will cover other components that need to be present for an iLottery site to be complete, and successful. ■

BETWARE betritt die große Bühne

Im November 2013 wurde Betware das jüngste Mitglied der NOVOMATIC Group of Companies. Betware wurde im Jahr 1996 gegründet und hat sich international durch die Spezialisierung auf die Entwicklung und den Vertrieb modernster Lotterielösungen für Internet und Mobilgeräte sowohl für staatliche also auch für private Lotteriebetreiber hervorragend auf dem Markt positioniert. Auf der ICE Totally Gaming Glücksspielmesse stellte das Unternehmen sein komplettes Portfolio von Lotterierprodukten vor. Darunter Betwares neue Terminal-Lösung sowie ein Lotto Game Client, der gemäß modernsten Responsible Web Design-Prinzipien entwickelt wurde, und damit dem Kunden ein nahtloses Spielerlebnis über alle Vertriebskanäle, wie Mobilgeräte, Tablets und Desktop-PCs, bietet.

In diesem ersten einer ganzen Reihe von Artikeln wirft Pall Palsson, Executive Product Manager von Betware, einen Blick in die Zukunft der iLotteries-Branche, und widmet sich zunächst dem Player Account:

Der Player Account als Fundament jeder iLottery-Seite

Unsere Branche startet nach einem ereignisreichen und für viele Lotterien Erfolg bringenden Jahr 2013 zuversichtlich in ein neues Geschäftsjahr, das bereits jetzt zahlreiche Highlights verspricht: unter anderem den World Lottery Summit in Rom im November und die PGRI-Konferenzen in New York im April und Miami im November. Manche Lotterien sehen bereits mit Vorfreude einer neuen Legislatur entgegen, die es ihnen ermöglichen wird, ihre Geschäftsfelder in diesem Jahr erstmals online auszubauen. Andere Lotterien verfügen bereits über die rechtlichen Rahmenbedingungen, um ihre Spiele online anbieten zu können und sehen nun der Umsetzung entgegen. Die Nachfrage nach Internetlösungen für das Lotteriesegment ist in jedem Fall ungebrochen. Mit einer Serie von Artikeln möchten wir eine kurze Einführung in die Anforderungen einer iLottery-Seite geben, um Lotterianbietern, die den Schritt in das Online-Segment planen, eine Hilfestellung zu bieten. Es soll darüber hinaus ein Auffrischkurs für alle sein, die bereits im Online-Bereich tätig sind. In diesem

ersten Teil widmen wir uns dem zentralen Element des Internet-systems – dem Player Account.

Erfahrene Anbieter von iLottery-Lösungen wie Betware, betrachten den Player Account als Herzstück jeder erfolgreichen Internetlösung. Obwohl der Player Account bei weitem nicht das attraktivste Element ist, stellt er jedoch gleichsam wie beim Hausbau das solide Fundament dar, das bereits alle Anforderungen der künftigen Struktur erfüllen muss. Auch beim Hausbau ist es wesentlich einfacher, Begeisterung für den Endausbau mit z.B. der Küche und dem Wohnzimmer aufzubringen, als für strukturell wesentliche Elemente, wie **ein umwerfend sicheres und funktionelles Fundament!** Auch eine spannende Formulierung, Fettdruck und Ausrufungszeichen vermögen daran nichts zu ändern. Selbiges trifft auf den Player Account zu. Es ist schwer, sich für den Player Account in dem Maße zu begeistern, wie für andere



Aspekte einer iLottery-Lösung. Aber Zukunft und Erfolg eines Anbieters im Online-Segment basieren auf der Wahl des richtigen Player Accounts. Er erfasst das Kundenprofil, sämtliche Registrierungen und Änderungen des Accounts, die Transaktionshistorie, Kontrollinstrumente des Responsible Gaming, Einsätze, Guthaben, etc. Es empfiehlt sich, stets nur einen Player Account (und eine Wallet) haben, selbst wenn die Seite Inhalte unterschiedlicher Spieleanbieter vereint. Außerdem ist es wesentlich, einen Player Account zu haben, der sich problemlos für verschiedenartig regulierte Märkte adaptieren lässt und darüber hinaus gleichzeitig Single-Sign-On und Single-Wallet unterstützt. Darauf kommen wir in einem späteren Artikel zurück.

Wesentliche Kriterien für die Wahl eines Player Accounts:

Erfahrung: Nur in wenigen Bereichen ist Erfahrung von derart hohem Stellenwert. Da man den gesamten Online-Betrieb auf dem Player Account aufbaut, ist es unerlässlich, dass dieser erprobt, geprüft und getestet ist und sich möglichst einige Jahre im Praxiseinsatz bewährt hat. Er soll speziell für die Anforderungen im Lotteriesegment aufgebaut sein, weil sich dieses Segment in vielen Aspekten deutlich von anderen Formen des Online Gaming unterscheidet. Die Dauer des erfolgreichen Echtbetriebs ist wichtiger zu bewerten als die Anzahl der Live-Kunden, denn gute Player Accounts (in jeder Branche, nicht nur im iLottery-Bereich) werden von relativ kleinen Teams in relativ langer Zeit aufgebaut. Die Erfahrung des Anbieters in unterschiedlichen regulierten Märkten ist ebenfalls ein wichtiges Kriterium, da der Player Account entsprechend viele unterschiedliche rechtliche Anforderungen zu erfüllen hat. Diese rechtlichen Anforderungen sind zum Wohle der Allgemeinheit festgelegt und kommen den Spielern, der Lotterienbranche und den Jurisdiktionen selbst zugute. Das bedeutet nicht, dass sie in jeder Situation stets sinnvoll oder immer dem Spielerfolg bzw. Spielerlebnis zuträglich sind. Sie sind jedoch fast ausnahmslos verpflichtend, wohlgemeint und im Allgemeinen von Vorteil für alle Beteiligten.

Da Lotterien in regulierten Glücksspielmärkten operieren, und sich häufig an strengeren Standards als gesetzlich erforderlich orientieren, ist es absolut unerlässlich, dass alle Lösungen, die ein Lotterianbieter wählt, erwiesenermaßen den gesetzlichen Vor-

gaben entsprechen. Nicht jede Software kann einfach modifiziert werden, um die Anforderungen zu erfüllen, häufig muss sie von Grund auf und über einen längeren Zeitraum aufgebaut werden.

Flexibilität: Sie wollen in der Lage sein, die besten Spielinhalte anzubieten? Kein Spieleentwickler kann für sich in Anspruch nehmen, die besten Inhalte alleine zu entwickeln. Daher ist eine Lösung erforderlich, die es erlaubt, Spiele nach Belieben auszuwählen und anzubieten, unabhängig davon, welcher Anbieter sie entwickelt hat. Dieser Zugang wird als Multi-Sourcing oder ‚Best-of-Breed-Strategie‘ bezeichnet. Seien Sie skeptisch bei jedem, der Ihnen ein geschlossenes Set eigener Spiele inklusive Player Account als Komplettangebot anbieten möchte und behauptet, Sie könnten nach eigenem Ermessen weitere Inhalte beliebiger Anbieter hinzufügen. Diese Unternehmen sind stark motiviert, Sie auf deren eigenen Content zu beschränken. Selbstverständlich gibt es Anbieter, die es ehrlich mit Ihnen meinen – aber ein gezieltes Nachfragen ist in jedem Falle angebracht.

Einstellung: Dieser Aspekt ist erstaunlich wichtig. Der Anbieter Ihres Player Accounts hat potentiell Macht darüber, wie Sie Ihr Geschäft betreiben und entwickeln, denn der Player Account (in diesem Zusammenhang oft auch als Plattform bezeichnet) bildet dafür die Basis. Der iLottery-Markt entwickelt sich rasch weiter. Es ist daher unerlässlich, einen Partner zu wählen, der flexibel und rasch auf Ihre sich wandelnden Anforderungen reagieren kann. Das Internet bewegt sich nicht im gleichen Rhythmus wie die land-based Branchen und eine sofortige Anpassung an neue Anforderungen, rechtliche Vorgaben und geänderte Möglichkeiten ist eine wesentliche Voraussetzung für ein erfolgreiches Agieren im Online-Segment.

Sie benötigen einen Partner, der sicherstellt, dass Sie die Kontrolle über alle Inhalte haben, die Sie Ihren Kunden anbieten. Dieser Artikel hat nun erläutert, welche Voraussetzungen und Funktionen ein Player Account als Basis und zentrales Element Ihrer iLottery-Lösungen erfüllen muss und einige Empfehlungen gegeben, worauf bei der Wahl des Player Accounts zu achten ist. Folgeartikel dieser Serie werden weitere Komponenten behandeln, die wesentlich zum Erfolg einer iLottery-Seite beitragen. ■





Would you like to be unique?

Differentiate from the competition by shaping your business the way you want.

Betware's open Gaming Platform offers gaming operators seamless integration with any game, service or sales channel, now and in the future. Limitless flexibility and security proven by years of successful integrations.

For more information on how your business can thrive with Betware's flexible and robust platform contact us at: sales@betware.com

Betware
NOVOMATIC GROUP

DESIGN & PRODUCTION
by


PATIR[®]
CASINO SEATING

*...your professional
supplier for casino seating!*

ORIGINAL



*designed by
Patir*

WE ARE EXHIBITING AT:

ICE
LONDON

global G2E
gaming expo
LAS VEGAS

ima
DÜSSELDORF

40th
INTERAZAR
MADRID

www.patir.de
info@patir.de

© Copyright by Patir

Patir Design GmbH
Dieselstr. 12
D-85386 Eching-München
GERMANY
Tel.: +49 - 8165 - 647 89 0
Fax: +49 - 8165 - 647 89 29