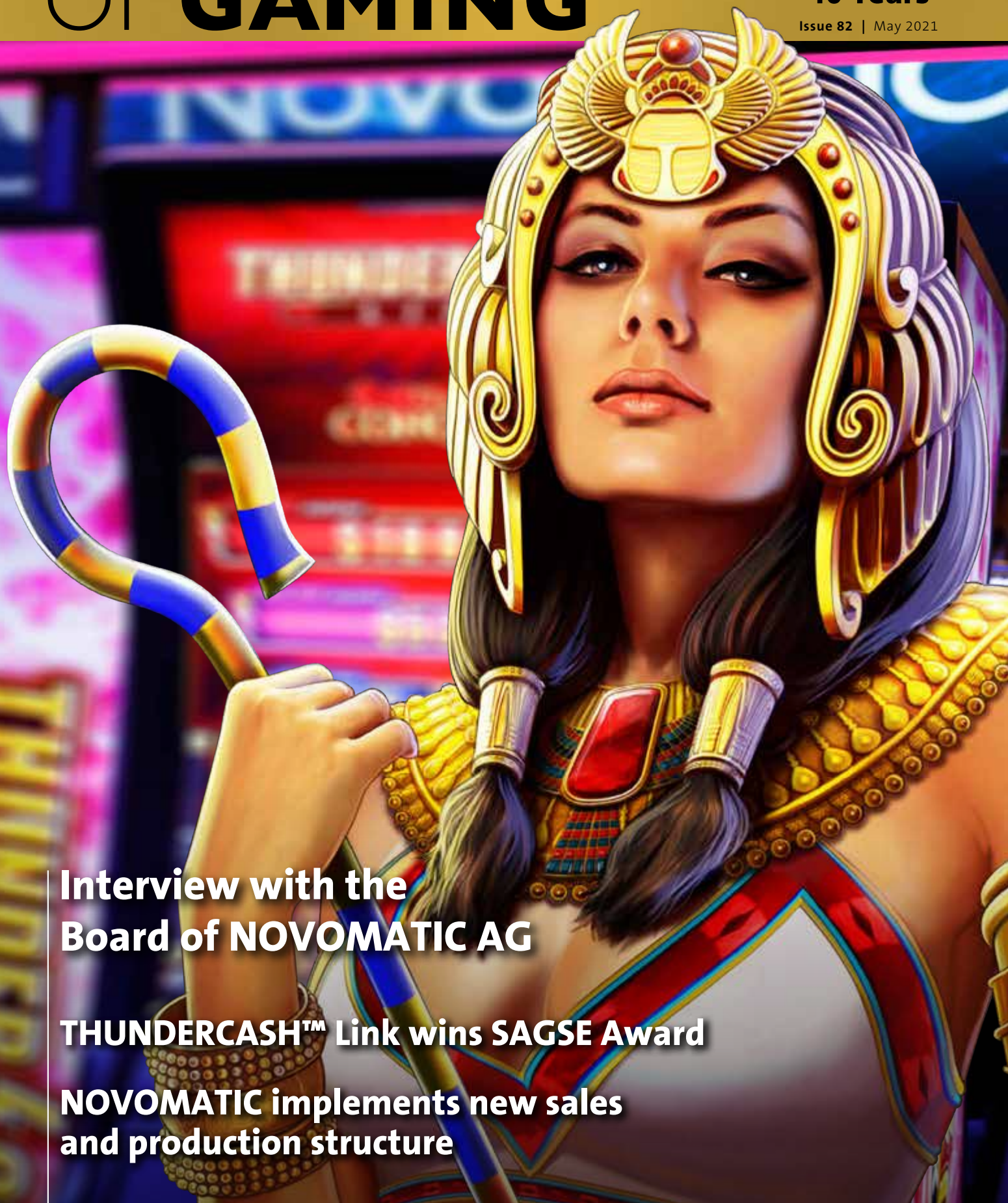


# THE WORLD OF GAMING



Issue 82 | May 2021



**Interview with the  
Board of NOVOMATIC AG**

**THUNDERCASH™ Link wins SAGSE Award**

**NOVOMATIC implements new sales  
and production structure**





# 41 YEARS OF PASSION



**NOVOMATIC**

Since its launch in 1980, NOVOMATIC has established itself as a leading technology pioneer and innovative full-service provider to the international gaming industry. Today, the company supplies a comprehensive Omni-channel product portfolio for customers and partners worldwide. Every day, around 21,000 employees in more than 45 countries personify these principles of innovation and creativity, developing state-of-the-art gaming technologies.

[www.novomatic.com](http://www.novomatic.com)



## Dear Customers and Business Partners,

Companies in many countries are cautiously preparing for the long-awaited resumption of normal business activities. In order to be best prepared for the reopening of gaming operations and the successful restart of the gaming industry, NOVOMATIC has taken the opportunity during the past months to restructure and optimise internal processes. In line with the transformation programme that was initiated last year, all sales units have now been bundled and the entire production area has been united under a central management. Read about this process as well as a detailed interview with the new Vice President Global Sales of NOVOMATIC AG, Jakob Rothwangl, in this 82<sup>nd</sup> issue of our magazine.

Still, the pandemic continues to keep the world on tenterhooks and more than ever globalisation and its effects are becoming visible. On the occasion of a series of industry interviews on the effects of Covid-19 by the iGamingBusiness magazine, we as the members of the NOVOMATIC board were also invited to share our insights as well as some early forecasts for the year 2021. On the following pages, we'd like to present this interview to you.

In addition, this edition reports on current successes of the THUNDERCASH™ Link as well as the myACP casino management system in Latin America, regulatory news and corresponding product solutions of our subsidiary LÖWEN ENTERTAINMENT in Germany as well as other success stories from the NOVOMATIC World of Gaming, such as Greentube winning a Europe-wide tender of the Luxembourg National Lottery.

We hope you enjoy this edition of our magazine.

Wishing you and your families good health,

Johannes Gratzl,  
Member of the Executive Board  
NOVOMATIC AG

Ryszard Presch,  
Member of the Executive Board  
NOVOMATIC AG

## Sehr geehrte Kunden und Geschäftspartner,

vorsichtig optimistisch bereiten sich in vielen Ländern die Unternehmen auf die lang ersehnte Wiederaufnahme ihrer normalen Geschäftstätigkeit vor. Um bestens für die Wiedereröffnung der Spielbetriebe und den erfolgreichen Neustart der Gaming-Industrie gerüstet zu sein, hat auch NOVOMATIC in den vergangenen Monaten die Gelegenheit zur Neustrukturierung und Optimierung interner Prozesse genutzt. Im Zuge des im Vorjahr eingeleiteten Transformationsprogramms wurden zuletzt sämtliche Vertriebsseinheiten gebündelt und der gesamte Produktionsbereich unter zentraler Führung vereint. Lesen Sie in dieser 82. Ausgabe unseres Magazins die Details dazu sowie ein ausführliches Interview mit dem neuen Vice President Global Sales der NOVOMATIC AG, Jakob Rothwangl.

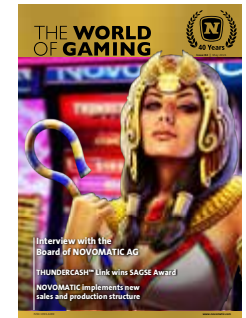
Dennoch hält die Pandemie die Welt leider weiterhin in Atem und mehr denn je wird die Globalisierung und deren Auswirkungen sichtbar. Im Rahmen einer Reihe von Interviews des Magazins iGamingBusiness zu den Effekten von Covid-19 auf die Branche waren auch wir als NOVOMATIC-Vorstände eingeladen, unsere Wahrnehmung sowie erste Prognosen für das Jahr 2021 zu teilen. Dieses Interview wollen wir Ihnen auf den folgenden Seiten ebenfalls präsentieren.

Darüber hinaus berichtet dieses Magazin über aktuelle Erfolge des THUNDERCASH™ Link sowie des myACP Casino Management Systems in Lateinamerika, regulatorische Neuerungen und entsprechende Produktlösungen unserer Tochtergesellschaft LÖWEN ENTERTAINMENT in Deutschland sowie weitere Erfolgsmeldungen aus der NOVOMATIC World of Gaming, wie etwa den Gewinn einer europaweiten Ausschreibung der Luxemburger Nationallotterie durch Greentube.

Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien weiterhin viel Gesundheit sowie gute Unterhaltung bei dieser Lektüre!

Mag. Johannes Gratzl,  
Vorstand NOVOMATIC AG

Dipl.-Ing. Ryszard Presch,  
Vorstand NOVOMATIC AG



### Cover

This month's cover girl is the Empress of the Pyramids™, heroine of the popular NOVOMATIC title of the same name. The game is part of the THUNDERCASH™ Link which has recently won the SAGSE Award and enjoys huge popularity on gaming floors across Latin America (read more on page 18). It is also part of the CASH CONNECTION™ Edition 1 multi-game compendium which is more familiar to European players.

### Titelbild

Das Cover-Girl dieser Ausgabe ist die Empress of the Pyramids™, Heldin des beliebten gleichnamigen NOVOMATIC-Spieletitels. Das Spiel ist Teil des THUNDERCASH™ Link, der kürzlich mit dem SAGSE Award ausgezeichnet wurde und sich speziell in den Casinos Lateinamerikas großer Beliebtheit erfreut (lesen Sie dazu mehr auf Seite 22). Es ist auch im Multi-Game-Mix CASH CONNECTION™ Edition 1 enthalten, der den europäischen Spielern bestens vertraut ist.





## Interview

- ▶ 6 **iGB Magazine: Interview with the Executive Board of NOVOMATIC AG**
- 8 iGB Magazin: Interview mit dem Vorstand der NOVOMATIC AG
- 12 **Interview with Jakob Rothwangl, newly appointed Vice President Global Sales of NOVOMATIC AG**
- 16 Interview mit Jakob Rothwangl, neu ernannter Vice President Global Sales der NOVOMATIC AG

- ▶ 32 **UEFA EURO 2020 – Summer 2021 finals to become major live sports event and betting highlight**
- 34 UEFA EURO 2020 – Endrunde im Sommer 2021 als Live-Event und Sportwetten-Highlight
- 38 **LÖWEN ENTERTAINMENT: Faster, more comfortable, safer**
- 40 LÖWEN ENTERTAINMENT: Schneller, komfortabler, sicherer

## Technology

- ▶ 18 **NOVOMATIC's THUNDERCASH™ Link wins SAGSE Award**
- 22 NOVOMATIC's THUNDERCASH™ Link gewinnt SAGSE Award
- 24 **myACP keeps growing its footprint in Argentina**
- 25 myACP verzeichnet weiteres Wachstum in Argentinien
- ▶ 28 **Greentube wins major tender to supply Luxembourg National Lottery with omni-channel solution**
- 30 Greentube gewinnt umfangreiche Ausschreibung der Luxemburger Nationallotterie

## Group

- 42 **NOVOMATIC implements new sales and production structure**
- 44 NOVOMATIC implementiert neue Vertriebs- und Produktionsstruktur
- 46 **Annual general meeting of the Vienna Economic Forum**
- 47 Jährliche ordentliche Mitgliederversammlung des Vienna Economic Forum
- 48 **30 Years of activity in the Romanian gaming industry**
- 50 30 Jahre in der rumänischen Gaming-Industrie

### IMPRINT AND DISCLOSURE

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

### IMPRESSUM UND OFFENLEGUNG

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





▶ 28



▶ 32

© Adidas

# Supplier

- 52 | Going Cashless in gaming: Why it has to be mobile
- 54 | Cashless Gaming: Warum es mobil sein muss
  
- 56 | People Inside
- 58 | News in brief



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

## ADVERTISING INDEX

10/11 Crown \_\_\_\_\_ [crown-multigamer.de](http://crown-multigamer.de)  
 21 JCM Global \_\_\_\_\_ [jcmglobal.com](http://jcmglobal.com)  
 31 Greentube \_\_\_\_\_ [greentube.com](http://greentube.com)  
 36/37 LÖWEN ENTERTAINMENT \_\_\_\_\_ [loewen.de](http://loewen.de)

45 Patir Design \_\_\_\_\_ [patir.de](http://patir.de)  
 51 NOVOMATIC Gaming UK \_\_\_\_\_ [NOVOMATIC.com](http://NOVOMATIC.com)  
 55 CPI \_\_\_\_\_ [cranepi.com](http://cranepi.com)  
 IBC GLI \_\_\_\_\_ [gaminglabs.com](http://gaminglabs.com)



# Interview with the Executive Board of NOVOMATIC AG

In its Q1/2021 issue, iGB magazine invited a number of international industry professionals and executives for the annual predictions feature on the various market channels of the gaming industry. Included in part two, on land-based gaming, was the following interview with the Executive Board of the NOVOMATIC AG Group, Ryszard Presch and Johannes Gratzl.

*Reprinted with kind permission of iGamingBusiness.*

*(Read the full eight-part predictions series here: <https://igamingbusiness.com/tag/igb-2021-predictions>)*

## NOVOMATIC

**iGamingBusiness:** *Looking back at 2020, what – other than the Covid-19 pandemic – did you feel was transformational for the industry?*

**Johannes Gratzl:** Covid-19 had such a massive impact on 2020 that it is difficult to identify any other transformational event or development. Everything this year was either directly or indirectly related to the pandemic. The outbreak of the corona virus at the beginning of 2020 and the related measures practically led to a standstill of our daily business on a global scale and posed previously unknown challenges to our private lives and our business realities. The biggest indirect effect it had on our industry is the absence of gaming shows, which used to be pivotal events for an industry that is used to frequent gatherings and personal contact and that also deals with a commodity that relies strongly on the actual look and feel and the emotional impact of the product. Instead, companies

had to develop new strengths in developing digital presentation skills. That was certainly transformational for the means of product presentation.

In terms of industry segments, the general trend in the gaming industry towards mobile, social and online gaming persists and has of course rather accelerated. Especially during the periods of complete lockdown we saw growth in the online segment. Players want a choice to play their favourite games in high quality on all kinds of mobile devices, smartphones, tablets etc. However, online gaming is a continually growing market worldwide – one in which NOVOMATIC is very well positioned. Our 25 technology centers in 15 countries lead the way in the development of innovative technologies and products, enabling us to leverage numerous synergies in the online, mobile and social gaming segment. Our subsidiary Greentube plays a key role in this and records steady growth.



The Greentube Group is one of the leading international providers of online games and platforms.

**iGB:** *And how much of a lasting effect do you think the Covid-19 pandemic will have going forward?*

**Ryszard Presch:** That is difficult to say. Realistically, we expect full business operations to resume from the second half of 2021, although even then we anticipate subdued demand in the gaming technology sector. In terms of new equipment purchases, operator budgets for upgrades and new acquisitions are greatly reduced due to the operators' losses. Having said that there were and still are also many examples from countries all over the world, where operators were actively using the lockdown phases to evaluate their machine estate and fine-tune game offerings, machine placements and other details to make their product portfolio even more attractive, once guests would be able to return.

As a producer and operator, we have really pushed our R&D processes and product development cycles, to provide what the market needs, once casinos would reopen and players return. NOVOMATIC will be on hand to support operators with a whole range of new products that we've been working on these past months: cabinet news, progressives, multi-game editions with and without progressive features – and much more. What both operators and players will need for a successful restart is a fresh impetus in terms of a games offer, and that is what we're preparing. We are really focusing on the basics: player appeal, reliability and fun.

**iGB:** *What do you feel is going to be a 'game-changer' for the industry in the coming year?*

**JG:** Covid-19 is and will be a game-changer for the industry. Like many other gaming companies, NOVOMATIC has been and will be affected by the circumstances both as an operator and as a manufacturer. In our international gaming premises we – like everybody else – have implemented safeguarding measures and hygiene protocols to create a safe environment for our guests and we strictly adhere to the individual local regulatory measures.

A return to a more relaxed situation really depends on the broad availability and effectiveness of vaccines. And even then, it remains to be seen how much of a lasting effect or 'distancing trauma' these past months will have on consumers in general and whether they will continue to be wary of crowded spaces. That could of course have a great effect on the general leisure and entertainment industry, and specifically on the way, operators lay out their gaming floors in the long run. But the current safeguarding requirements will certainly have an effect on how hygiene protocols will be implemented in all sorts of environments with high customer traffic – like casinos. I am convinced, that at least

disinfectant dispensers will accompany us for a very long time and we will get used to seeing people wear masks in public.

On the bottom line, the real game-changer for the industry next year will eventually be the player. The whole industry relies on how and how fast players react to the hopefully changing circumstances.


**iGB:** *On the other hand, what do you feel could disrupt the sector or slow progress?*

**RP:** For every kind of business, there is only a certain degree of loss in sales that they can cope with. If the crisis continues in 2021 and we will be faced with a third lockdown, if venues will remain closed, it will severely affect the whole land-based industry at a certain time. There comes a point, when we will see companies in the industry suffer irreparable financial damage and will have to lay off employees or close down.


Therefore, I totally agree with my colleague, and I would add that – for the gaming industry as like for many other industries – the return to normal business really depends on the availability of the vaccines. This is the crucial factor that could either greatly benefit or further disrupt the economy.

**iGB:** *How can the major gaming destinations ensure a successful recovery in 2021? Or has the balance – both for customers and investors – shifted in favour of regional properties?*

**RP:** Destination tourism is a very difficult topic currently, as it is very strongly dependent on travel. As long as travel restrictions persist, destinations will be at a loss and will have to rely on regional customers mainly. One could of course implement travel arrangements with exclusive availability to travellers who have a proven negative test result. A number of airlines have already considered similar transport policies. One thing is for sure: Gaming destination guests will certainly expect not only gaming entertainment, hospitality and fun, but also and foremost safety for their health.


Once their health and safety can be safeguarded, guests will certainly accept attractive offers and return in great numbers. For most, it has been some time since they were able to travel, and people are certainly longing for a change of scene and a return to their cherished travel patterns. 

*This piece originally appeared on iGamingBusiness.com: <https://igamingbusiness.com/industry-2021-predictions-part-two-land-based-operators-and-suppliers/>, and in the Q1 2021 issue of iGB magazine. You can read the full eight-part predictions series on the website: <https://igamingbusiness.com/tag/igb-2021-predictions/>, or as a digital magazine here: [https://magazine.igamingbusiness.com/full\\_page\\_image/issue-126-q1-2021-cover/content.html](https://magazine.igamingbusiness.com/full_page_image/issue-126-q1-2021-cover/content.html).*



**What both operators and players will need for a successful restart is a fresh impetus in terms of a games offer, and that is what we're preparing.**

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



**On the bottom line, the real game-changer for the industry next year will eventually be the player.**

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

# Interview mit dem Vorstand der NOVOMATIC AG

Für die Ausgabe Q1/2021 lud das iGB-Magazin eine Reihe internationaler Experten und Manager aus den unterschiedlichen Segmenten der Gaming Industry zur jährlichen Prognose ein. Im zweiten Teil zum Thema ‚Land-based Gaming‘ kamen unter anderem auch die Vorstände der NOVOMATIC AG, Ryszard Presch und Johannes Gratzl, zu Wort.

Nachdruck mit freundlicher Genehmigung von iGamingBusiness.

(Lesen Sie die gesamte achteilige Serie hier: <https://igamingbusiness.com/tag/igb-2021-predictions>)

## NOVOMATIC

**iGamingBusiness:** Wenn Sie auf das Jahr 2020 zurückblicken, was hat abgesehen von der Covid-19-Pandemie Ihrer Meinung nach die Branche nachhaltig verändert?

**Johannes Gratzl:** Covid-19 hatte einen derart massiven Einfluss auf das Jahr 2020, dass es schon sehr schwierig ist, ein in ähnlicher Dimension prägendes Ereignis bzw. eine entsprechende Entwicklung zu identifizieren. Alles in diesem Jahr stand entweder direkt oder indirekt im Zusammenhang mit der Pandemie. Der Ausbruch des Coronavirus zu Beginn des Jahres 2020 und die damit verbundenen Maßnahmen führten praktisch zu einem Stillstand unseres Tagesgeschäfts auf globaler Ebene und stellten sowohl unser Privatleben als auch unsere geschäftliche Realität vor bisher unbekannte Herausforderungen. Die größte indirekte Auswirkung auf unsere Branche ist die Absenz der Fachmessen, die früher zentrale Ereignisse in einer Branche waren, die an derartige Zusammenkünfte und regelmäßigen persönlichen Kontakt gewöhnt ist und die zudem mit einem Produkt handelt, das stark auf dessen Look and Feel und emotionale Wirkung angewiesen ist. Stattdessen mussten die Unternehmen neue Stärken in der Entwicklung digitaler Präsentationsfähigkeiten entwickeln.

Was die Branchensegmente betrifft, so hält der allgemeine Trend hin zu Mobile-, Social- und Online-Gaming an und hat sich im Vorjahr weiter beschleunigt. Gerade während der Lockdowns haben wir ein deutliches Wachstum im Online-Segment gesehen. Die Spieler erwarten inzwischen, die Möglichkeit zu haben, ihre Lieblingsspiele in hoher Qualität auf allen Arten von mobilen Geräten, Smartphones, Tablets etc. zu spielen. Online-Gaming ist ein weltweit stetig wachsender Markt – in dem NOVOMATIC sehr gut aufgestellt ist. Unsere 25 Technologiezentren in 15 Ländern sind führend in der Entwicklung innovativer Technologien und Produkte, wodurch wir zahlreiche Synergien im Bereich Online-, Mobile- und Social-Gaming

nutzen können. Unsere Tochtergesellschaft Greentube spielt dabei eine zentrale Rolle und verzeichnet stetiges Wachstum. Die Greentube-Gruppe ist einer der führenden internationalen Anbieter von Online-Spielen und -Plattformen.

**iGB:** Welche langfristigen Auswirkungen wird die Covid-19-Pandemie Ihrer Meinung nach haben?

**Ryszard Presch:** Das ist schwer zu sagen. Realistisch betrachtet erwarten wir, dass der volle Geschäftsbetrieb etwa ab der zweiten Jahreshälfte 2021 wiederaufgenommen werden kann, wenn gleich wir auch dann mit einer gedämpften Nachfrage im Bereich Gaming Technology rechnen müssen. Was die Anschaffung neuer Geräte angeht, so werden die Betreiberbudgets für Upgrades und Neuanschaffungen aufgrund der allgemeinen Situation stark reduziert sein. Allerdings gab und gibt es auch viele Beispiele aus Ländern auf der ganzen Welt, wo Betreiber die Sperrzeiten aktiv nutzen, um ihren Maschinenpark zu evaluieren sowie das Spielangebot, das Floor-Layout und andere Details zu verfeinern, um ihr Produktportfolio noch attraktiver zu gestalten, sobald ihre Gäste wieder zurückkehren können.

Als Hersteller haben wir unsere F&E-Prozesse und Produktentwicklungszyklen vorangetrieben, um bereitzustellen, was der Markt benötigt, sobald die Casinos wieder öffnen und die Spieler zurückkehren. NOVOMATIC wird bereitstehen, um die Betreiber mit einer ganzen Reihe neuer Produkte zu unterstützen, an denen wir in den letzten Monaten gearbeitet haben: Gehäuseneuheiten, Progressives, Multi-Game-Editionen mit und ohne Progressive Features – und vieles mehr. Was sowohl Betreiber als auch Spieler für einen erfolgreichen Neustart benötigen werden, ist ein frischer Wind für das Spielunterhaltungsangebot und das ist es, was wir vorbereiten. Wir konzentrieren uns dabei auf die Basics: Attraktivität für den Spielgast, Zuverlässigkeit und Unterhaltung.



Unterm Strich wird der tatsächliche „Game-Changer“ für die Branche im nächsten Jahr letztendlich der Spieler sein.

Johannes Gratzl,  
Vorstand der  
NOVOMATIC AG



**IGB:** Was wird Ihrer Meinung nach für die Branche im kommenden Jahr ein „Game Changer“ sein?

**JG:** Covid-19 wird auch weiterhin ein „Game-Changer“ für die Branche sein. Und wie jedes andere Glücksspielunternehmen ist auch NOVOMATIC von den Umständen betroffen, sowohl als Hersteller als auch als Betreiber. In unseren internationalen Spielstätten haben wir, wie alle anderen auch, Sicherheitsmaßnahmen und Hygieneprotokolle implementiert, um eine sichere Umgebung für unsere Gäste zu schaffen. Wir halten uns strikt an die jeweiligen lokalen regulatorischen Vorgaben.

Eine Rückkehr zu einer entspannteren Situation hängt de facto von der breiten Verfügbarkeit und Wirksamkeit der Impfstoffe ab. Und selbst dann bleibt abzuwarten, inwieweit diese letzten Monate generell bei den Konsumenten einen nachhaltigen Effekt oder sogar eine Art „Distanzierungstrauma“ hervorgerufen haben, das sie veranlassen könnte, auch weiterhin Menschenansammlungen zu meiden. Das könnte natürlich einen großen Einfluss auf die Freizeit- und Unterhaltungsindustrie im Allgemeinen und speziell auf die Art und Weise haben, wie Betreiber ihre Spielhallen langfristig auslegen. Jedenfalls werden sich die aktuellen Sicherheitsanforderungen sicherlich darauf auswirken, wie zukünftig Hygieneprotokolle in jeglicher Umgebung mit hohem Kundenaufkommen – wie auch Casinos – umgesetzt werden. Ich bin davon überzeugt, dass uns zumindest Desinfektionsmittelspender noch sehr lange begleiten werden und wir uns daran gewöhnen werden, in der Öffentlichkeit Menschen mit Schutzmasken zu sehen.

Unterm Strich wird der tatsächliche „Game Changer“ für die Branche im nächsten Jahr letztendlich der Spieler sein. Die gesamte Branche hängt davon ab, in welcher Form und wie schnell die Spielgäste auf die hoffentlich geänderten Umstände reagieren werden.

**IGB:** Was könnte Ihrer Meinung nach andererseits die Branche weiter negativ beeinflussen oder den Fortschritt verlangsamen?


**RP:** Jeder Betrieb kann nur ein bestimmtes Maß an Umsatzverlust verkraften. Wenn sich die Krise weit ins Jahr 2021 fortsetzt und wir mit einem dritten Lockdown konfrontiert werden, wenn die Spielstätten geschlossen bleiben, dann wird das die gesamte Land-based Industry ab einem gewissen Zeitpunkt schwer treffen. Es könnte dann der traurige Punkt kommen, an dem Unternehmen auch in unserer Branche irreparablen finanziellen Schaden erleiden, der sie dazu zwingen würde, Mitarbeiter zu entlassen oder für immer zu schließen.

Daher stimme ich meinem Vorstandskollegen vollinhaltlich zu und möchte hinzufügen, dass – für die Gaming-Industrie wie für viele andere – die

Rückkehr zum normalen Geschäft wirklich von der Verfügbarkeit des Impfstoffs abhängt. Dies ist der entscheidende Faktor, der die Wirtschaft entweder stark positiv oder eben negativ beeinflussen kann.

**IGB:** Wie können die großen Gaming Destinations 2021 eine erfolgreiche Erholung sichern? Oder hat sich der Fokus – sowohl für die Gäste als auch für die Investoren – zugunsten regionaler Standorte verschoben?

**RP:** Der Destination-Tourismus ist ein aktuell sehr schwieriges Thema, da er in direkter Abhängigkeit zum Reiseverkehr steht. Solange Reisebeschränkungen bestehen, wird die Situation für die Destinations auch weiterhin diffizil sein, denn hier wird man auch weiterhin primär auf regionale Gäste angewiesen sein. Es ist natürlich möglich, Reisearrangements mit exklusiver Verfügbarkeit für Reisende mit einem nachgewiesenen negativen Testergebnis zu schaffen. Eine Reihe von Fluggesellschaften hat bereits ähnliche Beförderungsmaßnahmen in Erwägung gezogen. Eines steht jedoch fest: Gäste von Glücksspiel-Destinationen erwarten sicherlich nicht nur Spielunterhaltung, Gastfreundschaft und Spaß, sondern vor allem auch Sicherheit für ihre Gesundheit.

Sobald ihre Gesundheit und Sicherheit gewährleistet werden kann, werden die Gäste attraktive Angebote mit Sicherheit auch annehmen und in großer Zahl zurückkehren. Denn für die meisten ist es schon einige Zeit her, dass sie reisen konnten. Die Menschen sehnen sich nach einem Tapetenwechsel und einer Rückkehr zu ihren lieb gewonnenen Reismustern. 



**Was sowohl Betreiber als auch Spieler für einen erfolgreichen Neustart benötigen werden, ist ein frischer Wind für das Spielunterhaltungsangebot und das ist es, was wir vorbereiten.**

Ryszard Presch,  
Vorstand der  
NOVOMATIC AG

Dieser Artikel erschien im Original auf *iGaming-Business.com*: <https://igamingbusiness.com/industry-2021-predictions-part-two-land-based-operators-and-suppliers/> und in der Ausgabe Q1/2021 des *iGB-Magazins*. Lesen Sie alle acht Teile der Serie auf der Website: <https://igamingbusiness.com/tag/igb-2021-predictions/> oder als digitales Magazin hier: [https://magazine.igamingbusiness.com/full\\_page\\_image/issue-126-q1-2021-cover/content.html](https://magazine.igamingbusiness.com/full_page_image/issue-126-q1-2021-cover/content.html).

# JACKPOT FÜR IHRE AUFSTELLUNG

Mit der starken Kombination attraktiver **PRO**-Gehäuse von NOVO und Crown und der neuesten Softwaregeneration **IMPERA LINE HD Edition 8** sind Sie ganz vorne dabei, wenn es um Spielfreude und Innovationen geht. Dafür stehen die insgesamt 70 Spiele, darunter bewährte Blockbuster, aber auch exklusive Newcomer. Besonders ein Feature werden Spielgäste bei seiner Deutschland-Premiere feiern – den **LOCK'N'WIN-Jackpot!** Sie haben Fragen? Ihr LÖWEN-Vertriebsberater ist persönlich für Sie da.







Wir unterstützen







# “The current situation also implies unprecedented opportunities”

In this Interview, Jakob Rothwangl, newly appointed Vice President Global Sales of NOVOMATIC AG talks about his approach to the new task given, his plans and the opportunities he recognizes in the current situation.

**THE WORLD OF GAMING:** *You have recently been appointed as the new Vice President Global Sales of NOVOMATIC AG. What does this appointment mean for Jakob Rothwangl?*

**Jakob Rothwangl:** It certainly is an important step in my career and one that will further broaden my perspective on the gaming industry. Of course, I extend my sincere gratitude to the NOVOMATIC Management Board for their trust in me and I was both honoured and happy to accept this new challenge. I consider this appointment an acknowledgement of my previous contribution to the success of the Group, since I joined in 2008.

I now look forward to implementing new structures within the global NOVOMATIC sales and distribution organization and I firmly believe that my international experience will stand me in good stead in my new position. I look forward to working together with my great international team here at NOVOMATIC.

**TWOG:** *Can you please tell us a little about your previous career with NOVOMATIC?*

**JR:** In 2008, I joined the Group as the head of the Group M&A department at the Austrian headquarters. After five years, I relocated to the US, where I worked with some gaming market pioneers, whom to this day I highly respect, to set up the NOVOMATIC Americas sales organization in line with the market entry in the US. These were very exciting times with an eagerly motivated team of industry professionals – and I learned a lot. My years of experience in the highly competitive US market environment ultimately enabled me to gain a better understanding of the various customer needs in terms of the diversity of products and services within the gaming industry.

After returning to Austria, together with my management team, I was able to successfully reorganize a subsidiary of NOVOMATIC AG, and since 2019, I have been working on various international

## NOVOMATIC



**I prefer an outcome-oriented attitude that enables you to address challenges as they arise.**

*Jakob Rothwangl,  
Vice President Global Sales*

projects at the Austrian headquarters, in addition to holding a management position in a Group subsidiary.

This new position is a wonderful opportunity to implement my experience gained within the Group and in the gaming industry to tap new potentials together with my team.

**TWOG:** *What does this new position comprise? What do you aim for?*

**JR:** Initially, it entails a focus on the optimized reorganization of the NOVOMATIC Global Sales structure. One key aim is to centrally manage all global NOVOMATIC sales units and to implement a central support and reporting of all sales activities within the Group collectively to the Executive Board. At the same time, we will be expanding our decentralized sales structures in the local NOVOMATIC country organizations in order to strengthen our teams out there. Global Sales will serve as a central hub for the strategic coordination, support and management for all local sales units around the globe. In parallel, we are forming our Direct Sales team here at headquarters in Austria.

What we aim for is maximized customer satisfaction, which we will generate through the development and sales of high-quality products and services that are perfectly attuned to the needs of our customers and their markets. Therefore, one of the top priorities is to enhance the flow of information and expertise from the local units to the head office, ensuring that, among other things, new products can be exceedingly reflective of immediate customer and market requirements.

**TWOG:** *These are extraordinary times for the gaming industry, for the world economy as a whole and especially so for a new VP of Global Sales of an international gaming group. What are the specific opportunities and difficulties that you are facing in these particular times?*

**JR:** Firstly, I generally don't like to think in terms of difficulties because it hinders your entire approach. I prefer an outcome-oriented attitude that enables you to address challenges as they arise. Looking at a slalom course from the start booth, you may see a solid wall of poles – but there's clearly a way through and a very elegant and efficient one in fact too. You just systematically deal with each obstacle as it comes up, one at a time.

I am very aware of the fact that the gaming industry is facing unprecedented challenges. Whereas at this point, Covid-19 certainly is a game changer for the industry and all its stakeholders, I am positive that there will come a time, when this disruption will become history. That is the time we all need to prepare for, so that after the crisis, we will jointly be able to pick up where we stood before the crisis and thrive again as an industry.

Until then, we all have to adapt and focus on flexibility, mutual support and cooperation, and in the meantime, the key to success will be the operators' efforts to implement safeguarding measures to create a gaming environment where players feel safely entertained and can enjoy their game. During this time, my team and I are as always available and fully committed to advising and supporting our clients online, via phone and email.

Looking at both sides of the coin, the current situation also implies unprecedented opportunities. It grants my new team and me valuable time to focus on our internal processes, evaluate the current state and jointly implement the necessary changes for the best possible future results.

**TWOG:** *Online gaming has seen strong growth during these past months. How do you view this development – will the strong shift be permanent or partially reversible?*

**JR:** The consistent growth in online gaming has been evident before Covid-19 and has of course accelerated during the past year. That was of course a very predictable development and a direct result of the circumstances. Online gaming is an industry segment, where NOVOMATIC has established a very strong position through an early diversification via our Interactive division Greentube, which has grown to be an internationally leading provider of B2B/B2C online games and gaming platforms for real money and social gaming.

Still, fact is that humans are a very herd-bound species – we are utterly social, we enjoy each other's company and entertainment, especially in our leisure time. This intrinsically social behaviour is the basis of our entire leisure and entertainment industry, which the casino industry pertains to. Therefore, I am absolutely convinced that there will be at least a partial regress from online gaming back into the land-based, brick-and-mortar gaming premises, once we will be able to return to normal conditions. In fact, I expect a strong initial



**This intrinsically social behaviour is the basis of our entire leisure and entertainment industry, which the casino industry pertains to.**

*Jakob Rothwangl,  
Vice President Global Sales*

rise, as sort of an antidote to the current involuntary cocooning and remote interaction.

Yet I also am convinced that our land-based industry as a whole can only thrive as we strengthen our efforts to focus on the unique experience that distinguishes these land-based from online gaming offers – be it service, amenities, social concepts, resort concepts, or anything the future may bring.

**TWOG:** *When you are not busy with sales optimization and business strategies, what are the priorities in your private life? How do you unwind?*

**JR:** Unwinding is an important factor in order to draw new strength and to counterbalance the demands of the daily job. Only a well-balanced employee can display the necessary level of resilience that enables him to make wise decisions. The better we manage our work-life balance, the more valuable we are in our commitment to the company.

I personally prefer to spend my spare time in nature with various kinds of sports activities in summer as well as during winter. But also hunting and fishing are activities that really enable me to reset.







# DYNAMIC LINK™

## STARS UP™

Fresh and dynamic gaming thrills with the Expanding Reels Feature & Golden Spins for maximum Progressive wins!



# „Die aktuelle Situation birgt auch nie dagewesene Chancen“

Im Interview spricht Jakob Rothwangl, neu ernannter Vice President Global Sales der NOVOMATIC AG, über seine Herangehensweise an die neue Aufgabe, seine Pläne und die Chancen, die er in der aktuellen Situation erkennt.

**THE WORLD OF GAMING:** Sie wurden jüngst zum Vice President Global Sales der NOVOMATIC AG ernannt worden. Was bedeutet diese Ernennung für Jakob Rothwangl persönlich?

**Jakob Rothwangl:** Es ist sicherlich ein wichtiger Schritt in meiner Karriere und einer, der meine Perspektive der Gaming-Industrie um weitere Facetten erweitern wird. Ich bin natürlich dem Vorstand der NOVOMATIC AG zu großem Dank verpflichtet, speziell für das Vertrauen, das man mir entgegenbringt. Es war mir ebenso Ehre und Freude, diese neue Herausforderung anzunehmen und ich betrachte diese Ernennung nicht zuletzt auch als Anerkennung meines bisherigen Beitrags zum Erfolg des Konzerns, seit meinem Eintritt im Jahr 2008.

Nun freue ich mich darauf, neue Strukturen innerhalb der globalen NOVOMATIC-Vertriebsorganisation zu implementieren und bin davon überzeugt, dass mir meine internationale Erfahrung in meiner neuen Position zugutekommen wird. Und ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit einem tollen internationalen Team.

**TWOG:** Können Sie uns bitte ein wenig über Ihren bisherigen Werdegang im Konzern erzählen?

**JR:** Im Jahr 2008 übernahm ich zunächst die Position als Leiter der Abteilung Group M&A in der österreichischen Zentrale. Nach fünf Jahren wechselte ich in die USA, wo ich im Rahmen des Markteintritts mit Pionieren der Gaming-Industrie, die ich bis heute sehr schätze, die Vertriebsorganisation von NOVOMATIC Americas aufbaute. Das waren sehr spannende Zeiten mit einem ungemein motivierten Team von Branchenprofis – und ich habe in diesen Jahren viel gelernt. Meine jahrelange Erfahrung im hart umkämpften US-Marktumfeld ermöglichte mir schließlich ein besseres Verständnis für die unterschiedlichen Kundenbedürfnisse im Hinblick auf die Vielfalt der Produkte und Dienstleistungen innerhalb der Gaming-Industrie.

## NOVOMATIC

Nach meiner Rückkehr ins Headquarter konnte ich gemeinsam mit meinem Führungsteam eine Tochtergesellschaft der NOVOMATIC AG erfolgreich reorganisieren und arbeitete zuletzt seit 2019 neben einer Managementposition in einer Konzerntochter auch an einer Reihe internationaler Projekte.

Diese neue Position ist eine wunderbare Chance, meine konzernintern und in der Gaming-Branche gesammelten Erfahrungen ganz gezielt einzubringen, um gemeinsam mit meinem Team neue Potenziale zu erschließen.

**TWOG:** Was umfasst diese neue Position? Was sind Ihre Ziele?

**JR:** Zunächst einmal steht zunächst die optimierte Reorganisation der NOVOMATIC Global Sales-Struktur im zentralen Fokus. Ein wesentliches Ziel wird es sein, alle globalen NOVOMATIC-Vertriebseinheiten zentral zu steuern und einen zentralen Support und ein gemeinsames Reporting aller Vertriebsaktivitäten im Konzern an den Vorstand zu implementieren. Gleichzeitig werden wir unsere dezentralen Vertriebsstrukturen in den lokalen NOVOMATIC-Länderorganisationen ausbauen, um unsere Teams vor Ort zu stärken. Global Sales wird als zentrale Drehscheibe für die strategische Koordination, Unterstützung und Steuerung aller lokalen Vertriebseinheiten rund um den Globus dienen. Parallel dazu bauen wir unser Direktvertriebsteam hier in der Zentrale in Österreich aus.

Unser Ziel ist maximale Kundenzufriedenheit, die wir durch die Entwicklung und den Vertrieb qualitativ hochwertiger Produkte und Dienstleistungen generieren werden, die perfekt auf die Bedürfnisse unserer Kunden und ihrer Märkte abgestimmt sind. Eine der obersten Prioritäten ist es daher, den Informationsfluss und das Feedback von den lokalen Einheiten zur Zentrale zu verbessern, um unter anderem sicherzustellen, dass neue Produkte die unmittelbaren Kunden- und Marktbedürfnisse in höchstem Maße widerspiegeln können.



**Ich bevorzuge einen lösungsorientierten Ansatz, der es mir ermöglicht, Herausforderungen strukturiert in Angriff zu nehmen.**

Jakob Rothwangl,  
Vice President Global Sales



**TWOG:** *Es sind dies außergewöhnliche Zeiten: für die Gaming-Industrie, für die Weltwirtschaft insgesamt und insbesondere für einen neuen VP Global Sales eines internationalen Gaming-Technologiekonzerns. Was sind die spezifischen Chancen und Problemstellungen, mit denen Sie sich speziell jetzt konfrontiert sehen?*

**JR:** Nun, ich bin generell kein großer Freund davon, in Problemkategorien zu denken, weil das die gesamte Herangehensweise behindert. Ich bevorzuge einen lösungsorientierten Ansatz, der es mir ermöglicht, Herausforderungen strukturiert in Angriff zu nehmen. Wenn man einen Slalomkurs vom Start aus betrachtet, sieht man auch eine massive Wand aus Stangen – aber es gibt eindeutig einen Weg hindurch, und zwar einen sehr eleganten und effizienten. Man geht einfach systematisch ein Hindernis nach dem anderen an.

Ich bin mir der Tatsache, dass die Gaming-Industrie vor noch nie dagewesenen Herausforderungen steht, natürlich bewusst. Zum jetzigen Zeitpunkt ist Covid-19 sicherlich ein Game Changer für die Branche und all ihre Stakeholder. Aber ich bin gleichzeitig davon überzeugt, dass eine Zeit kommen wird, in der diese Disruption Geschichte sein wird. Darauf gilt es, sich nun vorzubereiten, um nach der Krise gemeinsam dort anzuknüpfen können, wo wir vor der Krise standen und als Branche wieder zu gedeihen.

Bis dahin müssen wir uns an die Gegebenheiten anpassen – mit einem hohen Maß an Flexibilität, gegenseitiger Unterstützung und Zusammenarbeit. In der Zwischenzeit liegt seitens der Betreiber der Schlüssel zum Erfolg darin, Schutzmaßnahmen zu implementieren, die eine Spielumgebung schaffen, in der sich die Gäste sicher fühlen und ihr Spiel genießen können. Während dieser Zeit stehen mein Team und ich wie stets mit vollem Einsatz zur Verfügung, um unsere Kunden online, per Telefon und E-Mail zu beraten und zu unterstützen.

Anders betrachtet, bedeutet die derzeitige Situation jedoch auch nie dagewesene Chancen. Sie verschafft meinem neuen Team und mir wertvolle Zeit, um uns auf unsere internen Prozesse zu konzentrieren, den Ist-Zustand zu evaluieren und gemeinsam die notwendigen Veränderungen für bestmögliche zukünftige Ergebnisse umzusetzen.

**TWOG:** *Das Segment Online Gaming hat in den letzten Monaten starkes Wachstum verzeichnet. Wie sehen Sie diese Entwicklung – wird die deutliche Verschiebung von Dauer sein?*

**JR:** Das stetige Wachstum im Online-Segment hat sich schon vor Covid-19 deutlich abgezeichnet und nun im letzten Jahr natürlich beschleunigt. Das war eine sehr vorhersehbare Entwicklung und eine direkte Konsequenz der Umstände. Online Gaming ist ein Branchensegment, in dem NOVOMATIC durch die frühe Diversifikation über unsere Interactive-Division Greentube eine sehr starke



**Dieses angeboren soziale Verhalten ist die Grundlage unserer gesamten Freizeit- und Unterhaltungsindustrie, zu der natürlich auch die Casino-Industrie zählt.**

*Jakob Rothwangl,  
Vice President Global Sales*


Position innehat. Denn das Unternehmen hat sich zu einem international führenden Anbieter von B2B/B2C-Online-Games und Gaming-Plattformen für Real Money und Social Gaming entwickelt.

Es ist jedoch auch eine Tatsache, dass wir Menschen eine Spezies mit ausgeprägtem Sozialtrieb sind – wir genießen schlichtweg die Gesellschaft Anderer, ganz besonders in unserer Freizeit. Dieses angeboren soziale Verhalten ist die Grundlage unserer gesamten Freizeit- und Unterhaltungsindustrie, zu der natürlich auch die Casino-Industrie zählt. Daher bin ich davon überzeugt, dass es zumindest einen teilweisen rückläufigen Trend vom Online-Glücksspiel zurück in die terrestrischen Spielstätten geben wird, sobald wir zu normalen Bedingungen zurückkehren können. Ich erwarte sogar einen starken anfänglichen Anstieg als eine Art Gegenreaktion zum derzeitigen unfreiwilligen Cocooning und der sozialen Distanzierung.

Ich bin allerdings auch davon überzeugt, dass unsere land-based Industrie nur dann gedeihen kann, wenn wir uns verstärkt auf jene Aspekte konzentrieren, die das einzigartige Spielerlebnis vor Ort von den Online-Glücksspielangeboten unterscheiden – sei es der Service und die Annehmlichkeiten vor Ort, soziale Spielkonzepte, Resorts mit vielen Angeboten unter einem Dach oder was auch immer die Zukunft bringen mag.

**TWOG:** *Wenn Sie sich nicht gerade mit Vertriebsoptimierung und Geschäftsstrategien befassen, wo liegen die Prioritäten in Ihrem privaten Leben? Wie schalten Sie ab?*

**JR:** Erholung und Abschalten sind ganz wesentliche Aspekte, um die Belastungen des Arbeitsalltags auszugleichen und neue Kraft zu schöpfen. Nur ein ausgeglichener Mitarbeiter verfügt über das notwendige Maß an Belastbarkeit, das ihn befähigt, auch unter Druck kluge Entscheidungen zu treffen. Je besser wir unsere Work-Life-Balance managen, desto wertvoller sind wir in unserem Engagement für das Unternehmen.

Ich schöpfe meine Kraft am besten in der Natur, wo ich sowohl im Sommer als auch im Winter meine Freizeit am liebsten sportlich aktiv verbringe. Aber auch die Jagd und das Fischen sind Beschäftigungen draußen in der freien Natur, die ich mit großer Leidenschaft verfolge und bei denen ich richtig abschalten kann. 





100,503.80

100,503.80

100,503.80

**THUNDER CASH LINK**  
NOVOMATIC  
THUNDER CASH LINK  
EMPEROR'S CHINA  
GRAND JACKPOT  
MXN 100503.80  
MAJOR JACKPOT  
MXN 5177.00  
MINOR JACKPOT  
MXN 500.00

**THUNDER CASH LINK**  
NOVOMATIC  
THUNDER CASH LINK  
EMPEROR'S CHINA  
GRAND JACKPOT  
MXN 100503.80  
MAJOR JACKPOT  
MXN 5390.10  
MINOR JACKPOT  
MXN 500.00

**THUNDER CASH LINK**  
NOVOMATIC  
THUNDER CASH LINK  
EMPEROR'S CHINA  
GRAND JACKPOT  
MXN 100503.80  
MAJOR JACKPOT  
MXN 5300.80  
MINOR JACKPOT  
MXN 500.00





# NOVOMATIC's THUNDERCASH™ Link wins SAGSE Award

On the occasion of the SAGSE 2020 Awards, NOVOMATIC proudly won the awards for both, the 'Best Electronic Roulette' and the 'Best Land-based Progressive'.

Alan Burak, Vice President of Monografie, said: "The SAGSE Awards 2020 recognize last year's most outstanding companies, which have led this industry's journey towards recovery. The whole gaming industry has shown its strength, and adaptability based on social responsibility, health and safety measures, and above all, innovation in every aspect: This is and will be the comprehensive boost for the main players of the sector."

The SAGSE Awards are based on an independent industry jury of over 2,500 votes from customers and industry participants all over Latin America. 30 categories comprise the diverse industry segments including land-based, online and lotteries, as well as many other industry players such as media and gaming labs. This year's award ceremony took place within the framework of the SAGSE powered Play'n GO event at the Hipódromo Argentino de Palermo on February, 24th.

NOVOMATIC was among the proud winners, with awards for the 'Best Electronic Roulette' offering including the NOVO UNITY™ II, Lotus Roulette™ and single player Pinball Roulette™ as well as for the hugely popular THUNDERCASH™ Link as the 'Best Land-based Progressive'. Both are player favourites across the Latin American region.

With this player-selectable multi-denomination and multi-level jackpot offering, the THUNDERCASH™ Link package is a winner



The THUNDERCASH™ Link at  
Casino Life (Cirsa), Mexico City.


on any casino floor and particularly popular in Latin America. Its attractive mix of games with titles Emperor's China™, Empress of the Pyramids™ and The Great Conqueror™ draws a wide range of players. It follows a successful formula, which includes multiple bonus triggers with the 'Coin Respin' and 'Free Spins' features. Incorporating popular and desirable jackpot mechanics, impressive trigger features with a familiar math and exciting titles, the link keeps players on the edge of their seats while the jackpot thunder rolls.

Latin American players are most familiar with the THUNDERCASH™ Link in the PANTHERA™ Curve 1.43 and V.I.P. Lounge™ Curve 1.43 cabinets.



Furthermore, this impressive Progressive is also available in the larger-than-life footprint of the NOVOSTAR® V.I.P. Royal 2.65.

Max Bauer, NOVOMATIC V.P. LATAM & Caribbean, said: "It makes me particularly proud to see this recognition, knowing first-hand how diligently our teams in each country worked with our customers to find the best configuration, placement and promotions for our THUNDERCASH™ Progressive."

Congratulations also came from the Austrian headquarters from the newly appointed V.P. Global Sales, Jakob Rothwangl: "My congratulations and thanks to all our LATAM teams for their hard work and dedication." 



**The SAGSE Awards 2020 recognize last year's most outstanding companies, which have led this industry's journey towards recovery.**

*Alan Burak,  
Vice President of Monografie*



**Alan Burak, Vice President of Monografie (left) with Fabrian Grous, Managing Director NOVOMATIC Argentina and Octavian de Argentina (right).**

**Alejandra Magaña, Slot Manager at CIRSA, MEXICO:**

*"The day we installed THUNDERCASH™ at Casino Life, Mexico City, I noticed immediately that people were drawn into the wonderful images and sounds of the games."*

**Daniel Ramirez, Director of Operations at FOLIATTI, MEXICO:**

*"The THUNDERCASH™ Link is a game that hypnotizes you from the very first moment. It has everything a player is looking for: bonus features, a bunch of free games, reel expansion, a multilevel jackpot; and the best of all: impressive graphics that makes you 'rock' every minute."*

**Marcela Franco, Manager at Casino Crown City in MORELIA, MEXICO:**

*"Our customers like the THUNDERCASH™ because of its dynamics – they simply get the right kind of entertainment. Working with Crown Gaming Mexico and their products enables us to accomplish our goal, which is to offer the best product and service to our customers."*

**Javier Wenthuer, Director of Operations at EUROMEX, MEXICO:**

*"We have installed the THUNDERCASH™ Link in Mazatlán and Monterrey, and our customers love it!"*

**Rolando Chaves, Slot Director at VICCA GROUP, COLOMBIA:**

*"The THUNDERCASH's arrival at Casino Luckia generated great excitement and excellent player acceptance, especially among the Jackpot & Progressives lovers."*

**Agustin B. Cavanna, Owner at GOLDEN JACK, ARGENTINA:**

*"The performance of this game is more than just satisfactory. Since we installed THUNDERCASH™ at my casino, it has shown an occupancy of 100% for long periods of time, with very interesting numbers. I have, of course, placed them in the best area on the floor."*





# UBA<sup>®</sup>Pro Family

UNIVERSAL BILL ACCEPTOR

## The new standard of bill validation



Ask for your offer today!



High-speed



Reliable



Industry standard



Supports ICB



Future-proof



Modular Design



Plug & Play to existing  
JCM installations



Recycling

Tel. +49 (0) 211-530 645 50 | [sales@jcmglobal.eu](mailto:sales@jcmglobal.eu) | [www.jcmglobal.com](http://www.jcmglobal.com)



# NOVOMATIC's THUNDERCASH™ Link gewinnt SAGSE Award

**NOVOMATIC gewinnt bei den SAGSE Awards 2020 in Buenos Aires die Auszeichnung für das ‚Beste elektronische Roulette‘ sowie für den ‚Besten Land-based Progressive Jackpot‘.**



Alan Burak, der Vizepräsident des Veranstalters Monografie, sagte: „Die SAGSE Awards 2020 würdigen jene Unternehmen, die im Vorjahr herausragend zur Erholung der Branche beigetragen haben. Die gesamte Gaming Industry hat ihre Stärke und Anpassungsfähigkeit bewiesen, die auf sozialer Verantwortung, Gesundheits- und Sicherheitsmaßnahmen und vor allem auf Innovation in jeder Hinsicht beruhen. Das wird auch weiterhin der Schlüssel zum Erfolg für die Hauptakteure der Branche sein.“

Die SAGSE Awards basieren auf dem Votum einer unabhängigen Branchenjury von über 2.500



Kunden und Branchenvertretern aus den unterschiedlichen Ländern der Region. 30 Kategorien umfassen die verschiedenen Branchensegmente, darunter Land-based und Online Gaming, Lotterien sowie weitere Branchenakteure wie Medien und Prüflabore. Die diesjährige Preisverleihung fand am 24. Februar im Rahmen des von den SAGSE Awards gesponserten Play'n GO Events im Hipódromo Argentino de Palermo in Buenos Aires statt.

NOVOMATIC zählte zu den stolzen Gewinnern mit Auszeichnungen für das ‚Beste elektronische Roulette‘-Angebot mit NOVO UNITY™ II, LOTUS ROULETTE™ und dem Single-Player-Roulette Pinball Roulette™ sowie mit dem Titel ‚Bester Land-based Progressive Jackpot‘ für den populären THUNDERCASH™ Linked Jackpot. Beides sind Favoriten sowohl bei den Spielern, als auch bei den Glücksspielbetreibern in allen Regionen Lateinamerikas.

Mit Multi-Denomination-Auswahl und Multi-Level-Progressive Jackpot ist der THUNDERCASH™ Link ein Garant für starke Performance auf jedem Casino-

Floor – und überaus beliebt in Lateinamerika. Der attraktive Spielmix mit den Titeln Emperor's China™, Empress of the Pyramids™ und The Great Conqueror™ spricht ein breites Spektrum von Spielern an. Basierend auf einem erfolgreichen Konzept mit mehreren Bonus-Elementen sowie Coin Respin- und Freispiel-Features, attraktiven Jackpot-Mechaniken, vertrauter Mathematik und spannenden Titeln sorgt der THUNDERCASH™ Link für knisternde Spielspannung, während der Jackpot-Donner rollt.

Lateinamerikanische Spielgäste sind mit dem THUNDERCASH™ Link speziell in den Gehäusen

PANTHERA™ Curve 1.43 und V.I.P. Lounge™ Curve 1.43 vertraut. Darüber hinaus ist der Linked Progressive auch im beeindruckenden NOVO-STAR® V.I.P. Royal 2.65 erhältlich.

Max Bauer, NOVOMATIC Vice President of Sales LATAM & Caribbean, sagte: „Diese Auszeichnung zu erhalten macht mich besonders stolz, da ich aus erster Hand weiß, wie intensiv die

**Alejandra Magaña,  
Slot Manager CIRSA, MEXICO:**

„Gleich am Tag der Installation des THUNDERCASH™ im Casino Life in Mexiko-City war klar zu sehen, dass die Gäste von der Grafik und vom Sound der Spiele begeistert sind.“

**Daniel Ramirez, Director of  
Operations FOLIATTI, MEXICO:**

„Der THUNDERCASH™ Link ist ein Spiel, das einen vom ersten Moment an hypnotisiert. Es hat alles, wonach der Spielgast sucht: Bonusfunktionen, reichlich Freispiele, Expanding Reels, einen Multi-Level Jackpot; und das Beste von allem: beeindruckende Grafiken, die jede Minute zu einem intensiven Spielerlebnis machen.“

**Marcela Franco, Manager Casino  
Crown City in MORELIA, MEXICO:**

„Unsere Kunden schätzen den THUNDERCASH™ wegen seiner Dynamik – sie bekommen einfach Top-Spielunterhaltung für ihren Einsatz. Mit Crown Gaming Mexico und deren Produkten zu arbeiten, ermöglicht uns die Erreichung unseres Ziels – und das sind bestmögliche Produkte und bester Service für unsere Gäste.“

**Javier Wenthuer, Director  
Operations at EUROMEX, MEXICO:**

„Wir haben den THUNDERCASH™ Link in Mazatlán und Monterrey installiert und unsere Kunden lieben ihn!“

**Rolando Chaves, Slot Director  
VICCA GROUP, COLOMBIA:**

„Die Ankunft des THUNDERCASH™ im Casino Luckia sorgte für große Vorfreude und hervorragende Akzeptanz bei unseren Gästen, vor allem bei den Jackpot- und Progressives-Fans.“

**Agustin B. Cavanna, Owner  
GOLDEN JACK, ARGENTINA:**

„Die Performance dieses Pakets ist mehr als nur zufriedenstellend. Seit der Installation des THUNDERCASH™ in meinem Casino hat er stets über lange Zeiträume hinweg eine Auslastung von 100 % gezeigt, mit sehr interessanten Ergebnissen. Selbstverständlich habe ich ihn in bester Position auf dem Casino-Floor platziert.“



**Die SAGSE Awards  
2020 würdigen jene  
Unternehmen, die  
im Vorjahr heraus-  
ragend zur Erholung  
der Branche beige-  
tragen haben.**

Alan Burak,  
der Vizepräsident des  
Veranstalters Monografie

einzelnen Länder-Teams mit unseren Kunden zusammengearbeitet haben, um die jeweils beste Konfiguration, Platzierung und Promotion für den THUNDERCASH™ Progressive zu finden.“

Glückwünsche kamen auch aus der österreichischen Konzernzentrale vom neu ernannten Vice President of Global Sales, Jakob Rothwangl: „Meine Glückwünsche und mein Dank gehen an alle unsere LATAM-Teams für ihre harte Arbeit und ihr Engagement.“



THUNDERCASH™ Link promotion at Casino Life (Cirsa), Mexico City (right) and at Casino Luckia (VICCA Group) in Colombia (below).





# myACP keeps growing its footprint in Argentina

With more than 1,200 venues in 25 countries relying on the *myACP* casino management system, Octavian adds customer after customer to its ever growing base. Recent installations across Argentina are further proof of the excellent usability and reputation of this powerful set of tools.



## Casinos del Litoral

Casinos del Litoral is the biggest operator in the North of Argentina, with 23 casinos in the provinces of Corrientes and Chaco. The venues are located in the region's major cities and comprise in total some 3,500 slots.

The casinos are very popular with players, offering state-of-the-art slots and live games as well as excellent hospitality service provided by adjacent casino restaurants and hotels. Casinos del Litoral range in the premium segment with regular events and Poker tournaments for their players as well as modern player loyalty programmes and Responsible Gaming measures implemented according to the highest international standards. During the pandemic, the operator has introduced a comprehensive set of Covid-19 safeguarding measures in all venues to guarantee that infection risks are minimized within the premises and that guests can safely enjoy their game.

In order to further facilitate the internal processes and to implement a powerful casino management system, Casinos del Litoral have now introduced the *myACP* casino management system in an initial eight venues in the Corrientes province, comprising some 1,800 slots.

The team of Octavian de Argentina managed to implement the system during the casinos' normal

closed hours between the early morning and noon. For example, at the Casino Central in the city of Corrientes 745 slots were connected to the *myACP* system in the six-hour window between 4am and 10am, when the doors opened again for the casino guests.

NOVOMATIC Argentina and Octavian de Argentina Managing Director Fabian Grous explains: "Such a tight time window for the installation of a casino management system is only possible through meticulous preparatory work and the close cooperation between our excellent teams at Casinos de Litoral and Octavian de Argentina."

The modules and functionalities implemented at Casinos de Litoral comprise the basic modules for accounting, controlling and progressives plus the player loyalty modules as well as a number of customized reports for the daily operation and to guarantee full compliance with the regulatory and tax requirements.

## Bingo Godel Quilmes

Another *myACP* installation was recently implemented in the capital city of Buenos Aires at Bingo Godel Quilmes. When the casino reopened after the lockdown on December 15th, it was equipped with the complete functionalities of the *myACP* casino management system, including the new Covid-functionalities 'Disinfection Lock' and 'Neighbour Machine Lock' for a fully automated social distancing management on the casino floor.


Fabian Grous says: "Bingo Quilmes is an excellent long-term customer of ours who has been operating NOVOMATIC gaming equipment for many years and we are happy to further intensify our cooperation with this new implementation of the *myACP* system. The management made an excellent choice deciding to also use the new Covid functionalities. They provide a valuable set of tools to optimize the floor traffic, increase the safety for

### Implementation of *myACP* at Bingo Godel Quilmes.



the guests and enhance the floor performance by offering what guests actually choose to play.”

Furthermore, during the past months Bingo Godel Quilmes added 38 units of the PANTHERA™ Curve 1.43 with the THUNDERCASH™ Link as well as 12 V.I.P. Lounge™ machines with Impera-Line™ HD multi-game mixes and another 12 units with the latest NOVO LINE™ Interactive selection of games. To further optimize the player convenience, the operator also introduced the three units of the NOVO Cash SlimChange self-service redemption machines on the gaming floor.

With more than 17 years of experience in Argentina, the myACP system is currently installed in 29 casinos in the province of Salta, 17 venues across Chaco as well as a further eight in Misiones, nine in Corrientes and one in the province of Tucuman. Also, in Paraguay myACP is the casino management system of choice in the country's six largest casinos. 



**The management made an excellent choice deciding to also use the new Covid functionalities.**

*Fabian Grous,  
Managing Director  
NOVOMATIC Argentina  
and Octavian de Argentina*



## myACP verzeichnet weiteres Wachstum in Argentinien

**Mehr als 1.200 Spielstätten in 25 Ländern setzen bereits auf das myACP Casino Management System und Octavian fügt weiterhin Kunde um Kunde zum laufend wachsenden Kundenstock hinzu. Eine ganze Reihe aktueller Installationen in Argentinien sind ein jüngster Beweis für die hohe Benutzerfreundlichkeit und den hervorragenden Ruf dieses leistungsstarken Tools.**

### Casinos del Litoral

Casinos del Litoral ist mit 23 Casinos in den Provinzen Corrientes und Chaco der größte Betreiber im Norden Argentiniens. Die Spielbetriebe befinden sich in den wichtigsten Städten der Region und umfassen insgesamt etwa 3.500 Video Slots.

Die Casinos sind bei den Spielern sehr beliebt, denn sie bieten modernstes Equipment und Live-Spiel sowie ausgezeichneten Service auch in den angeschlossenen Restaurants und Hotels. Casinos

del Litoral bewegt sich im Premium-Segment und bietet seinen Gästen regelmäßige Events, Pokerturniere sowie moderne Treueprogramme und Responsible Gaming-Maßnahmen, die höchsten internationalen Standards entsprechen. Nach Ausbruch der Pandemie hat der Betreiber in allen Spielstätten umfassende Covid-19-Sicherheitsprotokolle eingeführt, um die Infektionsrisiken innerhalb der Räumlichkeiten zu minimieren und den Gästen einen unbeschwernten Aufenthalt und genussvolle Spielunterhaltung zu ermöglichen.



**NOVO Cash Slim Change.**





**Das Management hat mit der Entscheidung, auch die neuen Covid-Funktionalitäten zu nutzen, eine hervorragende Wahl getroffen.**

*Fabian Grous,  
Geschäftsführer von  
NOVOMATIC Argentina  
und Octavian de Argentina*

Um die internen Prozesse mit einem leistungsfähigen Casino Management System zu optimieren, hat Casinos del Litoral nun das *myACP* Casino Management System in zunächst acht Spielstätten mit rund 1.800 Slots in der Provinz Corrientes eingeführt.

Dem Team von Octavian de Argentina gelang es, das System während der regulären Schließzeiten der Casinos am frühen Morgen zu implementieren. So wurden beispielsweise im Casino Central in der Stadt Corrientes 745 Glücksspielgeräte im sechsstündigen Zeitfenster zwischen 4 Uhr und 10 Uhr morgens an das *myACP*-System angeschlossen.

Fabian Grous, Geschäftsführer von NOVOMATIC Argentina und Octavian de Argentina, erklärt: „Ein derart enges Zeitfenster für die Installation eines Casino Management Systems ist nur durch akribische Vorbereitung und durch die enge Zusammenarbeit unserer hervorragenden Teams bei Casinos de Litoral und Octavian de Argentina möglich.“

Die Module und Funktionalitäten, die bei Casinos de Litoral implementiert wurden, umfassen die Basismodule für Buchhaltung, Controlling und Progressives sowie die Player Loyalty-Module und eine Reihe von maßgeschneiderten Berichten für den täglichen Betrieb und zur Gewährleistung der vollen Übereinstimmung mit den regulatorischen und steuerlichen Anforderungen.

### Bingo Godel Quilmes

Eine weitere *myACP*-Installation wurde jüngst in der Hauptstadt Buenos Aires im Spielbetrieb Bingo Godel Quilmes implementiert. Bei seiner Wiedereröffnung nach dem Lockdown, am 15. Dezember, war der Betrieb mit den kompletten Funktionalitäten des *myACP* Casino Management System ausgestattet, einschließlich der neuen Covid-Funktionalitäten ‚Disinfection Lock‘ und ‚Neighbour Machine Lock‘ für ein vollautomatisches Social Distancing-Management auf dem Slot Floor.

Fabian Grous sagt: „Bingo Quilmes ist ein langjähriger Kunde, der seit vielen Jahren NOVOMATIC-Gaming Equipment betreibt, und wir freuen uns, unsere Zusammenarbeit mit dieser neuen Implementierung des *myACP*-Systems weiter zu intensivieren. Das Management hat mit der Entscheidung, auch die neuen Covid-Funktionalitäten zu nutzen, eine hervorragende Wahl getroffen. Sie bieten ein wertvolles Set an Tools, um den Spielbetrieb zu optimieren, die Sicherheit für die Gäste zu erhöhen und die Performance am Slot Floors zu verbessern,

indem sie flexibel jene Spiele freischalten, die die Gäste tatsächlich spielen wollen.“

Darüber hinaus hat Bingo Godel Quilmes in den letzten Monaten 38 PANTHERA™ Curve 1.43-Maschinen mit dem THUNDERCASH™ Link sowie 12 V.I.P. Lounge™-Geräte mit Impera-Line™ HD Multi-Game-Mixes und weitere 12 Einheiten mit der neuesten NOVO LINE™ Interactive-Spielauswahl hinzugefügt. Um den Komfort für die Gäste weiter zu verbessern, hat der Betreiber darüber hinaus drei NOVO Cash SlimChange-Geldwechsler aufgestellt.

Mit mehr als 17 Jahren Erfahrung in Argentinien ist das *myACP*-System derzeit in 29 Casinos in der Provinz Salta, in 17 Spielstätten im Chaco sowie in weiteren acht in Misiones, neun in Corrientes und einem in der Provinz Tucuman im Einsatz. Auch in Paraguay ist *myACP* in den sechs größten Casinos des Landes das Casino Management System der Wahl.

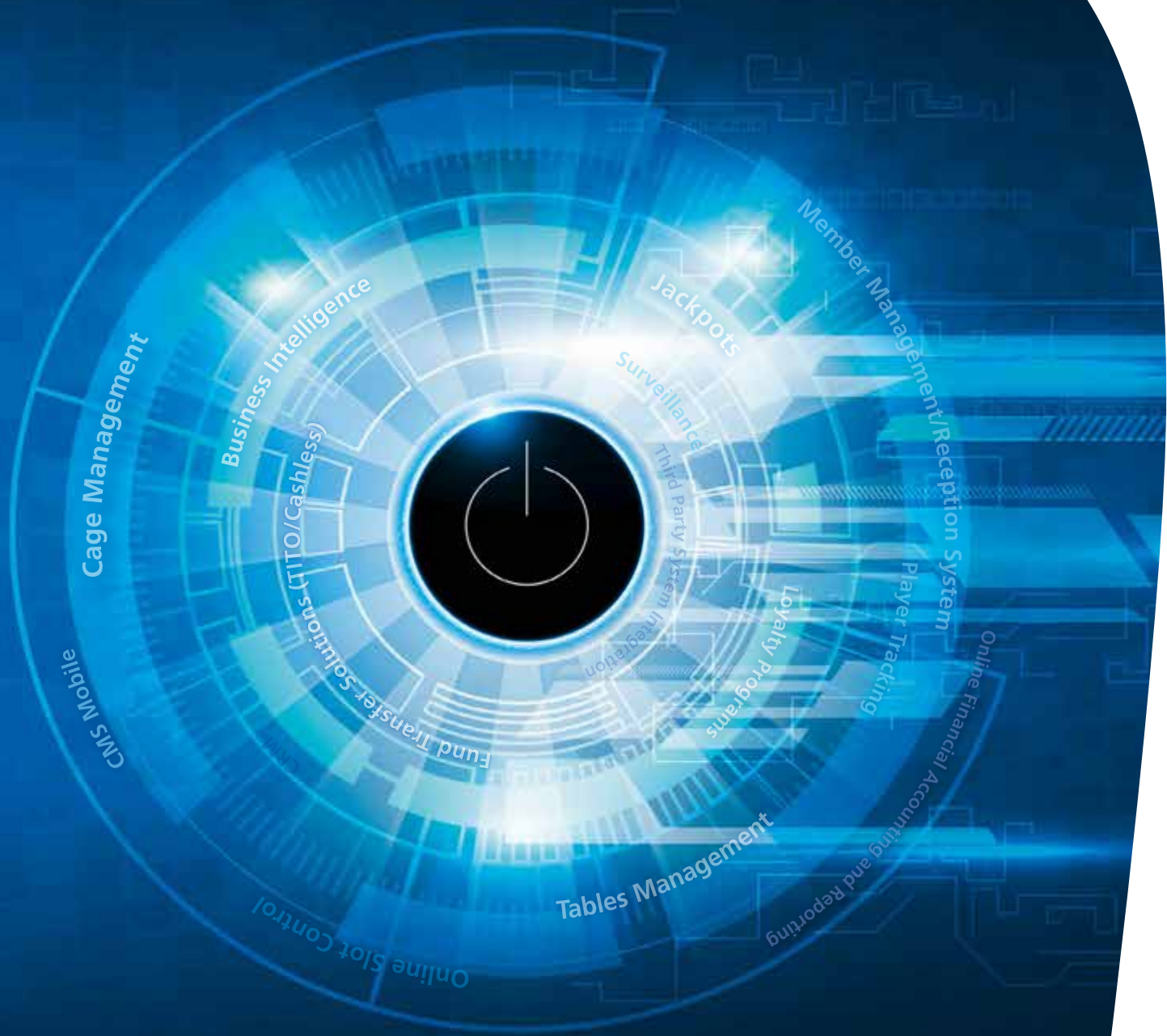


**The installation of *myACP* at Casinos de Litoral was accomplished during the normal closed hours.**



# myACP

CASINO MANAGEMENT SYSTEM



## ONE SYSTEM – Unlimited Possibilities

**NOVOMATIC**  
Winning Technology

NOVOMATIC AG · Global Sales  
+43 2252 606 220 · sales@novomatic.com  
[www.novomatic.com](http://www.novomatic.com)





# Greentube wins major tender to supply Luxembourg National Lottery with omni-channel solution

**Greentube, the NOVOMATIC Interactive division, has won a highly competitive tender to supply the state-owned National Lottery in Luxembourg with its omni-channel solution, Greentube Plurius.**

The contract will see Greentube provide its Greentube Plurius technology to Loterie Nationale Luxembourg, enabling the lottery to combine its land-based, online and mobile VLT gaming operations and significantly strengthen its existing offering.

With Greentube Plurius, B2B suppliers, casino and VLT operators can connect their land-based terminals to the core system and retrieve games that are then played on an online game server. Operators can launch games online and in land-based venues at the same time and Greentube Plurius enables customers to play with one single account across the verticals. Safe and quick deposits, cross-channel promotions and player tracking and protection

**greentube**

**Greentube management: Thomas Graf (CEO) and Georg Gubo (COO).**

through responsible gaming features are all available.

Furthermore, the 360-degree solution can be easily adapted to certain markets, jurisdictions and customer needs, and offers operators access to real-time monitoring and accounting tools including financial data, game statistics and product usage.

The full integration with Loterie Nationale Luxembourg will be completed later this year.

Greentube was selected by the lottery operator following an extensive public procurement process in competition with leaders of the gaming industry.

The contract is valid for seven years with the ability to extend the contract a further five years thereafter.

The agreement is testament to the quality and strength of Greentube's technology and reinforces the company's position as a trusted supplier to the lottery and gaming sectors. Greentube already successfully provides its solutions and products to several national lottery operators across Europe, including in Austria, Greece and Norway, as well as the British Columbia Lottery Corporation in Canada.

Georg Gubo, COO of Greentube, said: "After an extensive tender process we are delighted to be awarded this important contract from Loterie Nationale Luxembourg. The contract validates the competitiveness of our offering and demonstrates that we are a trusted supplier to the industry. Our Greentube Plurius technology is at the forefront of gaming innovation and we are excited about the opportunity to streamline and strengthen Loterie Nationale Luxembourg's offering."


Léon Losch, CEO of Loterie Nationale Luxembourg, said: "We are pleased to select Greentube



**Greentube has a strong reputation as a reliable and experienced technology provider with a proven track-record to deliver results and we are excited to join forces.**

*Léon Losch,  
CEO of Loterie Nationale  
Luxembourg*

**Thomas Graf, Greentube CEO.**

Plurius as a solution that not only meets all of our immediate requirements and future-proofs Responsible Gambling methods for all players online and land based, but also provides a long-term partnership to support our evolving needs. Greentube has a strong reputation as a reliable and experienced technology provider with a proven track-record to deliver results and we are excited to join forces." 



# Greentube gewinnt umfangreiche Ausschreibung als Provider für Omnichannel-Lösung der Luxemburger Nationallotterie

**Greentube, die Internet Gaming-Tochter der NOVOMATIC-Gruppe, hat eine hart umkämpfte, europaweite Ausschreibung gewonnen und beliefert in Kürze die staatliche Nationallotterie in Luxemburg mit der Omnichannel-Lösung Greentube Plurius.**

Der Vertrag sieht vor, dass Greentube seine Greentube Plurius-Technologie der Loterie Nationale Luxembourg zur Verfügung stellt, die es der Lotterie ermöglicht, ihre landbasierten, Online- und mobilen VLT-Glücksspielanwendungen miteinander zu kombinieren und somit ihr bestehendes Angebot



deutlich zu stärken. Greentube Plurius beinhaltet innovative Lösungen für Kundensegmente sowohl im B2C- als auch im B2B-Bereich.

Mit Greentube Plurius können B2B-Anbieter, Casino- und VLT-Betreiber ihre landbasierten



Terminals an das Kernsystem anschließen und Spiele abrufen, die dann auf einem Online Gaming-Server gespielt werden. Betreiber können Spiele online und in landbasierten Spielstätten gleichzeitig starten und Greentube Plurius ermöglicht es Kunden, mit einem einzigen Konto über die verschiedenen Geschäftsbereiche hinweg zu spielen. Sichere und schnelle Einzahlungen, kanalübergreifende Promo-Aktionen sowie Tracking und moderner Spielerschutz mittels Responsible Gaming-Funktionen sind ebenfalls verfügbar. Bereits in diesem Jahr wird es für Gamer möglich sein, auf dem Greentube Plurius-System zu spielen. Greentube ergänzt mit seiner innovativen Omnichannel-Lösung somit das derzeitige Angebot der luxemburgischen Nationallotterie, welche das Glücksspielmonopol in Luxemburg hält.

Dank gezielter umfangreicher Bemühungen durch das Team von Greentube kann die 360-Grad-Lösung darüber hinaus leicht an spezifische Märkte, Regularien und Kundenbedürfnisse angepasst werden und bietet Betreibern Zugang zu Echtzeit-Reporting- und Abrechnungs-Tools, einschließlich Finanzdaten, Spielstatistiken und Produktnutzung. Die vollständige Integration von Greentube Plurius mit der Loterie Nationale Luxembourg wird im Laufe dieses Jahres abgeschlossen sein.

Greentube wurde vom Lotteriebetreiber nach einem umfangreichen öffentlichen Vergabeverfahren im Wettbewerb mit führenden Unternehmen der Gaming-Industrie ausgewählt. Der Vertrag mit der Luxemburger Nationallotterie hat eine Laufzeit von sieben Jahren mit der Option auf Verlängerung um weitere fünf Jahre.

Der Vertrag unterstreicht die Qualität und Stärke der Technologie von Greentube und festigt die Position des Unternehmens als zuverlässiger Provider für den Lotterie- und Gaming-Sektor. Greentube beliefert mit seinen innovativen Lösungen und Produkten bereits erfolgreich mehrere nationale Lotteriebetreiber in ganz Europa, darunter in Österreich, Griechenland und Norwegen, sowie die British Columbia Lottery Corporation in Kanada.

Georg Gubo, COO von Greentube, sagte: „Nach dem umfangreichen Ausschreibungsprozess freuen wir uns besonders, den Zuschlag für diesen wichtigen Auftrag der Luxemburger Loterie Nationale erhalten zu haben. Der Vertrag unterstreicht die Wettbewerbsfähigkeit unseres Angebots und validiert unseren Status als vertrauenswürdiger Lieferant für die Industrie. Unsere Greentube Plurius-Technologie steht an der Spitze der Gaming-Innovation und wir freuen uns besonders über die Möglichkeit, das Angebot der Loterie Nationale Luxembourg zu optimieren und zu stärken.“

Léon Losch, CEO der Loterie Nationale Luxembourg: „Wir freuen uns sehr darüber, mit Greentube Plurius eine Lösung gewählt zu haben, die nicht nur alle unsere unmittelbaren Anforderungen erfüllt und darüber hinaus auch zukunftssichere



**Greentube hat einen ausgezeichneten Ruf als verlässlicher und erfahrener Technologieanbieter mit einer nachgewiesenen Erfolgsbilanz darin, Resultate zu liefern.**

*Léon Losch,  
CEO der Loterie  
Nationale Luxembourg*

Responsible Gambling-Maßnahmen für all unsere Spieler – online und landbasiert – bietet, sondern auch eine langfristige Partnerschaft mit Rücksicht auf unsere sich stetig wandelnden Bedürfnisse ermöglicht. Greentube hat einen ausgezeichneten Ruf als verlässlicher und erfahrener Technologieanbieter mit einer nachgewiesenen Erfolgsbilanz darin, Resultate zu liefern und wir freuen uns, unsere Kräfte von nun an zu bündeln.“



**Greentube COO  
Georg Gubo.**





# DIAMOND LINK™

## MIGHTY EMPEROR

GRAND JACKPOT

1 250 235

MINOR

50 000

MAJOR

950 706

MINI

10 000



**RELEASE DATE 22.06.2021**

**greentube**  
HOME OF GAMES

[sales@greentube.com](mailto:sales@greentube.com) // [www.greentube.com](http://www.greentube.com)



# UEFA EURO 2020 – Summer 2021 finals to become major live sports event and betting highlight

**The 2020 UEFA European Football Championship finals promises to be THE major sports and betting event. While the venues are preparing for the upcoming live matches and necessary complex entry protocols, the excitement is also rising among sports betting providers. ADMIRAL Sportwetten are ready to offer the best selection of bets and attractive odds for all sports betting enthusiasts.**



The jubilee edition of the European Football Championship, UEFA EURO 2020, was originally scheduled to take place in the year of the tournament's 60<sup>th</sup> anniversary, 2020. Due to the Covid-19 pandemic, last year the UEFA had to take the decision to postpone the finals by one year. The kick-off for this major football event will now take place on 11 June 2021 at the Stadio Olimpico in Rome with the match between Turkey and Italy.

The other matches will for the first time take place in ten host cities across Europe. Originally, 12 were planned – Bilbao and Dublin, however, were revised by the UEFA in mid-April. The remaining host cities are Amsterdam, Baku, Budapest, Bucharest, Glasgow, Copenhagen, London, Munich, Rome and St Petersburg. The two semi-finals on 6 and 7 July and the final on 11 July will be played at the London Wembley Stadium. Thus only those cities will now host matches that are likely to admit at least limited spectator capacity. This guarantees

a real live stadium atmosphere for this major tournament – a big asset for fans and for players, as there have already been too many ghost matches recently.

Finland and Northern Macedonia will be first-time finalists in a European Championship. The defending champion is the team from Portugal while England, Belgium and France are considered favourites in the run-up to the tournament. Austria, on the other hand, is currently dealt with maximum odds.

Also the sports betting providers and bookmakers are gearing up for a major event. 51 games on 30 match days with 24 national teams competing for the European Championship title. ADMIRAL Sportwetten is the undisputed number 1 in the branch and online betting business in its home market of Austria. ADMIRAL is also represented in numerous other European countries with an excellent sports betting offer, for example in Serbia,



## EURO 2020 is likely to break all records.

*Felipe Ludeña,  
Managing Director ADMIRAL  
Sportwetten GmbH*



## The European Championship groups at a glance:

**Group A:** Italy, Switzerland, Turkey, Wales

**Group B:** Belgium, Russia, Denmark, Finland

**Group C:** Netherlands, Ukraine, Austria, North Macedonia

**Group D:** England, Croatia, Czech Republic, Scotland

**Group E:** Spain, Poland, Sweden, Slovakia

**Group F:** Germany, France, Portugal, Hungary




Italy, Spain and Romania with branches and online offers, and in the United Kingdom, Latvia and Germany with an online offer only.

The ADMIRAL sports betting offer stands for a most comprehensive offering with every possible market, highly competitive prices and the unique advantage of a multichannel approach in those jurisdictions where the required licence is in place. For the EURO 2020, in addition to the usual special bets, numerous promotions are planned in the different countries – from attractive bonuses for new customers to special raffles. For each of the 51 matches, more than 100 markets with around 500 outcomes will be offered – plus a huge selection of outright, such as Winner, Top Goal Scorer, Best Player and many more.

Felipe Ludeña, Managing Director ADMIRAL Sportwetten GmbH, explains: “Major events like this, where all the action is concentrated within in

a very limited period of time and systems as well as teams are being tested to their limits, are the ultimate touchstone for any sports betting operator. It is also an important opportunity to attract new customers, and all providers are investing a correspondingly high marketing effort. EURO 2020 is likely to break all records, as here in Europe, we are slowly starting to see the light at the end of the tunnel of the pandemic and people are very much looking forward to spending some time enjoying carefree football thrills and betting excitement.”

Incidentally, the official match ball of this European Championship is called ‘Uniforia’ – a neologism of ‘unity’ and ‘euphoria.’ 







# UEFA EURO 2020 – Endrunde im Sommer 2021 als Live-Event und Sportwetten-Highlight

Die Endrunde der UEFA Fußball-Europameisterschaft 2020 verspricht DAS Sport- und Wettgroßereignis zu werden. Während sich die Austragungsorte auf die bald beginnenden Live-Spiele und die komplexen Einlassprotokolle vorbereiten, steigt auch bei den Wettanbietern die Spannung. Bei ADMIRAL Sportwetten ist man bestens gerüstet, um allen Wettbegeisterten die beste Auswahl und Top-Quoten zu bieten.



## Die EURO 2020 wird wahrscheinlich alle Rekorde brechen.

*Felipe Ludeña,  
Managing Director ADMIRAL  
Sportwetten GmbH*

Die Jubiläums-Fußballeuropameisterschaft UEFA EURO 2020 sollte ursprünglich im Jahr des 60-jährigen Jubiläums, nämlich 2020 stattfinden. In Folge der Covid-19-Pandemie musste die UEFA jedoch im Vorjahr die ungewöhnliche Entscheidung treffen, die Turnierendrunde um ein Jahr zu verschieben. Der Ankick zu diesem Fußballgroßereignis findet nun am 11. Juni 2021 im Olympiastadion in Rom mit der Partie Türkei gegen Italien statt.

Die weiteren Spiele finden erstmals in zehn Austragungsstädten in ganz Europa statt. Ursprünglich waren 12 geplant – Bilbao und Dublin wurden allerdings von der UEFA Mitte April gestrichen. Übriggeblieben sind Amsterdam, Baku, Budapest,

Bukarest, Glasgow, Kopenhagen, London, München, Rom und Sankt Petersburg. Die beiden Halbfinali am 6. und am 7. Juli sowie das Finale am 11. Juli werden schließlich im Wembley-Stadion in London ausgetragen. Somit tragen nun nur jene Städte Spiele aus, die aller Voraussicht nach zumindest limitierte Zuschauerkapazitäten zulassen. Damit ist für dieses Großturnier echte Live-Stadionatmosphäre garantiert – ein großes Plus für Fans und Spieler, denn Geisterspiele gab es zuletzt schon zu viele.

Finnland und Nordmazedonien sind erstmals bei einer EM-Endrunde vertreten. Titelverteidiger ist Portugal und zu den engeren Favoriten zählen im

## Die EM-Gruppen im Überblick:

- Gruppe A:** Italien, Schweiz, Türkei, Wales
- Gruppe B:** Belgien, Russland, Dänemark, Finnland
- Gruppe C:** Niederlande, Ukraine, Österreich, Nordmazedonien
- Gruppe D:** England, Kroatien, Tschechien, Schottland
- Gruppe E:** Spanien, Polen, Schweden, Slowakei
- Gruppe F:** Deutschland, Frankreich, Portugal, Ungarn



Vorfeld England, Belgien und Frankreich. Außen-seiter Österreich hingegen bringt derzeit Höchst-quoten.

Auch die Wettanbieter wappnen sich für ein Großereignis. 51 Spiele an 30 Spieltagen mit 24 Länderteams, die um den Europameistertitel kämpfen. ADMIRAL Sportwetten ist auf dem Heimatmarkt Österreich unangefochtene Nummer 1 im Filial- und Online-Wettgeschäft. Aber auch in zahlreichen weiteren europäischen Ländern ist ADMIRAL mit einem hervorragenden Sportwettenangebot vertreten, etwa in Serbien, Italien, Spanien und Rumänien mit Filialen und Onlineangeboten, und im Vereinigten Königreich, Lettland und Deutschland nur online.

Das ADMIRAL-Sportwettenangebot steht stets für umfangreiche Wettmöglichkeiten mit einer Vielzahl an angebotenen Sportarten und Wetten zu hervorragenden Quoten sowie – in jenen Jurisdiktionen, wo die erforderliche Lizenzierung besteht – mit Multi-Channel-Ansatz. Zur EURO 2020 sind neben den üblichen Spezialwetten auch zahlreichen Promotionaktionen in den unterschiedlichen Ländern geplant – vom attraktiven Neukundenbonus bis hin zu besonderen Verlosungen. Für jedes der 51 EURO-Spiele werden über 100 Wettmöglichkeiten mit rund 500 Ergebnissen angeboten – zusätzlich dazu eine riesige Auswahl an Turnierwetten, wie etwa auf den Turniersieger, Top-Torschützen, besten Spieler und viele mehr.

Felipe Ludeña, Geschäftsführer von ADMIRAL Sportwetten GmbH, erklärt: "Großevents wie dieser, bei dem sich die ganze Action auf eine sehr begrenzte Zeitspanne konzentriert und die Systeme und Teams bis an ihre Grenzen getestet werden, sind der ultimative Prüfstein für jeden Sportwettenanbieter. Es ist auch eine wichtige Gelegenheit, um neue Kunden zu gewinnen. Sämtliche Anbieter betreiben entsprechend hohen Marketingaufwand. Die EURO 2020 wird wahrscheinlich alle Rekorde

brechen, da wir in Europa langsam beginnen, das Licht am Ende des Tunnels der Pandemie zu sehen und die Menschen sich danach sehnen, unbeschwerter Fußball- und Wettspannung zu genießen."

Der offizielle Spielball dieser EM heißt übrigens 'Uniforia' – eine Wortschöpfung aus 'unity' (Einheit) und 'euphoria' (Euphorie).



© Adidas

ADMIRAL

200€  
NEUKUNDENBONUS

Jetzt online  
registrieren!



**NOVO**  
FREISCHALTTERMINAL

# SPIELERSPERRDATEI – WIR HABEN DIE PASSENDEN LÖSUNGEN

Das bundesweite Spielersperrsystem kommt. Mit den Produkten von **LÖWEN ENTERTAINMENT** sind Sie hierfür ideal aufgestellt. Das **NOVO Freischaltterminal** mit der Vernetzungssoftware **CASINONET** ermöglicht Altersprüfung, Sperrabfrage und Freischaltung in einem Vorgang. Schnell, komfortabel und sicher! Erfahren Sie jetzt mehr über diese smarten Lösungen zum Datenabgleich und zur Entlastung Ihres Personals – bei Ihrem **LÖWEN-Vertriebsberater**.





**Casino**NET

Wir unterstützen





# Faster, more comfortable, safer

With the new German state treaty on gaming, there will for the first time be a nationwide, cross-channel player self-exclusion list. Learn more about the effects on the German AWP operations and LÖWEN ENTERTAINMENT'S product solutions – in an interview with Arthur Stelter, Head of Product Management at LÖWEN ENTERTAINMENT.



**THE WORLD OF GAMING:** *What does the nationwide self-exclusion list mean for AWP operators?*

**Arthur Stelter:** In the future, upon entering any German gaming venue and before any gaming session can commence, every guest must be checked to see if there is a matching entry in the central player self-exclusion system called OASIS. Up to now, only a few German states had state-wide player whitelist for AWP gaming. For most operators as well as the staff on site, this topic is therefore completely new.

**TWOG:** *How does the whitelist check work in practice?*

**AS:** That depends on the situation: The service staff can manually enter all the guest's data

**Arthur Stelter,**  
Head of Product Management at  
LÖWEN ENTERTAINMENT.



into a web form provided by OASIS and thus check whether there is a matching entry in the self-exclusion list. This process is of course prone to errors, as it may easily occur that a letter is entered incorrectly. Faster, more convenient and, above all, more secure are our LÖWEN product solutions that process the query automatically.

**TWOG:** *What are these?*

**AS:** At LÖWEN ENTERTAINMENT, we offer three lean solutions for whitelist matching. Their common basis is an integration with the CASINONET software. Solution 1 consists of CASINONET and a document reader which is connected to the local terminal on site at the branch via USB. The document reader records the necessary identification data of the guest and the check with the player whitelist is then carried out automatically via CASINONET. Solution 2 comprises the NOVO activation terminal plus CASINONET. In this setup you get the device activation and the blacklist check within one product. The service staff checks the guest's ID card. Afterwards, the card is simply swiped through the document reader of the terminal. Within seconds, the automatic comparison with the self-exclusion list is processed via the network. If there is no blacklisting, the guest can proceed to activate the gaming machine directly at the terminal. These are our solutions for the arcade segment.

**TWOG:** *And in the pub segment?*

**AS:** For the whitelist check in the pub segment, we offer our NOVO Gastro Activation Terminal in combination with CASINONET. This is currently exclusively available at attractive conditions in our FAIR PAY offer. A document reader and the CASINONET UPLINK are already integrated in the NOVO Gastro Activation Terminal. The process works like in the arcade: ID check, swipe it through the document reader, unlock the machine, play. The terminal takes care of the whitelist check automatically. In addition, the NOVO Gastro Activation Terminal has two special features that can

be activated by the service staff if required: If the guest's ID data cannot be read automatically, the NOVO Gastro Activation Terminal offers the possibility of a manual blocking query. In addition, future player self-exclusion requests can be entered directly at the terminal together with the guest.

**TWOG:** *Why should operators choose LÖWEN ENTERTAINMENT products?*

**AS:** Our solutions for the whitelist check build on well-known and proven products. Our goal was to implement the new requirement of the State Gambling Treaty as uncomplicatedly as possible. We have succeeded in doing so: Age verification, whitelist check and activation go hand in hand in our product solutions. This means that there is no noticeable difference for the customer. Those who already use our solutions will have no problems with the transition. Our products, especially the CASINONET network, offer numerous advantages over and above the blacklist check.

**TWOG:** *For example?*

**AS:** CASINONET has many features that already relieve operators of the burden of implementing official requirements. Not only the whitelist check, but also other processes that would be very time-consuming manually, are handled fully automatically by CASINONET – for example, the retrieval, backup and validation of fiscal data. In addition, there are functionalities such as the performance analysis of the machine park or the management and monitoring of machine settings. With CASINONET, operators save time as well as




## My recommendation would be to prepare for the connection to OASIS as early as possible.

*Arthur Stelter,  
Head of Product Management  
at LÖWEN ENTERTAINMENT*

costs and certainly have gaming machines that perform well at their respective locations.

**TWOG:** *One final question: What is your advice to operators with regard to the whitelist check?*

**AS:** My recommendation would be to prepare for the connection to OASIS as early as possible. Operators should seek information about the different possibilities and corresponding product solutions, create the necessary infrastructure and train their staff to facilitate a smooth transition. Of course, we will be happy to support and advise them in this process! 

You can find out more about the player self-exclusion list and the product solutions from LÖWEN ENTERTAINMENT at the Digital In-House Tradeshow at [www.loewen.de/hausmesse](http://www.loewen.de/hausmesse).







# Schneller, komfortabler, sicherer

Mit dem neuen Glücksspielstaatsvertrag wird es erstmals eine bundesweite, spielformübergreifende Sperrdatei in Deutschland geben. Erfahren sie mehr über die Auswirkungen auf das gewerbliche Automatenspiel und passende Produktlösungen – im Interview mit Arthur Stelter, Leiter Produktmanagement LÖWEN ENTERTAINMENT

**THE WORLD OF GAMING:** Was bedeutet die bundesweite Spielersperrdatei für Automatenunternehmer?

**Arthur Stelter:** Künftig muss bei jedem Gast vor Spielbeginn überprüft werden, ob ein Eintrag in der zentralen Spielersperrdatei, genannt OASIS, vorliegt. Dies gilt bundesweit – sowohl in der Spielhalle als auch in der Gastronomie. Bisher gab es landesweite Spielersperrdateien für das gewerbliche Automatenspiel nur in wenigen Bundesländern. Für die meisten Aufsteller sowie das Personal vor Ort ist dieses Thema also völlig neu.

**TWOG:** Wie sieht der Sperrabgleich in der Praxis aus?

**AS:** Das kommt ganz darauf an: Das Servicepersonal kann alle Daten des Gasts manuell in ein von OASIS bereitgestelltes Webformular eingeben und so prüfen, ob ein Eintrag in der Spielersperrdatei besteht – das ist natürlich anfällig für Fehler.



Denn wie schnell ist ein Buchstabe mal falsch eingegeben. Schneller, komfortabler und vor allem sicherer geht es mit unseren Produktlösungen, die die Abfrage automatisiert übernehmen.

**TWOG:** Welche sind das?

**AS:** Bei LÖWEN ENTERTAINMENT bieten wir drei schlanke Lösungen für den Sperrabgleich. Basis ist bei allen die Vernetzung mit der Unternehmenssoftware CASINONET. Lösung 1 besteht aus CASINONET und einem Dokumentenleser, der per USB an das Filialterminal angeschlossen wird. Der Dokumentenleser erfasst die nötigen Ausweisdaten des Spielgasts. Der Abgleich mit der Spielersperrdatei erfolgt dann automatisch über CASINONET. Lösung 2 bilden NOVO Freischaltterminal plus CASINONET. Hier bekommt man die Gerätefreischaltung und den Sperrabgleich also direkt mit einem Produkt. Das Servicepersonal prüft den Ausweis des Spielgasts. Im Anschluss wird der Ausweis einfach durch den Dokumentenleser des Terminals

gezogen. Innerhalb von Sekunden erfolgt auch hier über die Vernetzung der automatische Abgleich mit der Spielersperrrdatei. Liegt keine Sperre vor, kann der Gast auch direkt am Terminal sein gewünschtes Geldspielgerät freischalten. Das sind unsere Lösungen für die Spielhalle.

**TWOG:** *Und in der Gastronomie?*

**AS:** Für die Sperrabfrage in der Gastronomie bieten wir unser NOVO Freischaltterminal Gastro in Kombination mit CASINONET. Dieses ist derzeit exklusiv und zu attraktiven Konditionen in unserer Aktion FAIR PAY erhältlich. Im NOVO Freischaltterminal Gastro sind ein Dokumentenleser sowie der CASINONET UPLINK bereits integriert. Der Prozess funktioniert wie beim Pendant in der Spielhalle: Ausweis prüfen, durch den Dokumentenleser ziehen, Gerät freischalten, spielen. Die Sperrabfrage erledigt das Terminal automatisch. Darüber hinaus verfügt das NOVO Freischaltterminal Gastro über zwei besondere Features, die bei Bedarf durch den Wirt oder sein Servicepersonal freigeschaltet werden können: Falls die Ausweisdaten des Spielgasts nicht automatisch eingelesen werden können, bietet das NOVO Freischaltterminal Gastro die Möglichkeit einer manuellen Sperrabfrage. Zudem können künftig auch Spielersperren direkt am Terminal zusammen mit dem Gast eingetragen werden.

**TWOG:** *Warum sollten sich Unternehmer für die Produkte von LÖWEN ENTERTAINMENT entscheiden?*

**AS:** Unsere Lösungen für die Sperrabfrage bauen auf bekannten und bewährten Produkten auf. Unser Ziel war es, die neue Anforderung des Glücksspielstaatsvertrags möglichst unkompliziert umzusetzen. Das ist uns gelungen. Altersprüfung, Sperrabfrage und Freischaltung gehen bei unseren Produktlösungen Hand in Hand. So ergibt sich für den Spielgast kein merklicher Unterschied. Wer heute schon auf unsere Lösungen setzt, wird beim Übergang keine Probleme haben. Über die Sperrabfrage hinaus bieten unsere Produkte, insbesondere die CASINONET-Vernetzung, zahlreiche Vorteile.

**TWOG:** *Können Sie uns ein paar Beispiele nennen?*

**AS:** CASINONET verfügt über viele Features, die Unternehmer schon heute bei der Umsetzung behördlicher Vorgaben entlasten. Nicht nur die Sperrabfrage, sondern auch andere Prozesse, die manuell sehr aufwändig wären, übernimmt CASINONET vollautomatisch – zum Beispiel die Auslesung, Sicherung und Validierung der Fiskaldaten. Hinzu kommen Funktionen wie die Leistungsanalyse des Geräteparks oder das Setzen und Überwachen von Geräteeinstellungen. Unternehmer sparen mit CASINONET Zeit sowie Kosten und haben sicherlich Geldspielgeräte, die am jeweiligen Aufstellplatz bestens performen.



## Meine Empfehlung wäre, sich frühestmöglich auf den Anschluss an OASIS vorzubereiten.

Arthur Stelter,  
Leiter Produktmanagement  
LÖWEN ENTERTAINMENT

**TWOG:** *Eine abschließende Frage: Was raten Sie Aufstellern nun mit Blick auf die Sperrabfrage?*

**AS:** Meine Empfehlung wäre, sich frühestmöglich auf den Anschluss an OASIS vorzubereiten. Informieren Sie sich über die unterschiedlichen Möglichkeiten und entsprechende Produktlösungen, schaffen Sie die nötige Infrastruktur und schulen Sie Ihr Personal, um einen reibungslosen Übergang zu schaffen. Selbstverständlich unterstützen und beraten wir Sie dabei gerne!



Mehr über die Spielersperrrdatei und die Produktlösungen von LÖWEN ENTERTAINMENT erfahren Sie auf der Digitale Hausmesse unter [www.loewen.de/hausmesse](http://www.loewen.de/hausmesse).





# NOVOMATIC implements new sales and production structure

**NOVOMATIC continued the transformation begun last year by restructuring the Sales and Production Departments. All sales units are now bundled under Jakob Rothwangl's management, and the entire Production Department is centrally managed by Walter Eschbacher. The focus is on increasing efficiency and amplifying synergy potential.**



**We are using this pandemic to improve internal processes, and are restructuring the Production and Sales Departments as part of the transformation process we began last year.**

*Ryszard Presch,  
NOVOMATIC Executive  
Board Member*

**Jakob Rothwangl,  
VP Global Sales NOVOMATIC AG.**




NOVOMATIC Executive Board Member Ryszard Presch underscored the decision: "We are using this pandemic to improve internal processes, and are restructuring the Production and Sales Departments as part of the transformation process we began last year. We are pleased to have Jakob Rothwangl and Walter Eschbacher, both experienced, long-term managers at NOVOMATIC, take over leadership in these important segments, and are certain their work will guarantee continuity and efficiency."

The Global Sales Department will focus on new customer acquisition and increasing international networking activities, while also improving upon the already excellent customer care for existing internal and external customers. The Production and Logistics Department will, for the first time, consolidate the Production, Purchasing, Logistics, and Custom Manufacture Departments for the electronics, joinery, printing, and plastics manufacturing segments, allowing for faster, more efficient processes.

Jakob Rothwangl, VP Global Sales NOVOMATIC AG said: "I would like to say thank you for this wonderful new challenge and for the trust placed in me as I accept this opportunity to reorganize and optimize Group Sales. The top priority is to maximize customer satisfaction by developing and selling high-quality products and services perfectly matched to the needs of our customers and their markets."

Walter Eschbacher, Director Production & Logistics NOVOMATIC AG said: "The new Production & Logistics Department consolidates closely connected segments into a single department in order to react even more quickly to changing market requirements. My focus will be on establishing new production processes and making use of synergy potentials in order to shorten delivery times and therefore guarantee that the company and its Austrian production locations remain competitive."

Jakob Rothwangl left the banking sector to join the NOVOMATIC AG Group in 2008. He worked for NOVOMATIC in the USA where, together with experienced industry managers Jens Halle and Rick Meitzler, now CEO of NOVOMATIC Americas, he helped to set up the sales organization as part of market entry in the Americas. As the Managing Director of NOVOMATIC Lottery Solutions GmbH, Rothwangl was also heavily involved in implementation of a comprehensive restructuring program within that company. In 2019, he returned to NOVOMATIC's headquarters where, among other things, he serves as Managing Director of a subsidiary and leads a variety of international projects.

Walter Eschbacher joined NOVOMATIC in 2012, and, as an authorized signatory, is responsible for the Procurement, Logistics, Warehousing, and IMS Departments. The Procurement Department and warehouse logistics processes were modernized under his leadership. In addition, the introduction of an IMS within the company led to an increase in material synergies between quality, environmental, and occupational safety management. The successful implementation or introduction of ISO certifications for quality, environment, and occupational safety, leading to a significant reduction in accidents at work at Gumpoldskirchen and other locations, was achieved under his leadership. Before joining NOVOMATIC, Eschbacher was a successful manager for well-known Austrian corporations, including Liebherr Austria Holding and ENGEL Austria GmbH. 



# LUCKY TWIST™

## LINK



## MONEY Ki Neko™



## DYNAMITE DRAGON™

Two Asian progressive titles that thrill players, each with its own explosive LUCKY TWIST™ for the Link.



# NOVOMATIC implementiert neue Vertriebs- und Produktionsstruktur

Im April setzte NOVOMATIC das im Vorjahr eingeleitete Transformationsprogramm weiter fort und richtete auch den Sales- und Produktionsbereich neu aus. Unter der Leitung von Jakob Rothwangl wurden sämtliche Vertriebsseinheiten gebündelt und der gesamte Produktionsbereich unter der Führung von Walter Eschbacher zentral gesteuert. Dabei standen Effizienzsteigerung und das Heben von Synergiepotentialen im Vordergrund.



**Wir nutzen die Zeit der Pandemie auch dafür, um interne Prozesse zu verbessern und stellen im Zuge des im Vorjahr begonnenen Transformationsprozesses die Bereiche Vertrieb und Produktion neu auf.**

*Dipl.-Ing. Ryszard Presch, NOVOMATIC-Vorstand*

**Walter Eschbacher,  
Director Production &  
Logistics NOVOMATIC AG.**



NOVOMATIC-Vorstand Dipl.-Ing. Ryszard Presch betonte: „Wir nutzen die Zeit der Pandemie auch dafür, um interne Prozesse zu verbessern und stellen im Zuge des im Vorjahr begonnenen Transformationsprozesses die Bereiche Vertrieb und Produktion neu auf. Wir freuen uns, dass mit Jakob Rothwangl und Walter Eschbacher zwei langjährige und erfahrene NOVOMATIC-Manager die Leitung dieser beiden wichtigen Bereiche übernehmen und damit Kontinuität und Effizienz gewährleistet bleiben.“

Im Bereich ‚Global Sales‘ stehen künftig die Neukundengewinnung sowie eine stärkere internationale Vernetzung einerseits, als auch die noch intensivere Betreuung bestehender externer und interner Kunden andererseits, im Vordergrund. Der Bereich ‚Production & Logistics‘ integriert erstmals die Fachbereiche Produktion, Einkauf, Logistik sowie die Spezialfertigungen in den Segmenten Elektronik, Tischlerei, Druckerei und Kunststofffertigung unter ein gemeinsames Dach und kann damit Abläufe schneller und effizienter gestalten.

Jakob Rothwangl, VP Global Sales NOVOMATIC AG: „Ich bedanke mich für diese Herausforderung und das mir entgegengebrachte Vertrauen, den konzernweiten Vertrieb neu organisieren und optimieren zu dürfen. Oberstes Ziel ist dabei die Maximierung der Kundenzufriedenheit durch die Entwicklung und den Vertrieb von hochqualitativen Produkten und Dienstleistungen, die perfekt auf die Bedürfnisse unserer Kunden und ihrer Märkte abgestimmt sind.“

Walter Eschbacher, Director Production & Logistics NOVOMATIC AG: „Mit dem neuen Bereich Production & Logistics werden wesentliche zusammenhängende Bereiche unter einem Dach gebündelt, um noch rascher auf die geänderten Marktanforderungen reagieren zu können. Der Schwerpunkt meiner Tätigkeit liegt dabei auf der Etablierung neuer Abläufe in der Produktion sowie

der Nutzung von Synergiepotentialen, um Lieferzeiten zu verkürzen und damit die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens und den Produktionsstandort in Österreich abzusichern.“

Jakob Rothwangl, der für NOVOMATIC in den USA gemeinsam mit den erfahrenen Industriemanagern Jens Halle und Rick Meitzler, heutiger CEO von NOVOMATIC Americas, im Rahmen des Markteintritts die Vertriebsorganisation aufbaute, wechselte 2008 vom Bankensektor zum NOVOMATIC AG-Konzern. Als Geschäftsführer der NOVOMATIC Lottery Solutions GmbH war Rothwangl auch maßgeblich an der Umsetzung eines umfangreichen Restrukturierungsprogrammes für dieses Unternehmen beteiligt. Seit 2019 ist Rothwangl wieder im Headquarter von NOVOMATIC tätig, wo er u. a. als Geschäftsführer einer Tochterfirma fungiert und diverse internationale Projekte leitet.

Walter Eschbacher wechselte im Jahr 2012 zu NOVOMATIC, wo er als Prokurist die Bereiche Einkauf, Logistik, Lager und IMS verantwortet. Unter seiner Leitung wurde der Bereich Einkauf und die Lagerlogistik modernisiert. Daneben führte die Etablierung von IMS im Unternehmen zur Hebung von wesentlichen Synergien zwischen Qualitäts- und Umweltmanagement sowie Arbeitssicherheit. Unter seiner Verantwortung wurden erfolgreich die ISO-Zertifizierungen für Qualität, Umwelt und Arbeitssicherheit durch- oder eingeführt, wodurch am Standort Gumpoldskirchen unter anderem eine signifikante Reduktion der Arbeitsunfälle erreicht werden konnte. Zuvor war Eschbacher erfolgreich als Manager bei namhaften österreichischen Unternehmensgruppen tätig, etwa bei der Liebherr Austria Holding oder der ENGEL Austria GmbH 

  
**PATIR**<sup>®</sup>  
CASINO SEATING



Introducing  
**THE STELLA SERIES**

[www.patir.de](http://www.patir.de) | [info@patir.de](mailto:info@patir.de)



# Annual general meeting of the Vienna Economic Forum

In compliance with extensive safeguarding measures, the annual general meeting of the Vienna Economic Forum (VEF) took place on 8 March at the NOVOMATIC headquarters in Gumpoldskirchen, Austria.



**Hosting the VEF's ordinary General Meeting in strict accordance to maximum safety for all our guests and staff was a matter of great personal concern to me.**

*Ryszard Presch,  
host and Vice-President  
of the VEF*

At the invitation of the host, newly elected VEF Vice President and Executive Board member of NOVOMATIC AG, Ryszard Presch, the members of VEF attended the annual general meeting at the NOVOMATIC AG Group headquarters on 8 March.

Safety was the top priority – with an extensive catalogue of safeguarding measures that went far beyond the official requirements. In coordination with the company physician Dr. Gerhard Schörg, all internal and external participants were subjected to voluntary Covid rapid tests, disinfection dispensers and FFP2 masks were provided and meticulous attention was paid to compliance with safety distances.

Eventually, VEF President Peter Umundum, Member of the Board of Österreichische Post AG, opened the meeting by welcoming the members present and led through the agenda in accordance with the statutes.

In her review of VEF activities during 2020, Secretary General Ambassador (ret.) Dr. Elena

Kirtcheva emphasised the successful development of the Vienna Economic Forum despite the year's unusual and very challenging conditions. With regard to the year 2021, she announced as a key topic of the VEF's annual planning the endeavour to continue to organise Vienna Economic Talks in a hybrid format with high-ranking representatives of regional politics and business in connection with the economic and investment plan for the Western Balkans.

The host and Vice-President of the VEF, Ryszard Presch, said: "Hosting the VEF's ordinary General Meeting in strict accordance to maximum safety for all our guests and staff was a matter of great personal concern to me. The Vienna Economic Forum is an important network for the promotion of economic cooperation in Central, Southern and South-Eastern Europe, a region that is one of the strongest in terms of turnover for NOVOMATIC."



# Jährliche ordentliche Mitgliederversammlung des Vienna Economic Forum

**Unter Einhaltung umfangreicher Sicherheitsmaßnahmen fand die jährliche ordentliche Mitgliederversammlung des Vienna Economic Forum (VEF) am 8. März im NOVOMATIC-Headquarter in Gumpoldskirchen statt.**

Auf Einladung des Gastgebers, neugewählten VEF-Vizepräsidenten und Vorstands der NOVOMATIC AG, Dipl.-Ing. Ryszard Presch, nahmen am 8. März die Mitglieder des VEF in der Konzernzentrale der NOVOMATIC AG an der jährlichen ordentlichen Mitgliederversammlung teil.

Sicherheit stand dabei an erster Stelle – mit einem umfangreichen Maßnahmenkatalog, der weit über die geltenden Vorschriften hinausging. So wurden etwa in Abstimmung mit dem Betriebsarzt Dr. Gerhard Schörg alle internen und externen Teilnehmer selbstverständlich freiwilligen Covid-Schnelltests unterzogen, Desinfektionsspender und FFP2-Masken bereitgestellt und penibel auf die Einhaltung der Sicherheitsabstände geachtet.

Mit der Begrüßung der anwesenden Mitglieder eröffnete schließlich der VEF-Präsident DI Peter Umundum, Vorstandsmitglied der Österreichischen Post AG, die Versammlung und führte statutengemäß durch die Tagesordnung.

In ihrem Bericht über die VEF-Aktivitäten im Jahr 2020 betonte die Generalsekretärin Botschafterin a. D. Dr. Elena Kirtcheva die erfolgreiche Entwicklung des Vienna Economic Forums, die trotz der ungewöhnlichen und sehr herausfordernden Bedingungen zu verzeichnen war. Bezogen auf das

Jahr 2021 kündigte sie als wichtiges Thema der VEF-Jahresplanung die Bestrebung an, im Zusammenhang mit dem Wirtschafts- und Investitionsplan für den Westbalkan weiterhin in hybrider Form Vienna Economic Talks mit hochrangigen Vertretern der regionalen Politik und Wirtschaft zu organisieren.

Gastgeber und VEF-Vizepräsident Dipl.-Ing. Ryszard Presch sagte: „Es war mir ein großes persönliches Anliegen, die ordentliche Mitgliederversammlung des VEF unter maximaler Sicherheit für alle unsere Gäste und Mitarbeiter in unserem Hause zu ermöglichen. Das Vienna Economic Forum ist ein bedeutendes Netzwerk zur Förderung der wirtschaftlichen Zusammenarbeit im zentral-, süd- und süd-ost-europäischen Raum, einer Region, die für NOVOMATIC zu den umsatzstärksten zählt.“



**Es war mir ein großes persönliches Anliegen, die ordentliche Mitgliederversammlung des VEF unter maximaler Sicherheit für alle unsere Gäste und Mitarbeiter in unserem Hause zu ermöglichen.**

*Dipl.-Ing. Ryszard Presch,  
Gastgeber und  
VEF-Vizepräsident*







## 30 Years of activity in the Romanian gaming industry

**Valentin-Adrian Georgescu, CEO of NOVOMATIC Romania received a special award for '30 Years of Activity in the Gaming Industry in Romania'**

In 2020, NOVOMATIC Romania celebrated 30 years of business activity, while it maintained and further strengthened its position as market leader in the gaming industry. Along with the award for the 'Producer of the Year 2020', the company proudly added another trophy to its list: the special award for '30 Years of Activity in the Romanian Gaming Industry', granted in December 2020 by the Casino Life & Business Magazine to Valentin-Adrian Georgescu, CEO of NOVOMATIC Romania.

Valentin-Adrian Georgescu, CEO of NOVOMATIC Romania, has laid the foundations of a successful company since 1990, and introduced the international gaming brand ADMIRAL to the Romanian market. Year after year, he has managed to expand the network of B2C operations across the

**NOVOMATIC**  
ROMANIA

country, with ADMIRAL now considered a huge nationwide showroom, helping to promote gaming equipment to operators. Also as a B2B distributor, the company is recognized and appreciated by professionals in the field, driving technology trends and offering impeccable quality of products and services.

"In the 90's with ADMIRAL, we were the first company to introduce a successful international gaming operations brand in Romania. NOVOMATIC's know-how, support and experience have had their say, being leaders in this sector for years. So far, we have developed operations in all segments of the industry, as a provider of slot-machine equipment, sports betting, VLTs, online games, payment processing, service, post service, spare parts, etc. We also operate approximately 5,900 VLTs in

partnership with the Romanian National Lottery. We operate NOVOMATIC gaming technology in more than 75 ADMIRAL gaming venues and in about 400 TIP & CASH sports betting shops comprising over 700 betting terminals. In total, we manage some 10,200 units of gaming equipment per month,” said Valentin-Adrian Georgescu.


History is made with facts and dedicated people. Among the special merits is the fact that Georgescu managed to form a team of professionals, committed and highly qualified experts, some of whom have been with the company for more than 15 years. Under his guidance, the company has reached many achievements over time, has faced many challenges in which it has maintained its position on the market and thanks to which NOVOMATIC Romania is a leader in the gaming equipment sector, gaining customer trust and notoriety for three decades.

Over the years, he has been actively involved in long-term projects supporting the authorities in the fight against counterfeiting and infringement of intellectual property rights in the gambling field. NOVOMATIC Romania was also the first company to introduce the concept of Responsible Gaming in Romania in 2010, a project later taken over by ROMSLOT and extended to the entire industry. This is one of the few national programs dedicated to people facing addiction problems and the only one that offers them actual help. Former president of ROMSLOT, Valentin-Adrian Georgescu currently continues his activity within the association as a member of the board.



**Looking back, it has been 30 exciting years full of projects, successes, challenges and lessons learned, but also 30 years that have passed so quickly.**

*Valentin-Adrian Georgescu,  
CEO of NOVOMATIC Romania*

As a resolution for the current year, both professionally and personally, the CEO of NOVOMATIC Romania stated that “it is an enormous satisfaction to see the progress of the NOVOMATIC, ADMIRAL and TIP & CASH brands in Romania. From the very beginning, my passion for this field guided me to make good decisions, to constantly learn and build a reliable team, with which I can make these things possible. I am convinced that the brands within the company are going in the right direction. Looking back, it has been 30 exciting years full of projects, successes, challenges and lessons learned, but also 30 years that have passed so quickly,” said Valentin-Adrian Georgescu reflecting with emotion on the achievements in a fantastic industry, marked at every step by challenges. 





# 30 Jahre in der rumänischen Gaming-Industrie

**Valentin-Adrian Georgescu, CEO von NOVOMATIC Romania, erhielt zuletzt eine besondere Auszeichnung für '30 Jahre Einsatz in der rumänischen Gaming-Industrie'.**

Im Jahr 2020 feierte NOVOMATIC Romania 30 Jahre Geschäftstätigkeit, während derer das Unternehmen seine Position als Marktführer laufend ausbauen konnte. Neben der Auszeichnung als ‚Produzent des Jahres 2020‘ wurde im Dezember der Sonderpreis für ‚30 Jahre Einsatz in der rumänischen Gaming-Industrie‘ des Fachmagazins Casino Life & Business Magazine an den CEO von NOVOMATIC Romania, Valentin-Adrian Georgescu, verliehen.

Valentin-Adrian Georgescu hat im Jahr 1990 den Grundstein für ein erfolgreiches Unternehmen gelegt und die internationale Glücksspielmarke ADMIRAL auf dem rumänischen Markt eingeführt. In der Folge hat der das landesweite B2C-Filialnetz kontinuierlich ausgebaut, sodass ADMIRAL heute als ein großer Showroom für die Betreiber im B2B-Segment gilt. Denn auch als B2B-Distributor wird das Unternehmen in der Branche hochgeschätzt, treibt es doch Innovation voran und bietet höchste Produkt- und Dienstleistungsqualität.

„In den 90er Jahren waren wir mit ADMIRAL das erste Unternehmen, das eine erfolgreiche internationale Marke für den Spielbetrieb in Rumänien eingeführt hat. Das Know-how, die Unterstützung und die Erfahrung von NOVOMATIC haben sich bewährt, da wir seit vielen Jahren führend in diesem Sektor sind. Bis heute haben wir uns in allen Segmenten der Branche etabliert: als Anbieter von Spielautomaten, Sportwetten, VLTs, Online-Spielen, Zahlungsabwicklung, Service, After-Sales Service, Ersatzteilen, etc. Wir betreiben darüber hinaus ungefähr 5.900 VLTs in Partnerschaft mit der staatlichen rumänischen Lotterie. Wir betreiben NOVOMATIC Gaming-Technologie in mehr als 75 ADMIRAL-Spielhallen und in etwa 400 TIP & CASH-Sportwettshops mit über 700 Wettterminen. Insgesamt betreiben wir rund 10.200 Glücksspielgeräte“, so Valentin-Adrian Georgescu.

Geschichte wird mit Fakten und von engagierten Menschen geschrieben. Georgescu hat ein Team aus professionellen, engagierten und hochqualifizierten Fachleuten aufgebaut, die zum Teil schon seit mehr als 15 Jahren im Unternehmen tätig




**Rückblickend waren es 30 aufregende Jahre voller Projekte, Erfolge, Herausforderungen und Erfahrungen, aber auch 30 Jahre, die so unglaublich schnell vergangen sind.**

*Valentin-Adrian Georgescu,  
CEO von NOVOMATIC  
Romania*



sind. Unter seiner Führung hat das Unternehmen im Laufe der Zeit viele Meilensteine gesetzt, sich zahlreichen Herausforderungen gestellt und seine Position auf dem Markt behauptet und ausgebaut. Heute ist NOVOMATIC Romania ein führender Akteur im Glücksspielgerätebereich, der seit drei Jahrzehnten das Vertrauen seiner Kunden und hohen Bekanntheitsgrad genießt.

Im Laufe der Jahre war Georgescu darüber hinaus aktiv an langfristigen Projekten zur Unterstützung der Behörden im Kampf gegen Produktpiraterie und die Verletzungen von geistigen Eigentumsrechten im Glücksspielbereich beteiligt. NOVOMATIC Romania war das erste Unternehmen, das im Jahr 2010 das Konzept des Responsible Gaming in Rumänien eingeführt hat, ein Projekt, das in der Folge von ROMSLOT übernommen und auf die gesamte Branche ausgeweitet wurde. Es ist eines der wenigen nationalen Programme, welches sich an Menschen mit Suchtproblemen wendet und das einzige, das ihnen tatsächliche Hilfe bietet. Der ehemalige Präsident von ROMSLOT, Valentin-Adrian Georgescu, setzt seine Tätigkeit im Verein nun als Vorstandsmitglied fort.

„Die Entwicklung der Marken NOVOMATIC, ADMIRAL und TIP & CASH in Rumänien verläuft sehr positiv“, sagt Valentin-Adrian Georgescu. „Meine Begeisterung für die Gaming-Industrie hat mich seit jeher darin geleitet, die richtigen Entscheidungen zu treffen, ständig zu lernen und ein zuverlässiges Team aufzubauen, mit dem ich all diese Dinge möglich machen kann. Ich bin davon überzeugt, dass sich unsere Marken auch weiterhin in die richtige Richtung entwickeln werden. Rückblickend waren es 30 aufregende Jahre voller Projekte, Erfolge, Herausforderungen und Erfahrungen, aber auch 30 Jahre, die so unglaublich schnell vergangen sind“, reflektiert er über das Erreichte in einer besonderen Branche, die bei jedem Schritt von Herausforderungen geprägt ist. 



IT'S TIME TO PLAY...

# FROM DUSK TILL DAWN HOT



**NOVOMATIC**  
GAMING UK

**NOVOMATIC GAMING UK**

International Sales

+44 (0) 1656 330123, sales@novomaticgaming.co.uk

[www.novomatic.com](http://www.novomatic.com)



# Going Cashless in gaming: Why it has to be mobile

With the extended effects of the global Covid-19 pandemic, technology trends have been accelerated by consumer and safety demands, and the gaming industry is no exception. The need for alternate payment in casinos has been further amplified by Covid-19 because of the perceptions of cash use. While there is no increased risk associated with cash and virus transmission, the pandemic did highlight the need for alternate payment methods for multiple reasons, including the desired reduction of touchpoints and the inevitable reductions in personnel. But what does “alternate payment” look like in gaming, where cash has reigned for decades?



As operators look to adapt their casinos to accept more payment types, it's clear that there is a winner amongst technology platforms: mobile payment. But, how is mobile payment applied in the context of a casino? And how can operators take advantage of this modular, adaptable technology?

## Overcoming existing hurdles

In an area where cash has long dominated, updating to a new payment platform is not a feat that will happen overnight. If we consider the kind of cashless payment like we see in retail environments, the casino industry will face massive infrastructure hurdles when it comes to enabling similar payment capabilities. Not only will new payment types need to work with legacy infrastructures and systems, but will also need to comply with industry standards and regulations.

Before state gaming commissions can solidify requirements for pure-play cashless payment models (think anything that involves swiping a credit card), the industry will need to lean on economical, agile solutions that allow operators to work within existing infrastructures and systems. Right now, mobile payment checks all those boxes.

## What mobile payment means/ looks like for casinos

Mobile payment is essentially a delivery mechanism for contactless, cashless payment. Whereas some cashless payment is facilitated via magnetic swipe or chip and PIN technology—like we're used to with traditional credit cards—contactless mobile payment enables cashless payment (on a credit card or a mobile phone) via technologies like Bluetooth Low Energy (BLE), Near Field Communication (NFC), or Radio Frequency Identification (RFID).

In a casino setting, this can take many forms, but current technology is enabled by BLE, wherein a modular device can be added to a slot machine's bill validator to enable payment the same way a TITO ticket would. Paired with a mobile application wherein players add funds to a digital TITO ticket, the BLE device communicates with the mobile phone to 'read' and 'accept' the mobile ticket, adding funds for play to the machine, and returning them to the digital ticket at the end of play.

## Why it has to be mobile

Unlike the cashless payment we know in traditional retail environments, wherein the entire POS is configured to accept cashless payment, mobile payment can be implemented as an add-on with little system upgrades or configurations. Riding on the rails of existing payment systems, mobile payment solutions can work alongside existing

CMS systems, and, because they work with existing payment systems, they are able to operate within existing industry regulations. Additionally, unlike a pure-play card reader, which requires massive system upgrades, or new machines all together, mobile payment can be implemented quickly without massive infrastructure changes.

### Why mobile will take off in gaming


Early into the journey of enabling casinos for mobile payment, we have seen that not only are customers receptive, they are actively using mobile payment upon return visits.

But the benefits of mobile don't stop at payment. In an industry like gaming, wherein loyalty and media are essential parts of the customer experience, mobile payment offers a unique opportunity for operators to build on customer convenience and experience. From loyalty apps, to digital advertising and even the ability to 'reserve' your favorite machine, the adoption of mobile applications in

casinos opens the door to a more convenient and seamless customer experience.

Another upside? Opening the door to new payment methods means expanding the customer base to include a younger, technology-inclined group of casino customers.

### The Takeaway

The demand for new payment methods isn't going away post-Covid, and operators should be keen on exploring ways to suffice customer demand for new technology. Mobile payment provides an agile solution to an immediate demand, and allows casino operators to shift their payment strategy without the investment and overhaul that would be associated with installing a card reader at every machine. 

*Ready to learn more about bringing mobile payment to your casino? Visit [CranePL.com/gaming](https://CranePL.com/gaming) to learn more.*



# Cashless Gaming: Warum es mobil sein muss

**Die vielfältigen Auswirkungen der weltweiten Covid-19-Pandemie und die damit einhergehende Beschleunigung im Bereich der Verbraucherbedürfnisse und Sicherheitsanforderungen haben Technologietrends rapide beschleunigt. Die Gaming-Industrie ist da keine Ausnahme. Der Bedarf an alternativen Zahlungsmitteln in Casinos wurde durch Covid-19 noch verstärkt, da die Verwendung von Bargeld zunehmend als riskant empfunden wird. Obwohl kein erhöhtes Risiko der Virenübertragung im Zusammenhang mit Bargeld besteht, hat die Pandemie den Bedarf an Alternativen aus mehreren Gründen beschleunigt, einschließlich der gewünschten Reduzierung von Berührungspunkten und der unvermeidlichen Personalreduktion. Aber wie sieht ‚alternatives Bezahlen‘ im Gaming, wo doch seit Jahrzehnten Cash vorherrscht, aus?**

Während die Betreiber nun versuchen, ihre Casinos für den Bedarf nach unterschiedlichen Zahlungsarten nachzurüsten, gibt es bereits einen klaren Gewinner unter den Technologieplattformen: Mobile Payment. Aber wie wird Mobile Payment im Kontext eines Casinos eingesetzt? Und wie können Betreiber die Vorteile dieser modularen, anpassungsfähigen Technologie nutzen?

### Überwindung bestehender Hürden

In einem Bereich, in dem Bargeld lange Zeit dominiert hat, ist die Umstellung auf eine neue Zahlungsplattform nichts, das über Nacht geschieht. Wenn man die Art der bargeldlosen Zahlung im Einzelhandel betrachtet, steht die Casinoindustrie vor massiven infrastrukturellen Hürden, wenn es



darum geht, ähnliche Zahlungsmöglichkeiten zu ermöglichen. Die neuen Zahlungsarten müssen nicht nur mit den bestehenden Infrastrukturen und Systemen verknüpfbar sein, sondern auch Industriestandards und strengen gesetzlichen Rahmenbedingungen entsprechen.

Bevor die staatlichen Glücksspielkommissionen die Anforderungen für reine bargeldlose Zahlungsmodele festlegen können (etwa alle Vorgänge, die das Durchziehen einer Kreditkarte beinhaltet), muss sich die Branche auf kostengünstige, flexible Lösungen stützen, die es den Betreibern ermöglichen, weiterhin mit bestehenden Infrastrukturen und Systemen zu arbeiten. Im Moment erfüllt Mobile Payment all diese Kriterien.

### Was mobiles Bezahlen für Casinos bedeutet und wie es aussieht

Mobile Payment ist im Wesentlichen ein Bereitstellungsmechanismus für kontaktloses, bargeldloses Bezahlen. Während manche bargeldlose Zahlungsmethoden über Magnetstreifen oder Chip- und PIN-Technologie funktionieren, wie wir es von traditionellen Kreditkarten gewohnt sind, ermöglicht das kontaktlose mobile Bezahlen bargeldlose Zahlungen (auf einer Kreditkarte oder einem Mobiltelefon) über Technologien wie Bluetooth Low Energy (BLE), Near Field Communication (NFC) oder Radio Frequency Identification (RFID).

Im Casino kann dies viele Formen annehmen, aber die aktuelle Technologie wird durch BLE ermöglicht. Hierfür kann ein modulares Gerät im Geldscheinprüfer eines Glücksspielgerätes integriert werden, um die Zahlung auf die gleiche Weise wie ein TITO-Ticket zu ermöglichen. Gepaart mit einer mobilen Anwendung, bei der die Spieler Geld auf ein digitales TITO-Ticket einzahlen, kommuniziert das BLE-Gerät mit dem Mobiltelefon, um das mobile Ticket zu lesen und zu akzeptieren. Danach wird der Geldbetrag zum Spiel am Automaten verbucht und nach Beendigung des Spiels wieder auf das digitale Ticket übertragen.

### Warum es mobil sein muss

Im Gegensatz zum bargeldlosen Bezahlen, wie wir es aus dem traditionellen Retail-Einsatz kennen, wo der gesamte POS für die Annahme von bargeldlosen Zahlungen konfiguriert ist, kann Mobile Payment als Add-on mit geringen System-Upgrades oder Konfigurationen implementiert werden. Da sie auf bestehenden Zahlungssystemen aufsetzen, können mobile Zahlungslösungen parallel zu bestehenden CMS-Systemen und innerhalb der bestehenden Branchenvorschriften funktionieren. Im Gegensatz zu einem reinen Kartenlesegerät, das massive System-Upgrades oder neue Maschinen erfordert, kann Mobile Payment schnell und ohne massive Änderungen der Infrastruktur implementiert werden.


### Warum Mobile Payment im Glücksspiel Erfolg haben wird

Zu Beginn der Einführung von Mobile Payment in Casinos hat sich gezeigt, dass die Gäste die Technologie nicht nur annehmen, sondern Mobile Payment bei ihren nächsten Besuchen auch aktiv wählen.

Aber die Vorteile des mobilen Bezahlens beschränken sich nicht nur auf den Bezahlvorgang selbst. In einer Branche wie der Gaming-Industrie, in der Loyalty-Programme und Medien ein wesentlicher Bestandteil des Kundenerlebnisses sind, bietet Mobile Payment den Betreibern einzigartige Möglichkeiten dazu, den Komfort und das Erlebnis für ihre Gäste zu steigern. Von Loyalty-Apps über digitale Werbung bis hin zur Möglichkeit, ihren Lieblingsautomaten zu ‚reservieren‘ – die Einführung mobiler Anwendungen in Casinos öffnet Tür und Tor für ein bequemeres und nahtloseres Kundenerlebnis.

Ein weiterer Vorteil? Die Einführung neuer Zahlungsmethoden bedeutet eine Erweiterung des Kundenstamms um eine jüngere, technikaffine Zielgruppe von Casinokunden.

### Die Quintessenz

Die Nachfrage nach neuen Zahlungsmethoden wird auch nach Covid nicht verschwinden. Die Betreiber sollten daher nach Möglichkeiten suchen, die Nachfrage der Kunden nach neuen Technologien zu befriedigen. Mobile Payment bietet eine flexible Lösung für einen unmittelbaren Bedarf und ermöglicht es Casinobetreibern, ihre Payment-Strategie zu ändern, ohne jene Investition und Überholung des Maschinenparks, die mit der Installation eines Kartenlesers an jedem Automaten verbunden wäre. 

*Möchten Sie mehr darüber erfahren, wie Sie Mobile Payment in Ihr Casino bringen können? Besuchen Sie [CranePI.com/gaming](http://CranePI.com/gaming)*





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

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

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





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

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

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

# Víctor Ramírez – Helping to make the world a better place

**Name:** Víctor Guadalupe Toribio Ramírez

**Age:** 30

**Lives in:** Chimalhuacán, México

**Group company:** Crown Gaming México

**Position:** Products Analyst

**With NOVOMATIC since:** 2019



how to survive in the desert or crossing rivers, the SOS signs they can use and points where they can find water and food hidden by the network along the way. In addition orientation and survival basics are taught, and children are given literacy sessions, so they can identify their name and origin, as well as phone numbers of relatives, in case they get lost. "I am a son of a migrant, myself," says Víctor. "My father had to move, seeking a better life for our family. He used to say it was an extremely hard destiny. So eventually I found myself encouraged to help those who are also looking for a better future."

Victor Ramírez works as a Product Analyst for the Mexican NOVOMATIC subsidiary Crown Gaming México. His job is to analyse the daily data gathered from the gaming operations and prepare reports for strategic decisions in terms of the games, mixes and cabinet sales policy in the Mexican market.

Victor's tasks at the house include cleaning the dormitories, collecting garbage outdoors and putting together personal hygiene and first aid kits, besides helping cook the meals. As soon as supplies or donations are scarce, the helpers organize collections, each from their neighborhood – the main commitment and task is to prevent the service from ceasing to exist.

In his private life, Víctor is a committed member of the team of volunteers at The Migrant House San Juan Diego, which is a safe place to stop for migrants on their way North. After admitting the people who arrive, including a check for any possession that may put the security of the house at risk, they are provided with personal hygiene products so that they can shower, eat and have access to the dormitories. The maximum stay is 48 hours and the minimum is eight, so they can at least refresh themselves, eat and rest. Some travelers require more time, if they need medical assistance or legal counsel. Migrant guide sessions are given so that travelers understand the key risks to avoid,

"The tiredness, wakefulness, and sometimes even fear, are a very small price compared to the warmth and gratitude we receive, or simply the fact of knowing that these people have got to their destination safe and alive," he says. A lot of the things he sees every day are not always easy to cope with, but his experiences as a volunteer have taught Víctor another perspective on life, one without limitations of languages or borders: "I believe I have become more solidary and empathic, and I try to express it to every single person I meet, hoping that it will have a chain effect, one by one, and maybe one day, the world will be a better place."



# Víctor Ramírez – Helfen, um die Welt zu einem besseren Ort zu machen



**Name:** Víctor Guadalupe Toribio Ramírez

**Alter:** 30

**Wohnort:** Chimalhuacán, Mexiko

**Konzernunternehmen:** Crown Gaming México

**Tätigkeit:** Produktanalyst

**Bei NOVOMATIC seit:** 2019

Victor Ramírez arbeitet als Produktanalyst für die mexikanische NOVOMATIC-Tochter Crown Gaming México. Er analysiert die täglich gesammelten Daten aus dem Spielbetrieb und erstellt laufend Berichte als Basis für strategische Entscheidungen in Bezug auf die Spiele, Spiele-Mixes und den Gerätevertrieb für den mexikanischen Markt.

Privat engagiert sich Víctor als Freiwilliger im Migrantenheim „San Juan Diego“, das sichere Unterkunft und Verpflegung für Migranten auf ihrem Weg nach Norden bietet. Nach der Aufnahme der Neuankömmlinge, einschließlich einer Überprüfung auf Gegenstände, welche die Sicherheit im Haus gefährden könnten, werden sie mit persönlichen Hygieneprodukten versorgt, können duschen und erhalten eine warme Mahlzeit sowie Zugang zu den Schlafräumen. Die maximale Aufenthaltsdauer beträgt 48 Stunden und die minimale acht – genug Zeit, zumindest für Körperpflege, eine Mahlzeit und etwas Rast. In manchen Fällen ist auch ein längerer Aufenthalt nötig, wenn Migranten medizinische Hilfe oder Rechtsbeistand benötigen. In speziellem Coaching durch die Helfer erhalten sie wertvolle Informationen, damit sie um wesentliche und vermeidbare Risiken Bescheid wissen, etwa wie sie in der Wüste navigieren oder Flüsse sicher überqueren, welche SOS-Zeichen sie benutzen können und wo sie Wasser und Nahrung finden, die das Netzwerk entlang des Weges deponiert hat. Orientierungs- und Überlebensgrundlagen werden vermittelt und die Kinder erhalten grundlegende Alphabetisierungskurse, damit sie zumindest ihren Namen und ihre Herkunft sowie die Telefonnummern von Verwandten angeben können, falls sie von ihren Familien getrennt werden. „Ich bin selbst Sohn von Migranten“, sagt Víctor. „Mein Vater musste seine Heimat verlassen, um unserer Familie ein besseres Leben zu ermöglichen. Er hat mir ein Bewusstsein für dieses harte Schicksal vermittelt, das mich schließlich auch ermutigt hat, jenen zu helfen, die nun auf der Suche nach einer besseren Zukunft sind.“

Zu Víctors Aufgaben im Migrantenheim gehören die Reinigung der Schlafräume, das Sammeln von Müll im Freien und das Zusammenstellen von Hygiene- und Erste-Hilfe-Kits. Außerdem hilft er bei der Zubereitung der Mahlzeiten. Sobald die Vorräte und Mittel knapp werden, organisieren die Helfer Sammlungen in ihrer Nachbarschaft, um das Hilfsangebot aufrecht erhalten zu können.

„Die Müdigkeit, der Schlafmangel und gelegentlich auch unsere Angst sind ein sehr kleiner Preis für die Wärme und Dankbarkeit, die wir erhalten, und der Tatsache, zu wissen, dass diese Menschen heil und sicher an ihr Ziel gekommen sind“, sagt er. Vieles, was er täglich sieht, ist nicht immer leicht zu verkraften. Aber seine Erfahrungen als Freiwilliger haben Víctor eine andere Perspektive auf das Leben gelehrt – ohne Einschränkungen durch Sprachen oder Grenzen: „Ich glaube, ich bin solidarischer und empathischer geworden. Und ich versuche, das auch meinen Mitmenschen zu vermitteln, in der Hoffnung, dass es einen Ketteneffekt gibt, und vielleicht so die Welt eines Tages ein besserer Ort sein wird.“

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

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

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

**The Migrant House  
San Juan Diego.**





# News in brief



## Crisis Managers 2020

In the 'Leadersnet Ranking of Crisis Managers 2020', Dr. Monika Racek, CEO of ADMIRAL Casinos & Entertainment AG, achieved an excellent 4th place in the category Culture/Society/Sport/Entertainment and Mag. Stefan Krenn, Director Group Marketing & Communications NOVOMATIC AG, achieved an excellent 4th place in the category Communication among around 300 top Austrian managers. 23,000 people voted over several weeks.



## Greentube acquires esports platform provider HERO

In a move that will see Greentube enter the esports sphere, the NOVOMATIC Interactive division has acquired esports betting provider and blockchain pioneer HERO. Austria-based HERO was founded with an aim to disrupt the online betting industry through its blockchain-powered esports platform herosphere.gg, which allows players to create their own contests and compete against each other on the outcome of games.

The HERO esports platform cuts out the middleman and allows esports players from all over the world to challenge other enthusiasts without the interference of bookmakers' settings the odds. The supplier's proprietary virtual token HEROcoin serves as the currency for the platform ensuring that all transactions are transparent and secure. The platform now has a user base of over 300.000 players.



## Krisenmanager 2020

Im 'Leadersnet-Ranking der Krisenmanager 2020' erreichten Dr. Monika Racek, Vorstandsvorsitzende ADMIRAL Casinos & Entertainment AG, in der Kategorie Kultur/Society/Sport/Entertainment und Mag. Stefan Krenn, Director Group Marketing & Communications NOVOMATIC AG, in der Kategorie Kommunikation den jeweils hervorragenden 4. Platz unter rund 300 österreichischen Top Managern. 23.000 Personen haben über mehrere Wochen abgestimmt.



## Greentube erwirbt esports-Plattformanbieter HERO

Mit der Übernahme des Blockchain-Pioniers und esports-Wettanbieters HERO steigt die NOVOMATIC Interactive Division Greentube erstmals in das esports-Segment ein. Das österreichische Unternehmen HERO wurde mit dem Ziel gegründet, die Online-Wettbranche durch die Blockchain-gestützte esports-Plattform herosphere.gg zu revolutionieren, die es Spielern ermöglicht, ihre Wettkämpfe selbst auszurichten und gegeneinander auf die Ergebnisse zu wetten.

Die esports-Plattform überspringt den Buchmacher als Mittelsmann und ermöglicht es esports-Spielern aus der ganzen Welt, andere Enthusiasten herauszufordern – ohne jegliche Einmischung durch Buchmacher oder deren Quoten. Der proprietäre virtuelle Token HEROcoin des Anbieters dient als eigene Plattformwährung und gewährleistet, dass alle Transaktionen transparent und sicher ablaufen. Die Plattform wird inzwischen von mehr als 300.000 Spielern genutzt.



# LETTER FROM THE CEO

To all our clients and partners around the world,

The pandemic has been difficult for all of us in the gaming, lottery, and hospitality industries, compelling us to reinvent our businesses overnight, while dealing with the loss of loved ones and battling the emotional hardships that will leave a lasting impact on us and our families.

Though 2020 was one of the most challenging times for our industry and the world, I'm excited that we have been able to take the steps necessary to return to a more normal life. Personally, I've taken this time to reflect on our business, ensuring that our global team of 1,200+ advisers, testing personnel and security team members continue to serve you and your shifting needs. Since our founding in 1989, GLI has always focused on helping our clients thrive, no matter the circumstances. Working with you to solve difficult problems and create growth and success is what drives us; it's in our DNA.

During the pandemic, we recognized that clients needed not only a trusted testing lab, but a strategic adviser to help them evaluate and capitalize on new opportunities across the globe. We were quietly ready to help. We helped clients transition to cashless technologies and pivot into new global iGaming and digital markets at an accelerated pace. As global cybersecurity threats reached an epic level, Bulletproof, a GLI company, worked tirelessly to provide security services to clients including security and penetration testing, security audits, end-to-end network security, and 24/7/365 monitoring. As an industry, we've learned a lot and should be proud of our collective agility.

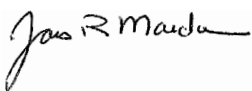
As we emerge from the pandemic and shutdowns, we are ready to expertly help our 350+ regulatory and lottery clients, as well as operators and suppliers to understand new legislation, regulations and cybersecurity requirements. We've reinvigorated our end-to-end compliance and testing road map to better accommodate all your needs, from the earliest quality assurance tests and user acceptance testing, straight through to final compliance certification. We've also reshaped our leadership team for the GLI of tomorrow with an even greater focus on client partnership, world-class service delivery, and team member growth and engagement.

Our global team of advisers and testing personnel has been hard at work preparing for what's next. We can leverage decades of experience to help you achieve your goals—no matter how big or small, or how unique the challenge. At GLI, this has always been our core mission, and as we look toward the future, it will remain our ongoing promise to you.

Simply put, we're ready whenever you're ready.

I cannot thank our clients and partners enough for your continued collaboration and trust as our industry returns stronger than ever.

Sincerely,



James Maida

[gaminglabs.com](https://gaminglabs.com)



To flourish you need  
some bare necessities:

PLAYER APPEAL ✓

RELIABILITY ✓

FUN ✓

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



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



**NOVOMATIC**  
Winning Technology

NOVOMATIC AG • Global Sales  
+43 2252 606 220 • sales@novomatic.com  
[www.novomatic.com](http://www.novomatic.com)