

THE WORLD OF GAMING



Edición 74 | Junio 2019

Barrière Casinos cuentan con productos NOVOMATIC



El concepto industrial de diseño de PANTHERA™

**Entrevista con los nuevos Vicepresidentes de Ventas
de NOVOMATIC – Jens Einhaus y Sonya Nikolova**

PATIR®

CASINO SEATING

The ultimate combination of
Luxury and Comfort



info@patir.de
www.patir.de

Introducing the new
Helena line of seating.



Estimados clientes y socios comerciales,

Esta edición de nuestra revista THE WORLD OF GAMING incluye un informe muy especial de Francia: el renombrado Groupe Lucien Barrière ha ampliado la oferta de productos NOVOMATIC en unos principales casinos de todo el país durante los últimos meses. El operador francés es reconocido internacionalmente por sus más altos estándares en las áreas de casino, hospitalidad y restaurantes; y las innovadoras tecnologías de juego NOVOMATIC se integran perfectamente con sus salas de casino líderes en Francia.

Otro artículo está dedicado al área de I+D, destacando interesantes aspectos de diseño implementados en el desarrollo de la línea de gabinetes PANTHERA™. Estas máquinas de juego de vanguardia cumplen con los requisitos de los clientes más exigentes y establecen un nuevo hito en términos de calidad, ergonomía y diseño.

Asimismo, podrán encontrar una entrevista con el nuevo dúo de ventas internacionales de NOVOMATIC, Sonya Nikolova y Jens Einhaus, y conocer los últimos datos y cifras de la compañía de 2018, basados en el Reporte Anual de NOVOMATIC AG. Otros artículos incluyen una serie de tópicos corporativos actuales y ferias de juego, como G2E Asia en Macao y Perú Gaming Show en Lima, donde NOVOMATIC participará una vez más con ofertas específicas para el mercado.

Poco antes de imprimir esta edición, recibimos la triste noticia del fallecimiento del Tricampeón Mundial de Fórmula 1 y empresario, Niki Lauda. La familia NOVOMATIC lamenta la partida de esta personalidad única. Con gran pesar, nos despedimos de nuestro estimado compañero y amigo, Niki Lauda, y lo honramos con un obituario a tan sobresaliente figura en las siguientes páginas.

Harald Neumann,
CEO NOVOMATIC AG

Dear Customers and Business Partners,

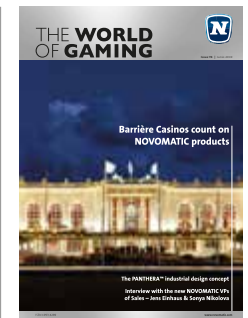
This edition of our magazine THE WORLD OF GAMING includes a very special report from France: The renowned Groupe Lucien Barrière has expanded the NOVOMATIC product offer in leading casinos nationwide over the past months. The French operator is internationally recognized for the highest standards in the areas of casino, hospitality and dining – and the innovative NOVOMATIC gaming technologies perfectly blend with France's leading casino floors.

Another feature focuses on an R&D topic, highlighting various interesting design aspects that have been considered in the development of the PANTHERA™ cabinet line. These state-of-the-art gaming machines fulfill the most discerning customer requirements and set a new milestone in terms of quality, ergonomics and design.

You will also read an interview with the new international NOVOMATIC Sales duo, Sonya Nikolova and Jens Einhaus, as well as learn about the latest company facts and figures for 2018 based on the publication of NOVOMATIC AG's latest Annual Report. Further reports include a number of current corporate topics and gaming shows, such as G2E Asia in Macau and the Peru Gaming Show in Lima, where NOVOMATIC will once again participate with market-specific offers.

Shortly before going to print, we received the sad news of the passing of triple Formula 1 world champion and entrepreneur Niki Lauda. The NOVOMATIC family mourns this unique personality. With a heavy heart, we say farewell to our esteemed partner and friend Niki Lauda – and we pay respect with an obituary for this outstanding personality on the following pages.

Harald Neumann,
CEO NOVOMATIC AG



© picture: Fabrice Rambert

Portada

Casino Barrière en Deauville es solo uno de los principales casinos franceses cuya oferta de juegos NOVOMATIC ha sido constantemente actualizada en los últimos meses.

Deauville es también una sala de casino con una gran historia, como el lugar de nacimiento de la tradición francesa de hospitalidad de lujo, casino y estilo resort.

Cover

The Casino Barrière in Deauville is only one of the leading French casinos whose NOVOMATIC gaming offer has been constantly upgraded in recent months.

Deauville is also a casino location with a great history – as the birthplace of the French luxury hospitality, casino and resort style tradition.

La familia NOVOMATIC lamenta la muerte de Niki Lauda

Con el fallecimiento de Niki Lauda, NOVOMATIC ha perdido no solo al embajador de larga data de la marca del Grupo, sino también a un buen amigo y un austriaco reconocido en el mundo.



La visita de NOVOMATIC en una clínica privada en Suiza, ya estaba programada para la última semana de junio, pero el destino no quiso que sucediera. En la noche del 20 de mayo, Niki Lauda falleció pacíficamente en el Hospital Universitario de Zurich a la edad de 70, años rodeado de su familia.

Con el deceso del Tricampeón Mundial de Fórmula 1, Niki Lauda, Austria pierde a un ciudadano de renombre mundial. La familia NOVOMATIC lamenta la partida del embajador de larga data de la marca y de un amigo muy querido. Prof. Johann F. Graf, fundador de NOVOMATIC y Niki Lauda ya eran amigos cuando, en el otoño de 2013, surgió la idea de que Lauda actuara como embajador de la marca para el grupo de tecnología de juego. Durante el lanzamiento de la clásica película 'Rush' en la ceremonia de los Globos de Oro de enero de 2014 celebrada en Los Ángeles,

Niki apareció por primera vez luciendo su legendario gorro, que pronto se convirtió en la icónica 'Famosa Gorra Roja de Niki'.

A pesar de que no tenía experiencia en nuestra industria, el analista prodigio (con su dicho favorito: "Eso es lógico") aprendió en poco tiempo el funcionamiento de los juegos. En su primera presentación VIP oficial para NOVOMATIC, en el marco de la inauguración del Casino FlaminGO en Macedonia, Lauda lanzó la primera bola de ruleta, que se deslizó y rodó por el piso del casino, ¡Y el público estalló! Tras decenas de fiestas glamorosas y frenéticas ovaciones en los viajes con NOVOMATIC que lo llevaron de Gibraltar a Berlín y de Hâte a Génova; Niki pronto se convirtió en el profesional que siempre fue. La última aparición conjunta tuvo lugar el 30 de mayo de 2018 en la sala de Bingo Miramare del Grupo en Génova, a tres meses de la aparición de su grave

enfermedad y trasplante de pulmón. En Italia, 'Niki Nazionale' fue adorado más que en ningún otro lugar y seguirá siendo un héroe nacional debido a sus lazos estrechos y éxito legendario con la famosa Escudería Ferrari.

En los últimos años, su pasión por la gran liga del automovilismo continuó con increíbles éxitos en el equipo de Fórmula 1 de Mercedes. El múltiple campeón del mundo de Fórmula 1, Lewis Hamilton, le debe su éxito – no por eso menos importante – a la leyenda austriaca: el consejo de su paternal amigo Niki Lauda fue algo que el excéntrico británico tomó muy en serio.

Acelerando su jet privado de una cita a la siguiente, Niki también siempre exigió lo mejor de quienes lo rodeaban. Tenía tolerancia cero con los tiempos de espera y el modo inactivo. Impulsado por una increíble autodisciplina y diligencia, cumplió con sus compromisos con la velocidad y precisión de un cambio de neumáticos de Fórmula 1. Sin embargo, nunca dejó que catástrofes como el accidente de 1976 en Nürburgring o el del avión Lauda Air en Tailandia en 1991, anulen su increíble optimismo, su amor por las personas y su inquieto entusiasmo por la acción. Su orgullo y alegría en los últimos años de vida fueron sus mellizos Max y Mia, que su amada esposa Birgit dio a luz en 2009.

Atributos como la diligencia, la credibilidad, la calidad del apretón de manos, el análisis brillante y el emprendimiento energético se asociarán siempre a la gran personalidad de Niki Lauda. Harald Neumann, CEO de NOVOMATIC, dijo: "Con gran pesar nos despedimos de nuestro estimado compañero y amigo, Niki Lauda. Nuestras condolencias para su familia. Fue un gran honor y un placer haber trabajado con él."

La familia NOVOMATIC siempre tendrá a Niki Lauda en su memoria.



The NOVOMATIC family mourns Niki Lauda

With the passing of Niki Lauda, NOVOMATIC has lost not only the Group's long-standing brand ambassador but also a world-renowned Austrian and a good friend.

The NOVOMATIC visit in a private clinic in Switzerland was already scheduled for the last week of June, but it wasn't meant to be. In the night of May 20, Niki Lauda passed away peacefully at the University Hospital Zurich at the age of 70 with his family beside him.

With triple Formula 1 World Champion Niki Lauda, Austria loses a world-renowned citizen. The NOVOMATIC family mourns the long-time brand ambassador and highly-esteemed friend. NOVOMATIC founder Prof. Johann F. Graf and Niki Lauda already held a long-standing friendship when, in autumn 2013, the idea came up for Lauda to act as a brand ambassador for our gaming technology group. At the Golden Globes in Los Angeles in January 2014, on the occasion of the presentation of the movie 'Rush', Niki made his first appearance with his since legendary headgear. It was soon to garner iconic status among its fan base as 'Niki's Famous Red Cap'.

Even though he had no previous experience with our industry, the gifted analyst (his favourite quote being: "That's logical") learned in no time how gaming works. At his very first official VIP appearance for NOVOMATIC – for the inauguration of the Casino FlaminGO in Macedonia – he threw the first Roulette ball into the wheel, and it skidded out and rolled along the casino floor, much to the audience's delight! Later, with dozens of glamorous celebrations and frenetic celebrations from hundreds of fans on his travels for NOVOMATIC that took him from Gibraltar to Berlin and from Hâte to Genoa, Niki soon became the pro he always was. The last joint appearance was on May 30, 2018, in the company's Bingo hall Miramare in Genoa – just three months before his major illness and lung transplant. In Italy, 'Niki Nazionale' was worshiped more than anywhere else: Due to his close ties and the legendary success he celebrated with the famous Scuderia Ferrari,




he will forever remain a national hero on Italian soil.

His passion for the most supreme dimension of motorsports continued in the past years with incredible successes in the Formula 1 team of Mercedes. British multiple Formula 1 World Champion Lewis Hamilton owes his success not least to the Austrian legend: it was his fatherly friend Niki Lauda's advice that the eccentric Briton heeded.

Speeding his private jet from one appointment to the next, Niki always demanded the utmost from his associates, as well. He had zero tolerance for waiting times and idle mode. Driven by an unbelievable self-discipline and diligence, he conducted his appointments with the speed and precision of a Formula 1 tyre change. But he never let catastrophes like the 1976 accident at the Nürburgring or the crash of the Lauda Air plane in Thailand in 1991 void him of his incredible optimism, his love for people and his restless zest for action. His pride and joy in the last

years of his life were the twins Max and Mia, whom his beloved wife Birgit bore to him in 2009.

Attributes such as diligence, credibility, handshake quality, brilliant analysis and energetic entrepreneurship will always be inseparably associated with the great personality Niki Lauda. NOVOMATIC CEO Harald Neumann said: "With a heavy heart, we say farewell to our esteemed partner and friend, Niki Lauda. Our condolences go out to his family. It was a great honour and pleasure to have worked with him."

The NOVOMATIC family will always keep Niki Lauda in honourable memory. 



8



18

Cover

- ▶ 8 **Barrière Casinos actualiza la oferta NOVOMATIC en los principales casinos de Francia**
- 12 Barrière Casinos upgrade NOVOMATIC offer in leading casinos across France

Tecnología

- ▶ 18 **El concepto industrial de diseño de PANTHERA™**
- 22 The PANTHERA™ industrial design concept
- 26 **VOLUME 2: Ingrese a un Mundo Nuevo - ¡Ahora!**
- 27 VOLUME 2: Step into a new world – now!
- 30 **Greentube avanza en las Américas**
- 31 Greentube expands into The Americas

Grupo

- 32 **Balance 2018: estabilidad operacional para NOVOMATIC AG**
- 33 Balance sheet 2018: operational stability for NOVOMATIC AG

- 35 **ADMIRAL: Monika Racek – CEO del Año**
- 35 ADMIRAL: Dr. Monika Racek – CEO of the Year
- 36 **Primeras subsidiarias NOVOMATIC certificadas según el Estándar de Protección al Jugador G4**
- 37 First NOVOMATIC subsidiaries successfully certified according to G4 player protection standard
- 38 **NOVOMATIC recibe nuevamente el premio Business Superbrand Austria Award 2019**
- 39 NOVOMATIC receives Business Superbrands Austria Award 2019

Entrevista

- 42 **Entrevista con NOVOMATIC CEO Harald Neumann: NOVOMATIC publica su balance**
- 43 Interview with NOVOMATIC CEO Harald Neumann: NOVOMATIC Annual Report
- ▶ 46 **Entrevista con los nuevos Vicepresidentes de Ventas de NOVOMATIC: Jens Einhaus y Sonya Nikolova**
- 50 Interview with the new NOVOMATIC VPs of Sales: Jens Einhaus & Sonya Nikolova

PIE DE IMPRENTA Y DIVULGACIÓN

Contactos: Andrea Lehner, Product Marketing & PR, alehner@novomatic.com, magazine@novomatic.com, Phone: +43 2252-606-626, **Equipo editorial:** Andrea Lehner, Mike Robinson, Dr. Hannes Reichmann, Illya Welter, Bernhard Krumpel, **Propietario, editor y proveedor del servicio:** NOVOMATIC AG, Wiener Strasse 158, 2352 Gumpoldskirchen, Austria, **Número de Registro de la Empresa:** FN 69548 b, Landesgericht Wiener Neustadt, **VAT Número de Registro:** ATU 15031007, **Actividad comercial:** Desarrollo, producción, distribución y alquiler de máquinas de juego, **Concepto editorial:** Información sobre el mercado internacional de la industria del juego, sus productos y servicios; y noticias de las empresas del grupo y sus socios, **Directores Generales:** Harald Neumann, Dr. Christian Widhalm, DI Ryszard Presch, Thomas Graf, Peter Stein, DI Bartholomäus Czapkiewicz, **Accionistas:** 100%: NOVOMATIC AG, Wiener Strasse 158, 2352 Gumpoldskirchen, Austria, **Legales:** Reglamentos comerciales: ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10007517, Autoridad comercial: Bezirkshauptmannschaft Mödling, Miembro de WKÖ, WKNÖ, **Diseño y creatividad:** Christina Eberan, **Fotos:** NOVOMATIC, Thomas Meyer, Sebastian Philipp, Sven Posch, Casino Corona, NIGA, Günter Hofstädter, A.S.O., **Imprenta:** Druckerei Piacsek GmbH, Favoritner Gewerbering 19, 1100 Vienna, Austria, ISSN 1993-4289 (print), ISSN 1994-2478 (online)

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:** Harald Neumann, Dr. Christian Widhalm, DI Ryszard Presch, Thomas Graf, Peter Stein, DI Bartholomäus Czapkiewicz, **Supervisory Board:** Dr. Bernd Oswald, Martina Flitsch, Barbara Feldmann, Martina Kurz, Dr. Robert Hofians, **Professional law:** Trade Regulations: ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen & Gesetzesnummer=10007517, Trade authority: Bezirkshauptmannschaft (District Commission) Mödling, Member of the WKÖ, WKNÖ, **Contacts:** Andrea Lehner, Product Marketing & PR, alehner@novomatic.com, magazine@novomatic.com, Phone: +43 2252 606 626, **Editorial team:** Andrea Lehner, Mike Robinson, Dr. Hannes Reichmann, Illya Welter, Bernhard Krumpel, **Art and layout:** Christina Eberan, **Images:** NOVOMATIC, Thomas Meyer, Sebastian Philipp, Sven Posch, Casino Corona, NIGA, Günter Hofstädter, A.S.O., **Printed by** Druckerei Piacsek GmbH, Favoritner Gewerbering 19, 1100 Vienna, Austria, ISSN 1993-4289 (print), ISSN 1994-2478 (online)



46



70

Evento

- 54 **NOVOMATIC presentó una gama de productos nuevos en G2E Asia**
- 55 NOVOMATIC showcased new product range at G2E Asia
- 56 **NOVOMATIC trae una amplia variedad de productos a Perú Gaming Show**
- 58 NOVOMATIC brings expansive product mix to Peru Gaming Show
- 59 **11° NOVOMATIC Symposium**
- 62 11th NOVOMATIC Symposium
- 66 **Gran éxito en la 1ra NOVOMATIC Marketing Summit**
- 68 Great success for 1st NOVOMATIC Marketing Summit
- ▶ 70 **Un nuevo inicio para Casino Carnevale con la marca ADMIRAL**
- 72 A new beginning for Casino Carnevale under the ADMIRAL brand
- 74 **1er Torneo de Fútbol NOVOMATIC Europeo**
- 75 1st European Football Tournament

- 76 **People Inside**
- 78 **Noticias Breves**
- 79 **NovoToon**



NOVOMATIC
Winning Technology



Perú Gaming Show
19 y 20 de Junio
Lima, Perú



Entertainment Arena Expo
Del 3 al 5 de Septiembre
Bucarest, Rumania

INDICE DE PUBLICIDADES

- IFC Patir Design _____ patir.de
- 16/17 LÖWEN ENTERTAINMENT _____ loewen.de
- 25 JCM Global _____ jcmglobal.com
- 29 Greentube _____ greentube.com
- 40/41 Crown _____ crown-multigamer.de

- 49 CPI _____ cranepi.com
- 61 NOVOMATIC UK _____ novomaticuk.com
- 65 GLI _____ gaminglabs.com
- 73 Octavian _____ octavian.com.ar



Barrière Casinos actualiza la oferta NOVOMATIC en los principales casinos de Francia

En los últimos meses, la participación de NOVOMATIC en el grupo francés líder en materia de casinos, Barrière, ha ido aumentando de manera constante debido a la adición de gabinetes y juegos nuevos a la oferta existente en sus numerosas salas de juego. El distinguido operador francés pone gran énfasis en brindar una experiencia de primer nivel al cliente; la cual incluye servicio, ambiente y equipamiento de excelencia: Y la tecnología NOVOMATIC responde perfectamente a esta premisa.



Barrière es un operador francés líder con 33 casinos, 18 hoteles de lujo – todos ellos clasificados como cuatro o cinco estrellas – 15 spas, tres campos de golf y dos clubes de tenis. Todo un mundo de experiencias culinarias está incluido en la marca ‘Tables Barrière’ que abarca un total de 120 establecimientos, uno de los cuales es el renombrado Fouquet en la avenida Champs Élysées de París, con filiales en otras seis ciudades. Barrière se dedica

a ofrecer servicios de ocio y diversión del más alto nivel, con más de cien años de tradición y experiencia en las áreas de hospitalidad, casino, restaurantes, spa, cultura y entretenimiento. El casino francés número uno en Enghien-les-Bains recibe a más de 850.000 visitantes por año, y otros cinco casinos Barrière se encuentran entre los 10 primeros: Burdeos, Blotzheim, Toulouse, Deauville y Lille.

El grupo fue fundado en 1912 por François André en Deauville y representa el lugar de nacimiento de la tradición francesa de hospitalidad de lujo, casino y estilo resort. Fue sucedido en 1962 por su sobrino Lucien Barrière, quien fundó la Société Hôtelière de la Chaîne Lucien Barrière (SHCLB) y amplió aún más el negocio con una mezcla visionaria de modernización y tradición. Tras su muerte en 1990, su hija, Diane Barrière-Desseigne, se hizo cargo del negocio siguiendo la tradición familiar y el verdadero estilo Barrière; desde 1997, junto a su esposo Dominique Desseigne hasta su trágica muerte en un accidente de avión en 2001. Dominique Desseigne lidera el Grupo hasta el día de hoy con una estrategia sostenida de modernización, diversificación y expansión internacional. Actualmente, la marca Barrière está compuesta por dos grupos, Groupe Lucien Barrière (GLB) – privado – y la Société Fermière du Casino Municipal de Cannes, que figura en el Compartimento B de Euronext París. El volumen de negocios de los dos grupos fue de EUR 1,2 miles de millones al cierre del ejercicio, el 31 de octubre de 2018.

Conformada por tres generaciones de empresarios visionarios, Barrière ha pasado por muchas etapas hasta convertirse en líder del mercado francés en materia de casinos, un referente en la industria de hoteles de lujo y un actor global en el mundo del ocio y el entretenimiento. La marca ha perfeccionado su excelencia operativa para servir a su clientela nacional e internacional con los más altos estándares. Es un brillante ejemplo de la hospitalidad de lujo francesa y del entretenimiento: el ‘Estado de Ánimo Barrière’, que se pone en práctica diariamente por 7.000 empleados.

El patrimonio Barrière continúa expandiéndose en la industria del entretenimiento, tanto en Francia como en el mundo. Las salas de casinos, ubicadas en complejos balnearios y spas emblemáticos, principales atracciones turísticas y las principales ciudades, albergan un total de más de 6.200 máquinas slots, más de 900 dispositivos electrónicos (ETG) – 750 de NOVOMATIC – y más de 250 mesas de juegos en vivo. A nivel internacional, Barrière tiene tres casinos en Suiza, dos en Egipto y uno en Costa de Marfil. Al igual que todas las propiedades Barrière, los casinos están sujetos a una política de modernización constante para garantizar los más altos estándares en términos de ambiente, equipamiento y experiencia del cliente.

Gabinets y juegos de última generación, modernos y misteriosos Jackpots progresivos, y una gran variedad de los juegos en vivo más populares ofrecen una amplia gama de juegos emocionantes y brindan a los huéspedes una experiencia de entretenimiento de lujo. ‘Tables Barrière’ crea una deliciosa oferta culinaria para los huéspedes del casino con suntuosas salas de estar y platos tradicionales de brasserie, aperitivos y cócteles de autor. Para mantener los más altos estándares en términos de tecnología de juego e innovación, Barrière confía en los OEM internacionales líderes – entre ellos NOVOMATIC – con quien el Grupo mantiene relaciones comerciales de larga

data basadas en la confianza, la alta calidad de los productos y el servicio de excelencia.

Los juegos y dispositivos NOVOMATIC pueden encontrarse en las locaciones principales de la finca de casinos Barrière. Grandes casinos como Enghien-les-Bains, Toulouse, Blotzheim, Ribeaucourt, Niederbronn Deauville, Cannes Croisette y Menton cuentan con lo último en gabinetes y títulos NOVOMATIC en sus salas de juego.

En 2011, Barrière fue el primer operador de casinos francés en introducir soluciones ETGs de

Pág. izquierda:
Casino Barrière Deauville.
Abajo:
LOTUS ROULETTE™ en
Casino Barrière Sainte-Maxime.





© Pascal Pronnier



© Fabrice Rambert



© Fabrice Rambert



© Fabrice Rambert

NOVOMATIC al incluir una ruleta electrónica de la marca en el casino de Niederbronn. Hoy en día, el casino número uno en Enghien-les-Bains ofrece una impresionante instalación de ruleta ETG de NOVOMATIC con 82 NOVOSTAR® SL 1.27 y EXECUTIVE SL™ 1.24 conectadas a un cilindro NOVO Multi-Roulette™ totalmente automático. El Casino Barrière en Toulouse tiene aún más puestos de juego: esta instalación ETG comprende 90 terminales y es la más grande de Europa continental. Otra de las populares áreas ETG de Barrière es la elegante isla LOTUS Roulette™ con seis estaciones de juego integradas. Asimismo, una de estas islas de ruleta totalmente automatizada se encuentra en el área de juego en vivo del Casino Barrière Sainte-Maxime, con una hermosa vista al Golfo de Saint-Tropez.

Fabrice Gerzé, Director de Gaming Corporativo de Barrière, dijo: “NOVOMATIC respondió a nuestras solicitudes siempre. Por ejemplo, fuimos los primeros en Francia en incluir en el Casino Blotzheim la funcionalidad de apuestas simultáneas con dos cilindros en la ruleta electrónica. Hoy, este producto es comercializable gracias a la labor conjunta de nuestro equipo y el de NOVOMATIC que devino en la corrección de los problemas técnicos iniciales.”

Recientemente, se ha actualizado el equipamiento de juego NOVOMATIC disponible en Barrière. Se ha instalado lo último en gabinetes con una amplia variedad de ediciones multi-juegos y títulos individuales, y se ha ampliado significativamente la oferta ETG con 174 terminales NOVO LINE Novo Unity™ II adicionales solo en el primer trimestre de 2019. Se pueden encontrar instalaciones ETGs de NOVOMATIC impresionantes en lugares como Enghien-les-Bains, Toulouse o Lille, por nombrar solo tres.

Los huéspedes de Barrière Casinos encuentran la línea Curve de gabinetes NOVOMATIC más reciente, que incluye los modelos PANTHERA™ Curve 1.43, V.I.P. Lounge™ Curve 1.43 y NOVOSTAR® V.I.P. Royal 2.65 con las ediciones de multi-juegos ‘France’ de NOVO LINE™ Interactive Concur e Impera-Line™ HD; una amplia selección de títulos progresivos independientes como Book of Ra™ - Mystic Fortunes, Goddess Rising™ y Treasures of Tut™; el popular Asian Fortunes™ y el emocionante Voodoo Fortunes™.

Los juegos mencionados en el párrafo anterior, son el complemento ideal de la serie Curve de gabinetes NOVOMATIC y de sus pantallas verticales UHD LED 4K. La línea de gabinetes V.I.P. en especial, se ajusta perfecto al nivel de excelencia y estilo Barrière. Su asiento V.I.P. coloca al huésped en una posición perfecta para una experiencia intensa, colmada de emoción; mientras que las pantallas verticales de

De arriba a abajo:

Barrière Casinos en Sainte-Maxime, Enghien-les-Bains, Touquet y Toulouse.

Pág. derecha:

ETGs NOVOMATIC en Casino Barrière Bordeaux.

43" – y hasta 65" – brindan una calidad gráfica sin precedentes: impacto al máximo colmado de lujo.

Gabinets multi-pantalla como el V.I.P. Lounge™ 2.32 y el lujoso NOVOSTAR® V.I.P. 3.50 son frecuentes en la operación, sobre todo con Impera-Line™ HD France 1 que ofrece lo más popular en contenido al público francés. Las máquinas Ainsworth A600® y A640® también encontraron su espacio en los principales casinos franceses, con juegos como PAC-MAN® Wild Edition y el mix Mega-Choice Treasure.

Fabrice Gerzé, Director de Gaming Corporativo de Barrière, explicó: "Los productos NOVOMATIC están muy bien posicionados en nuestros tres casinos suizos en Montreux, Fribourg y Courrendlin. Los apostadores aprecian especialmente los nuevos gabinetes V.I.P. Lounge™ por la comodidad de su asiento y la buena resolución de la pantalla de la slots V.I.P. Lounge™ Curve 1.43."

Continúa: "NOVOMATIC ha rejuvenecido el

mercado de las máquinas slots con el lanzamiento de juegos como Voodoo Fortunes™, Viking and Dragon™, From Dusk Till Dawn™, MacGyver™... Esta oferta nueva complementa a la perfección el paquete 'antiguo' que incluye el legendario Book of Ra™ y los clásicos juegos de frutas. Ahora estamos comenzando a introducir la marca Ainsworth con PAC-MAN™ y Golden Link en 12 máquinas en Enghien y Burdeos, y confío plenamente en estas nuevas opciones."

Lawrence Levy, Vicepresidente de Ventas Internacionales de NOVOMATIC, dijo: "Estamos muy orgullosos de la relación establecida entre Groupe Lucien Barrière y NOVOMATIC. Hemos fortalecido nuestra alianza para continuar mejorando la experiencia de casino en Francia. El éxito de Barrière y nuestra estrecha colaboración nos ha permitido expandir y desarrollar nuestra gama de productos en línea con las expectativas de sus clientes y ofrecer soluciones de casino convincentes a lo largo de su impresionante patrimonio de juego."



**NOVOMATIC re-
spondió a nuestras
solicitudes siempre.**

*Fabrice Gerzé,
Director de Gaming
Corporativo de Barrière*



© Fabrice Rambert



Barrière Casinos upgrade NOVOMATIC offer in leading casinos across France

In recent months, the NOVOMATIC floor share at leading French casino group Barrière has seen a constant increase, with new cabinets and games being added to the existing offer on numerous gaming floors across the large casino estate. The distinguished French operator puts great emphasis on first-class customer experience; comprising service, ambience and equipment – and NOVOMATIC's gaming technologies are a perfect match.

Barrière is a leading French casino operator with 33 sophisticated casinos, 18 luxury hotels, all of which are classed either four or five star, as well as 15 spas, three golf courses and two tennis clubs. A whole world of culinary experiences is comprised under the 'Tables Barrière' brand that encompasses a total of 120 establishments, one of which is the renowned Fouquet's at the Paris Champs Élysées, with subsidiaries in six other cities.

Barrière is dedicated to offering high-end leisure and entertainment amenities based on more than a hundred years of tradition and expertise in the areas of hospitality, casino, dining, spa, culture and entertainment. The number one French casino in Enghien-les-Bains welcomes more than 850,000 visitors per year, and five other Barrière casinos rank in the top 10: Bordeaux, Blotzheim, Toulouse, Deauville and Lille.

The Group was founded in 1912 by François André in Deauville, the birthplace of the French tradition of luxury hospitality, casino and resort style. He was succeeded in 1962 by his nephew Lucien Barrière who founded the Société Hôtelière de la Chaîne Lucien Barrière (SHCLB) and further expanded the business with a visionary blend of modernisation and tradition. After his death in 1990, his daughter Diane Barrière-Desseigne took over the business in the family tradition and true Barrière style – from 1997 together with her husband Dominique Desseigne – until her tragic death in an airplane accident in 2001. Dominique Desseigne leads the Group to this day with a sustained strategy of modernisation, diversification and international expansion. Today's Barrière Brand is comprised of the two Groups, Groupe Lucien Barrière (GLB) – which is unlisted – and the Société Fermière du Casino Municipal de Cannes – which is listed on Euronext Paris, Compartiment B. The turnover of the two Groups was EUR 1.2 billion at the end of the financial year on 31st October 2018.

Shaped by three generations of visionary entrepreneurs, Barrière has gone through many eras to become market leader in French casinos, a benchmark in the luxury hotel industry and a global player in the world of leisure and entertainment. The brand has perfected operational excellence to serve its national and international clientèle with the highest of standards. It serves as a shining example of French luxury hospitality and refined casino entertainment – the 'Barrière State of Mind', which is put into daily practice by 7,000 staff.

The Barrière casino estate is continuing to expand in the entertainment industry, in France and internationally. Located in iconic seaside and spa resorts, top tourist attractions and major cities, the casinos are home to a total of more than 6,200 slot machines, more than 900 ETGs (750 NOVOMATIC), and more than 250 live gaming tables. Internationally, Barrière has three casinos in Switzerland, two in Egypt and one in the Ivory Coast. Like

all Barrière properties, the casinos are subject to a constant modernisation policy to maintain the utmost standards in terms of ambience, equipment and guest experience.

State-of-the-art cabinets and games, modern mystery and progressive Jackpots, and a variety of the most popular live games offer a wide range of gaming thrills and treat guests to a luxury entertainment experience. 'Tables Barrière' creates a delightful culinary offer for casino guests with lavish lounge areas and traditional brasserie dishes, snacks and signature cocktails. To maintain the highest standards in terms of gaming technology and innovation, Barrière relies on leading international OEMs – among them NOVOMATIC with whom the Group maintains long-standing business relations based on trust, premium product quality and excellent service.



Lado izquierdo:
Soluciones ETG de NOVOMATIC en Casino Barrière Enghien-les-Bains,
abajo: V.I.P. Lounge™ 2.32 en
Casino Barrière Sainte-Maxime.



© Pascal Promier

Derecha: LOTUS ROULETTE™ en Casino Barrière Les-Princes y V.I.P. Lounge™ Curve 1.43 en Casino Barrière Lille.

NOVOMATIC games and machines can be found throughout most of the Barrière casino estate. Especially major casinos like Enghien-les-Bains, Toulouse, Blotzheim, Ribeauville, Niederbronn Deauville, Cannes Croisette and Menton feature the latest NOVOMATIC cabinets and game titles on their gaming floors.

In 2011, Barrière was the premier French casino operator to introduce NOVOMATIC ETGs – with the first NOVOMATIC electronic Roulette at the casino in Niederbronn. Today, the number one casino in Enghien-les-Bains offers a lavish NOVOMATIC ETG Roulette installation with 82 NOVOSTAR® SL 1.27 and EXECUTIVE SL™ 1.24 player stations connected to fully automated NOVO Multi-Roulette™ wheels. The Casino Barrière in Toulouse has even more player positions: This ETG installation comprises 90 terminals and is the biggest in mainland Europe. Another popular sight in the Barrière ETG areas is the elegant LOTUS Roulette™ island unit with six integrated player stations. One of these fully automated Roulette islands is presented at the Casino Barrière Sainte-Maxime's live gaming area – with a beautiful view of the Gulf of Saint-Tropez.

Fabrice Gerzé, Corporate Gaming Director Barrière, said: "NOVOMATIC has always responded to our requests. For example we were the first in France at the Casino Blotzheim to test the Simultaneous Betting functionality with two wheels for the electronic Roulette. Today this product is marketable because our teams together with that of NOVOMATIC have been able to correct the initial technical issues."

Recently, NOVOMATIC equipment at Barrière has seen an increasing surge of upgrades. The latest cabinets have been installed with a variety of multi-game editions and single games – and recently, especially the NOVO LINE Novo Unity™ II ETG offer has been greatly expanded with 174 additional ETG terminals in the first quarter of 2019 only. Impressive NOVOMATIC ETG installations can be found in locations such as Enghien-les-Bains, Toulouse or Lille, to name only three.

Guests of Barrière Casinos find all the latest NOVOMATIC Curve cabinets like the PANTHERA™ Curve 1.43, V.I.P. Lounge™ Curve 1.43 and NOVOSTAR® V.I.P. Royal 2.65 with the market-specific NOVO LINE™ Interactive Concurse and Impera-Line™ HD 'France' multi-game editions as well as a broad choice of Standalone Progressive titles like Book of Ra™ - Mystic Fortunes, Goddess Rising™ and Treasures of Tut™ as well as the highly popular Asian theme Asian Fortunes™ and the gripping Voodoo Fortunes™.

These games ideally complement the growing range of NOVOMATIC curve cabinets featuring upright 4K UHD LED screens. In particular, the V.I.P. series of cabinets is a perfect fit for the Barrière approach to excellence and style. Their V.I.P. chairs



position the guest in a perfect position for an intense experience of comfortable gaming thrills while large upright screens of 43" and even 65" diameter convey a powerful graphic game presentation: Maximum impact gaming in luxury style.

Multi-screen cabinets like the V.I.P. Lounge™ 2.32 and the luxurious NOVOSTAR® V.I.P. 3.50 are also a frequent sight across the casino estate – especially with Impera-Line™ HD France 1, which offers a popular array of content for French players. And also Ainsworth A600® and A640® machines have found their way in the leading French casinos, with game content such as PAC-MAN Wild Edition™ and the Mega Choice Treasure™ mix.

Fabrice Gerzé, Corporate Gaming Director Barrière, explained: "NOVOMATIC products are also very well installed in our three Swiss casinos in Montreux, Friborg and Courrendlin. Players especially appreciate the new V.I.P. Lounge™ cabinets for their comfort thanks to the armchair and the



NOVOMATIC has always responded to our requests.

Fabrice Gerzé, Corporate Gaming Director Barrière



good screen resolution of the V.I.P. Lounge™ Curve 1.43.”

He continues: “NOVOMATIC has rejuvenated the market of slot machines in particular through the diversity of new games like Voodoo Fortunes™, Viking and Dragon™, From Dusk Till Dawn™, Mac-Gyver™.... This offer perfectly complements the ‘old’ pack including the Book of Ra™ and the classic fruit games. We are now starting to install the Ainsworth brand with PAC-MAN and Golden Link on 12 machines at Enghien and Bordeaux – and I am very confident in these new games, as well.”

Lawrence Levy, VP of Global Sales NOVOMATIC, said: “We are very proud of the long-established relationship between Groupe Lucien Barrière and NOVOMATIC. Our strengthened partnership

helps us to continue working to improve the casino experience in France. The success of Barrière and our close collaboration has allowed us to expand and develop our product range in line with their customers’ expectations and deliver compelling casino offerings throughout their impressive casino portfolio.”

VIP Lounge™ 2.32: Confort de lujo en Casino Barrière Saint-Raphaël.



© Pascal Pronnier

NOVO

 CROWN®



DAS
SPIELERLE

VOLL

2



**NEUE
BNIS 2019**

**VOLUME
2**

www.novo-multigamer.de
www.crown-multigamer.de

Wir unterstützen



El concepto industrial de diseño de PANTHERA™

La serie PANTHERA™ se lanzó por primera vez en ICE Totally Gaming 2018 e inmediatamente atrajo la atención de los operadores de juego internacionales. El llamativo diseño y aspecto fascinante de esta línea de gabinetes – con versiones dual monitor y Curve – cautivaron a los visitantes de las salas de casino internacionales rápidamente. THE WORLD OF GAMING analiza el desarrollo de estos gabinetes para descubrir qué los hace tan especiales.

NOVOMATIC
Winning Technology



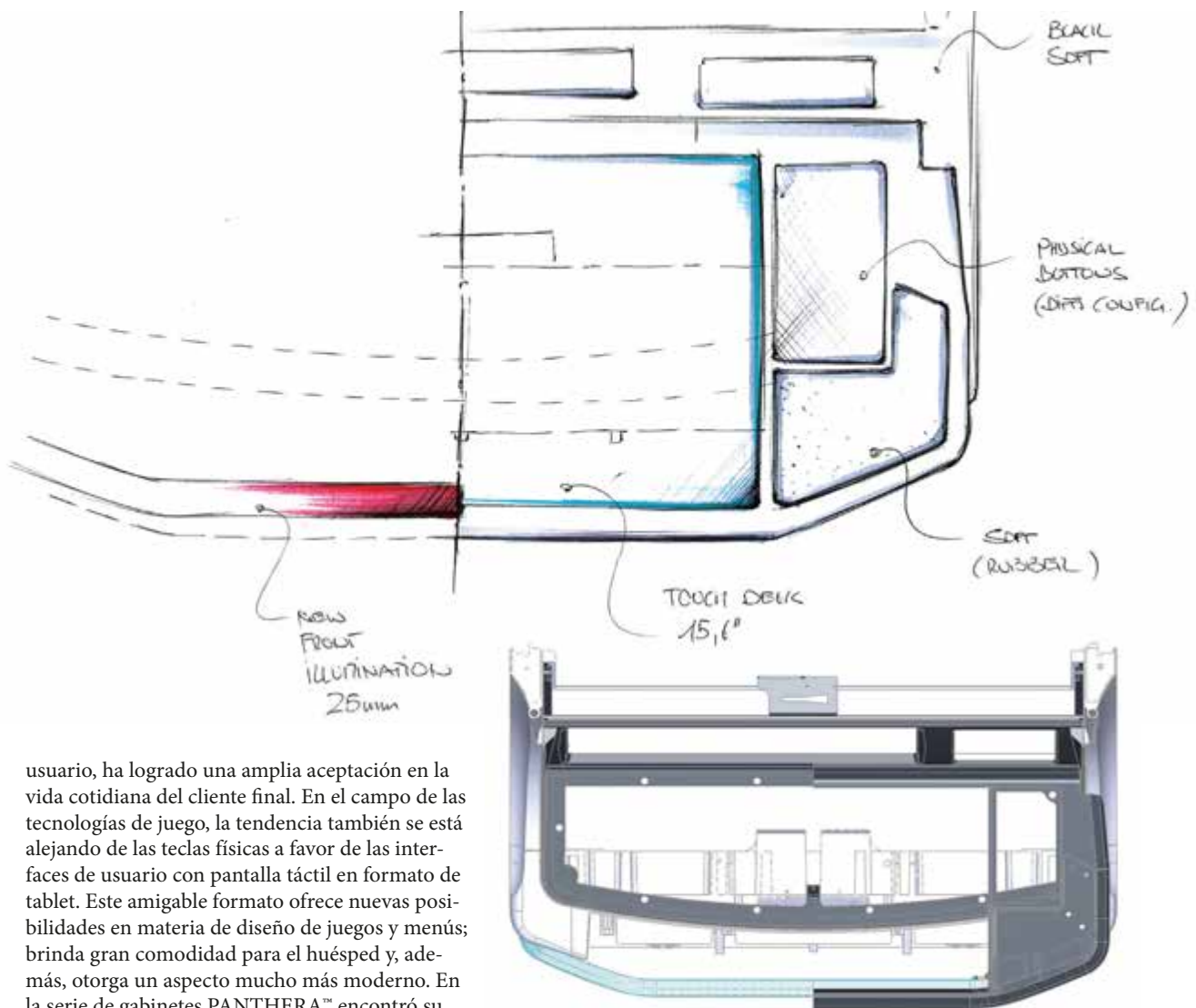
La distinción es el nuevo estándar.

Al iniciar cualquier proyecto de desarrollo de productos en NOVOMATIC, se analizan y consideran todos los aspectos relevantes, incluyendo: experiencia con los productos existentes, requisitos de los clientes y la retroalimentación de los departamentos de atención al cliente, tales como Soporte Técnico y Ventas, además de consideraciones estratégicas de gestión de productos y aspectos generales, como las tendencias e innovaciones tecnológicas dentro y fuera de la industria del juego. La investigación y el desarrollo se realizan exactamente en este orden. El status quo existente y las metas a alcanzar se registran en un mapa mental virtual para garantizar la máxima eficiencia en cada proceso de desarrollo.

Basado en la solicitud de crear un nuevo gabinete upright, el departamento de Diseño Industrial de NOVOMATIC inició el proyecto analizando e investigando el mercado. Considerando la continuidad en el estilo de desarrollo de contenido por parte de los estudios de diseño de juegos internos y la dirección estratégica dada por las unidades de Gestión de Producto y Ventas, se identificó la necesidad de crear una línea de gabinetes que abordara principalmente los requisitos de las plataformas NOVO LINE™ Interactive e Impera-Line™: contenido para exhibir en soluciones multi-pantalla y un número creciente de títulos para pantallas curvas individuales. En cualquier caso, el producto desarrollado tendría que contar con dos versiones.

Conveniencia y ergonomía

Una mirada creativa aplicada a la investigación de mercado en el área de tecnologías de consumo reveló que la Tablet, como formato de interfaz de



usuario, ha logrado una amplia aceptación en la vida cotidiana del cliente final. En el campo de las tecnologías de juego, la tendencia también se está alejando de las teclas físicas a favor de las interfaces de usuario con pantalla táctil en formato de tablet. Este amigable formato ofrece nuevas posibilidades en materia de diseño de juegos y menús; brinda gran comodidad para el huésped y, además, otorga un aspecto mucho más moderno. En la serie de gabinetes PANTHERA™ encontró su camino como elemento de control central en un monitor TouchDeck™ de 15,6". No obstante, el desarrollo tuvo en cuenta la preferencia de la mayoría de los apostadores que se apegan a la sensación tradicional y al sonido audible de 'clik' de una tecla de inicio física. En consecuencia, los botones con mayor apego emocional, 'Inicio', 'Inicio automático' y 'Pagar', todavía están integrados como botones físicos.

Un objetivo clave del proceso de desarrollo fue la optimización de la ergonomía general. Elementos como un ergonómico y suave reposa manos y la posición de los botones, así como la optimización del ángulo visual y la posición de las pantallas, fueron analizados exhaustivamente y sometidos a una serie de pruebas. Estas características contribuyen significativamente a una mayor conveniencia en pos de ofrecer una experiencia de juego premium.

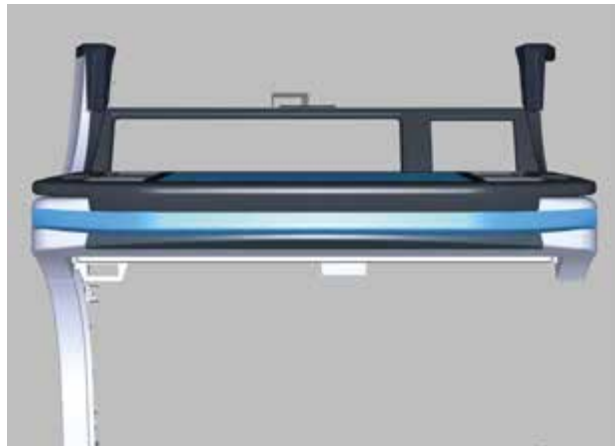
Un nuevo lenguaje en diseño

Durante el proceso de desarrollo, se prestó especial atención al nuevo diseño del TouchDeck™. La integración del display y el reposa manos ergonómico marca el inicio de un lenguaje de diseño único y moderno que será replicado en la futura generación de gabinetes NOVOMATIC.

Los elementos corporativos clave se han refinado aún más para dar a los equipos de juego NOVOMATIC un aspecto muy distinto. Este lenguaje de diseño persiste en toda la línea de gabinetes PANTHERA™. Su edición Black con elementos cromados sutilmente acentuados, irradia una elegancia que posiciona claramente a la PANTHERA™

**TouchDeck™ de 15,6",
interfaz central del apostador.**






en el segmento premium. Además, el acabado negro mate reduce la distracción visual generada por efecto reflejo y dirige el enfoque del invitado hacia el juego.

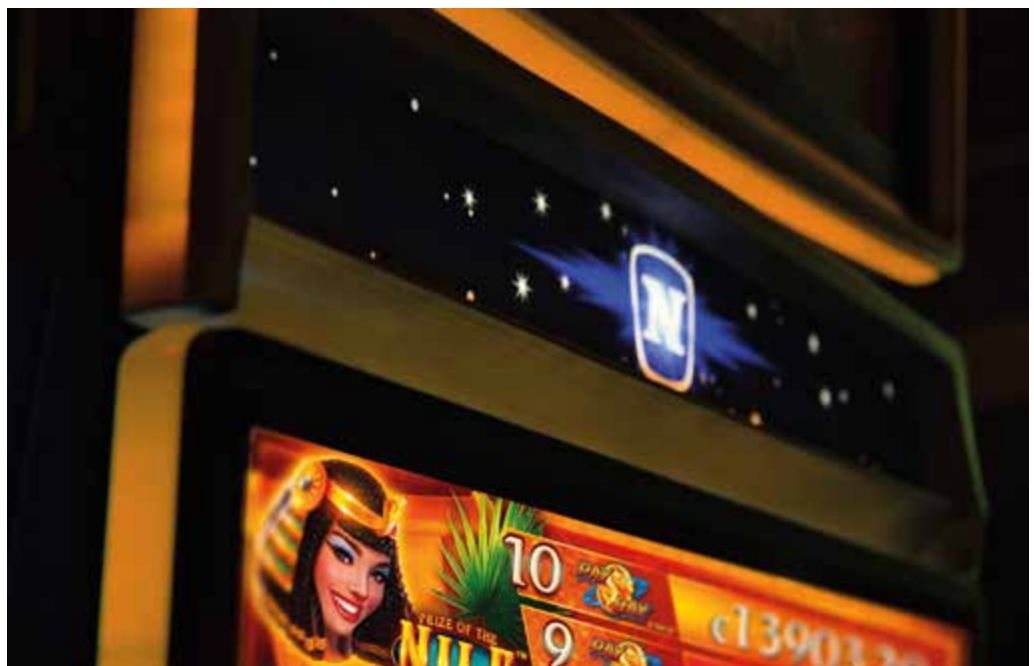
Comenzando en la tradicional 'área de la marca' de NOVOMATIC (anteriormente en forma de 'belly') con el icónico isotipo 'N', se implementó un sistema de iluminación LED animado y circular, que recorre el frente, las pantallas y el topper. El perfil LED de alto contraste de 25 mm mejora la experiencia de juego visual con efectos de color dependientes del juego, pero sin efectos secundarios deslumbrantes o que puedan distraer. Además, se ha integrado la iluminación ambiental a los monitores inferior y superior; así se obtiene un efecto de acabado redondeado, creando una transición suave desde las pantallas a la interfaz del apostador. Como resultado y en línea con los requerimientos del mercado, el efecto visual del gabinete en la sala de juego es de mayor alcance, siendo más brillante, luminoso y con una apariencia más atractiva.

A petición del departamento de Gestión de Productos de NOVOMATIC, la pantalla del gabinete PANTHERA™ está ubicada frente al cuerpo

principal del gabinete, marcando una clara diferencia con el diseño tradicional donde están integradas al mismo. Este nuevo aspecto de diseño brinda una apariencia general muy elegante.

El diseño técnicamente modular permite un alto grado de flexibilidad con respecto a posibles variantes y opciones de gabinetes. PANTHERA™ 2.27 como máquina de doble monitor con pantallas de 27" y PANTHERA™ Curve 1.43 con su monitor PCAP 4K y pantalla de 43" generan un aspecto homogéneo en la sala de juego. Especialmente, la impresionante altura total de la versión Curve, incluyendo su topper, garantiza buena visibilidad en el casino. Ambos dispositivos, están equipados con pantallas táctiles PCAP de acuerdo con los estándares actuales y, por lo tanto, permiten una operación intuitiva no solo a través de TouchDeck™, sino directamente en la pantalla del juego.

Con la nueva línea de productos PANTHERA™, se creó un ícono innovador nuevo, que marca tendencia. La combinación de forma, funcionalidad y ergonomía sumada al uso de tecnología de vanguardia marcan un nuevo camino para el desarrollo futuro de gabinetes NOVOMATIC. 





PAY DAY PROGRESSIVES — MAKE YOUR DAY!

PAY DAY Progressive levels can be won in the base game at maximum bet for 5-10 symbol combinations. At less than maximum bet and during the feature, fixed jackpot prizes are awarded.

First releases are **Prized Panda™** and **Prize of the Nile™** — but watch out for the growing number of PAY DAY titles!



Featured cabinet: PANTHERA™ 2.27

The PANTHERA™ industrial design concept

The PANTHERA™ cabinets were first introduced at the ICE Totally Gaming show 2018 where they immediately attracted the attention of international casino operators. Before long, the machines' eye-catching design and fascinating looks made an impact on international gaming floors – in the dual monitor and curve screen versions. THE WORLD OF GAMING looks behind the scenes of Research & Development to find out what makes these cabinets so special.

corporate design features

technical features

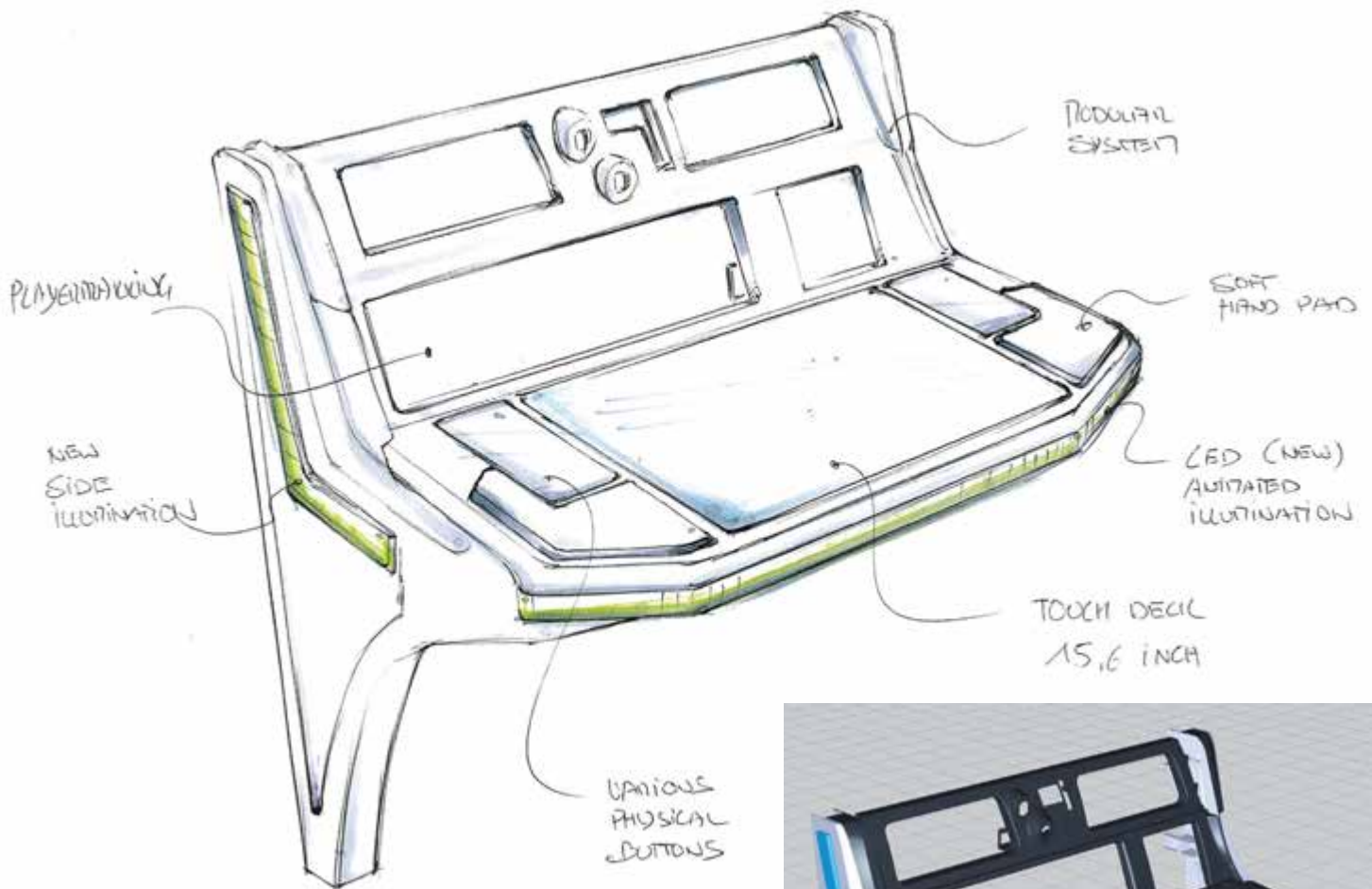


NOVOMATIC
Winning Technology

At the beginning of any product development project at NOVOMATIC, all relevant aspects and perspectives are captured for consideration. This includes pertinent experience with existing products, customer requirements and feedback from customer-facing departments such as Technical Support and Sales, as well as strategic Product Management considerations and general aspects, such as observable trends and technological innovations within but also outside the gaming industry. Research and development are performed in exactly this order.

Therefore, the current status quo and the targets are recorded in a virtual mind map to guarantee maximum efficiency in the development processes.

Based on the initial request for a new upright cabinet, the NOVOMATIC Industrial Design department started the project with detailed research and market observation. Considering aspects of ongoing game development at the in-house game studios as well as the strategic direction given by Product Management and Sales units, demand was



identified for a cabinet line that primarily addresses the requirements of the NOVO LINE™ Interactive and Impera-Line™ HD gaming platforms – with their broad base of multi-screen content and a constantly growing number of single-screen curve games. In any case, the new cabinet would have to launch in two versions.

Convenience & ergonomics

Thinking outside the box for comparative research in the area of consumer technologies quickly exposed the tablet as a user-interface format that has already gained wide acceptance in the everyday life of consumers. In gaming technologies, too, the trend is moving away from physical button decks towards tablet format touchscreen user interfaces. This familiar format offers new possibilities for the game and user-menu design, increased convenience for the guest and, finally yet importantly, also a modern look. It found its way into the PANTHERA™ cabinet line in the form of a 15.6" TouchDeck™ display that serves as the central player interface. Nevertheless taken into account was the preference of the majority of players who stick to the cherished, traditional feel and the audible 'click' sound of a physical start button. Accordingly, the most emotionally occupied buttons – 'Start', 'Auto-Start' and 'Collect' – are still integrated as physical push buttons, as well.

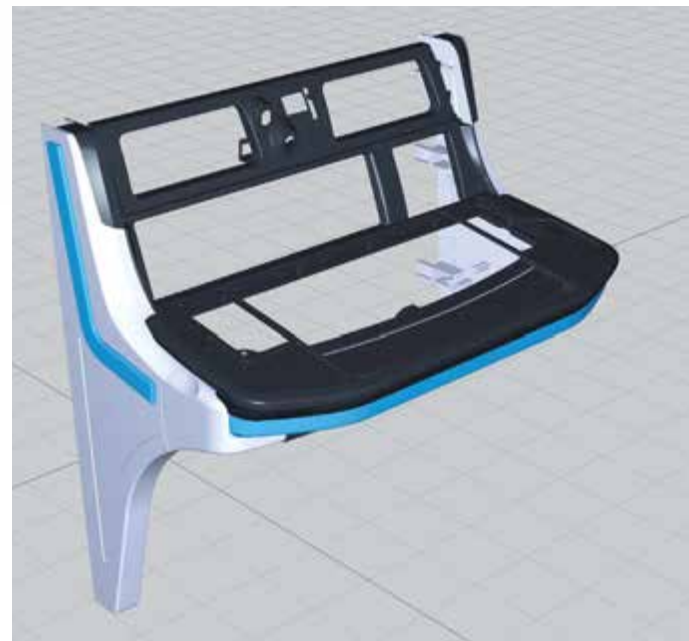
A key objective of the development process was the optimization of the overall ergonomics. Elements like the newly developed ergonomic soft hand rest

and button positioning as well as the optimized angle and positioning of the monitors were determined through intensive internal analyses and test series. These features contribute significantly to further improved convenience for a premium player experience.

New design language

Especially the newly designed TouchDeck™ area received detailed attention in the development process. Integrating the display and the ergonomic hand rest, it initiates a completely new, trend-setting and unique design language for the future generation of NOVOMATIC cabinets.

The key corporate design elements have been further refined to lend NOVOMATIC gaming equipment a very distinct look. This design language persists across all aspects of the PANTHERA™ cabinet line. As a black edition with subtly accentuated chrome elements, it exudes an elegance that clearly positions the PANTHERA™ in the premium segment. In addition, the black matte finish reduces visual distraction through reflections and glare effects and directs the focus of the guest to the game.





TouchDeck™, botones físicos y suave apoyo para las manos.

Starting in the traditional NOVOMATIC 'branding area' (formerly the 'belly') with the unmistakable short brand 'N', a circumferential, animated LED lighting system was implemented across the front desk area, the monitors and the topper. The 25mm high-contrast LED inlets enhance the visual gaming experience for the guest with game-dependent colour effects – but without glaring or distracting side effects. In addition, ambient lighting has been integrated around the bottom and top monitors for a soft rounding effect, creating a smooth transition for the player from the displays to the player interface. As a result and in line with market requirements, the cabinet's visual long-range effect on the gaming floor was significantly increased through a much brighter, brilliantly accentuated and attractive appearance.

Los perfiles de LED de alto contraste se combinan con una iluminación ambiental sofisticada.

On request of the NOVOMATIC Product Management department, the PANTHERA™ is the first cabinet with vertical monitors mounted slightly

offset in front of the main body – in contrast to the traditional design where they are integrated in the body. This design element contributes significantly to the sleek overall appearance.

The modular technical design allows for a high degree of flexibility with regards to potential cabinet versions and options. The PANTHERA™ 2.27 as a dual-monitor machine with 27" screens and the PANTHERA™ Curve 1.43 with its 4K PCAP monitor and 43" screen also generate a correspondingly homogeneous appearance on the gaming floor and are ideally fit for common positioning. Especially the impressive overall height of the Curve version including topper construction guarantees excellent visibility in the casino. According to modern standards, both machines are equipped with PCAP touch displays and thus allow for intuitive operation not only via TouchDeck™ but also directly on the game monitor.

With the new PANTHERA™ product line, a trend-setting and innovative icon has been created. The fusion of form, function and ergonomics in combination with the technology of the future sets the trend for future NOVOMATIC cabinet technology development. N



The new standard of bill validation

NEW



UBA Pro

UNIVERSAL BILL ACCEPTOR

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

**CONNECT WITH US AND LEARN MORE
ABOUT THE UBA PRO**



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



VOLUME 2: Ingrese a un Mundo Nuevo - ¡Ahora!

En febrero, LÖWEN ENTERTAINMENT presentó su nueva experiencia de juego 2019 a nivel nacional e internacional. Y dos meses después, VOLUME 2, la nueva generación de software llega al mercado.



LÖWEN ENTERTAINMENT ahora ofrece a sus clientes la generación de software mejorada VOLUME 2. Juegos completamente nuevos, mixes más grandes y una interfaz de juego aún más atractiva crean una experiencia totalmente nueva en salas de Alemania. Pero VOLUME 2 no solo trae ventajas para los huéspedes. Los operadores y su staff se beneficiarán con una gran variedad de características nuevas que les proporcionarán máxima seguridad, flexibilidad y estabilidad operativa.



Un mejor servicio, tarjetas de activación, una integración aún más eficiente con la red del lugar y muchas otras funcionalidades ofrecen más libertad en la rutina diaria.

Todos los descubrimientos y la experiencia de los últimos meses desde la conversión a la guía técnica (TR) 5.0 se han incorporado en el desarrollo de VOLUME 2. "VOLUME 2 es el resultado de nuestra experiencia colectiva en materia de desarrollo",

enfatisa Andreas Hingerl, Director de Ventas de LÖWEN. Este software se lanza al mercado con nuevas funcionalidades y una revisión completa del sistema de juegos y sus matemáticas.

Mayor comodidad en el juego

Además de la actualización, los clientes de LÖWEN tienen la oportunidad de cambiar a una nueva versión de gabinete, ya que LÖWEN ENTERTAINMENT establece un nuevo estándar con su nueva generación PRO. NOVO OPTIMUS PRO, NOVO GENESIS PRO y Crown MASTER PRO impresionan con una comodidad aún mayor. Elementos de diseño optimizados, posiciones de monitor corregidas y una botonera mejorada brindan máximo confort a los huéspedes.

Junto a VOLUME 2, los gabinetes nuevos garantizan diversión de juego de primera clase. “Durante los últimos meses, trabajamos intensamente con el objeto de ampliar nuestros conocimientos acerca de nuestros productos y su desempeño en el mercado. El resultado es la nueva serie de gabinetes PRO y VOLUME 2. Es el momento perfecto para que los operadores inviertan en su parque de máquinas.” Dice Hingerl.



Arthur Stelter, Jefe de Gestión de Producto de LÖWEN ENTERTAINMENT.

Más flexibilidad con NOVO Activation Terminal

Además del software y hardware nuevos, el conocimiento y la experiencia adquiridos en los últimos meses también han ayudado a LÖWEN ENTERTAINMENT a desarrollar nuevas ideas. Ya en ICE Totally Gaming 2019 en Londres, la compañía presentó un prototipo de la solución NOVO Activation Terminal que permite a los huéspedes generar un código de activación individual para utilizar la terminal que desee. Esta innovación llega al mercado a principios de junio.

Arthur Stelter, Jefe de Gestión de Productos LÖWEN ENTERTAINMENT, explica cómo funciona la nueva terminal: “El jugador debe identificarse, como de costumbre, cuando ingresa a la sala de juego. Si tiene la edad suficiente y no hay bloqueo, obtiene una tarjeta de derecho de juego. Con esta tarjeta puede generar un código de activación en la terminal nueva para su dispositivo favorito, por supuesto, solo uno. Solo se puede crear un nuevo código si el anterior está desconectado y, por lo tanto, no es válido. Para el huésped, flexibilidad absoluta en la elección del dispositivo y se aligera la tarea del personal de servicio.”



VOLUME 2: Step into a new world – now!

In February, LÖWEN ENTERTAINMENT presented its new gaming experience for 2019 – nationally and internationally. Just two months later, the new software generation VOLUME 2 hits the market.

LÖWEN ENTERTAINMENT now offers its customers the upgraded software generation VOLUME 2. Brand new games, bigger game packages and an even more attractive game interface make for a completely new gaming experience in Germany's venues. But VOLUME 2 brings not only advantages for the guests. Operators and their service staff benefit from a variety of new features that provide maximum security, flexibility and operational stability. Better service, activation cards, even more

efficient integration with the venue's network and many features offer more freedom in the daily routine.

All findings and experiences of the recent months since the conversion to the Technical Guideline (TR) 5.0 have been incorporated in the development of VOLUME 2. “VOLUME 2 is the result of our collective development expertise,” emphasizes LÖWEN Sales Director Andreas Hingerl.

More specifically, VOLUME 2 launches in the market with new features and a complete revision of the games system and mathematics.

More gaming convenience

In addition to the upgrade, LÖWEN customers also have the opportunity to switch to a new cabinet version as LÖWEN ENTERTAINMENT sets new standards with the new PRO device generation. NOVO OPTIMUS PRO, NOVO GENESIS PRO and Crown MASTER PRO impress with even better gaming comfort. Optimized design elements, corrected monitor positions and an improved button layout – these adjustments provide maximum convenience for the guest.

Together with VOLUME 2, the new cabinets guarantee first-class gaming fun. “During the past months, we have worked intensively to gain new insights about our products and their performance in the market. The new PRO cabinet series and VOLUME 2 are the result. Now is the perfect time for operators to invest in their machine park,” says Hingerl.

NOVO Activation Terminal for more flexibility

In addition to the new software and hardware, the knowledge and experience gained in the recent months has also helped LÖWEN ENTERTAINMENT to develop new ideas. Already at ICE Totally Gaming 2019 in London, the company presented a prototype of the NOVO Activation Terminal that allows guests to generate an individual activation code for their terminal of choice. This innovation hits the market in early June.

Arthur Stelter, Head of Product Management LÖWEN ENTERTAINMENT, explains how the new terminal works: “As usual, players have to identify themselves when entering the arcade. If their age is verified and the account is not marked as blocked, they receive a gaming access card which entitles them to autonomously generate an activation code for their favourite machine at the new terminal, of course, only one code at a time. A new code can only be created if the old one is logged out and thus invalid. For guests, it brings absolute flexibility in their choice of equipment and for service staff a reduction of the workload.”



Andreas Hingerl,
Director de Ventas de
LÖWEN ENTERTAINMENT.



NOVO Activation Terminal.



GREENTUBE

WHERE THE BEST
GAMES COME TO PLAY

Welcome to the
HOME
of
GAMES

VISIT US AT
iGB LIVE®
JULY 16th-19th 2019
STAND N15

Greentube avanza en las Américas

Greentube, la división interactiva de NOVOMATIC, se complace en anunciar su ingreso en el mercado colombiano con el operador Wplay. Esta última expansión es el primer paso en las Américas y reafirma la popularidad de los juegos de la marca, la versatilidad internacional y el cumplimiento normativo de la plataforma.



El avance continuo de Greentube como proveedor de juegos online ha llegado a América. Una selección premium de títulos de slots, video bingo y juegos de mesa líderes de Greentube se han integrado con éxito y sin problemas a la plataforma, actualmente disponible en el mercado colombiano a través de Wplay.

Además de los clásicos NOVOMATIC como Sizzling Hot™ deluxe y Lucky Lady's Charm™ deluxe, la selección incluye los títulos más populares de video bingo como 1-2-3 Bingo!™ y Bingo 10™, entre otros.


Julio Cesar Tamayo Betancur, CEO de Wplay, dijo: “Nuestro objetivo principal es brindar una experiencia única a nuestros usuarios. Nuestro acuerdo con Greentube es muy importante, ya que estamos seguros de que con su completa cartera de juegos de casino no solo podremos crear esa experiencia, sino también expandir nuestro mercado local.”

Michael Bauer, CFO/CGO de Greentube, agregó: “El avance hacia el mercado online colombiano es un paso muy importante para nosotros ya que es el primer mercado al que nos hemos dirigido en América. Sabemos que nuestros juegos son populares gracias al éxito de NOVOMATIC en el segmento land-based y nuestro objetivo es replicar dicho éxito en línea. Wplay es uno de los jugadores clave del mercado y estamos muy entusiasmados con esta alianza.”

Michael continuó: “La expansión de Greentube en América continuará aumentando a medida que avancen las conversaciones con reguladores y operadores de Nueva Jersey y México. Asimismo, nos gustaría ver los últimos desarrollos en Argentina, Perú y otros mercados sudamericanos que están a

punto de regular la actividad para identificar oportunidades adicionales de crecimiento. En el futuro continuaremos enfocados en los mercados regulados de América Latina y los Estados Unidos para seguir avanzando.”

El éxito internacional y la expansión continua de Greentube también responde al compromiso de la compañía de cumplir con los diversos requisitos normativos y de cumplimiento internacionales. Este nivel de excelencia fue reconocido en Londres en la tercera edición de los premios Global Regulatory Awards, donde Trevor De Georgio de Greentube fue galardonado como el ‘Director de Cumplimiento del Año.’

Los Global Regulatory Awards son evaluados por un panel independiente de expertos líderes en la industria. Como resultado, ganar un premio en los GRA es una demostración clara de dedicación al juego confiable y al cumplimiento normativo en un ambiente de cambio constante. 



Greentube expands into The Americas

Greentube, the NOVOMATIC Interactive division, is excited to announce its entry into the Colombian market with fully licensed operator Wplay. This latest market expansion into The Americas and proves once again the popularity of the Greentube games portfolio as well as the platform’s international versatility and regulatory compliance.

The continuous expansion of Greentube as a leading online games supplier has reached The Americas. A premium selection of Greentube’s market-leading slot, video bingo and table games have been successfully and seamlessly integrated via the Greentube platform, and are now available for players through Wplay in the Colombian market.

In addition to classic NOVOMATIC slots such as Sizzling Hot™ deluxe and Lucky Lady’s Charm™ deluxe, the game selection also includes popular video bingo titles such as 1-2-3 Bingo!™, Bingo 10™ and many more.


Julio Cesar Tamayo Betancur, Wplay CEO, said: “Our main goal is to give a unique experience to our users. Our deal with Greentube is a very significant one, as we are sure that with their comprehensive casino games portfolio, we will be able to not only create this unique experience for many players, but also expand our local market.”

Michael Bauer, Greentube CFO/CGO, added: “The online expansion into Colombia is another important step for us as it is the first market we have targeted in The Americas. We already know that our games are popular based on NOVOMATIC’s success in the land-based market and our goal is to replicate that success online. Wplay is one of the key players in the market and we are excited about this impressive cooperation.”

Michael continued: “Additionally, Greentube’s expansion into The Americas will continue to increase as we are in discussions with regulators and operators in New Jersey and Mexico. Furthermore, we will closely monitor developments in Argentina, Peru and other South American markets that are about to regulate, to identify any additional oppor-

tunities to expand our business there. We plan to consistently strengthen our focus on regulated markets in LatAm and the US moving forward.”

Greentube’s international success and continuous expansion is not least also based on the company’s commitment to adhering to the most diverse international regulatory and compliance requirements. This excellence has now been recognized at the third annual Global Regulatory Awards in London, where Trevor De Georgio of Greentube was awarded with the ‘Chief Compliance Officer of the Year Award’.

The Global Regulatory Awards are judged by an independent panel of leading industry experts. As a result, winning an award at the GRAs is a clear demonstration of dedication to trustworthy gaming and to regulatory compliance in a constantly changing regulatory industry landscape. 

Trevor De Georgio, Director de Cumplimiento de Greentube.



Balance 2018: estabilidad operacional para NOVOMATIC AG

- Las ventas anuales aumentaron más del 10 por ciento superando los EUR 2.6 mil millones
- Hubo un crecimiento positivo en todos los mercados principales, especialmente en Italia y España
- El negocio se mantiene estable en un nivel alto: el EBITDA supera los EUR 550 millones, el cashflow aumentó a más de EUR 480 millones
- El Grupo realiza ajustes materiales: efectos contables únicos resultantes de las amortizaciones, superaron las ganancias operativas y llevaron a resultados negativos
- El Grupo NOVOMATIC ahora tiene alrededor de 2.100 instalaciones de juego propias, entre los que se incluyen casinos, salas de juego, puntos de apuestas deportivas y bingos.
- El pago de impuestos y aranceles en Austria alcanzó un nuevo máximo de más de EUR 100 millones

NOVOMATIC

En el año fiscal 2018, el grupo internacional de tecnología de juego más grande de Europa, NOVOMATIC AG, logró aumentar sus ventas en un 10,5%, hasta alcanzar los EUR 2.613,6 millones (2017: EUR 2.366,1 millones). El 63% de los ingresos por ventas proviene del segmento 'Operaciones de Juego', en el cual la compañía explota máquinas en todo el mundo, y la división 'Tecnología de Juego' contribuye con un 37% adicional.

La actividad comercial durante el período reportado fue extremadamente satisfactoria. Mientras que los ingresos de juego en todo el mundo se elevaron un 3,9% en comparación con el ejercicio anterior a US\$ 453 mil millones (Fuente: Global Gambling Report de Global Betting & Gaming Consultants), el Grupo NOVOMATIC AG aumentó sus ingresos en todos los mercados principales, incrementando sus ganancias un 10,5%. Un total de 226 subsidiarias se incluyeron en el balance.

El presupuesto federal de la República de Austria también puede esperar esto: los impuestos y aranceles de NOVOMATIC en Austria lograron un nuevo record de EUR 101 millones (2017: EUR 91

millones). Los impuestos a nivel global ascienden a EUR 500 millones. El Grupo ahora emplea a un total de 23.495 personas en todo el mundo (2017: 23.004) y proporciona empleo seguro a unas 3.200 de 70 países solo en Austria.

“El crecimiento fue impulsado por cambios en los mercados europeos más importantes, en especial en Alemania e Italia y la implementación de medidas regulatorias”, dijo Harald Neumann, CEO de NOVOMATIC AG, resumiendo los resultados. En Italia, por ejemplo, cuyo mercado es el más grande de Europa medido en término de cantidad de máquinas de juego activas, con alrededor de 320.000 unidades; se registró un aumento en la recaudación de impuestos durante el período reportado. Sin embargo, la posición del Grupo en ese mercado se amplió aún más. Las ventas en Italia alcanzaron un valor de EUR 401,1 millones (2017: EUR 371,7 millones). El mercado español también experimentó un crecimiento particularmente dinámico con un aumento en las ventas del 20% a EUR 152,1 millones (2017: EUR 126,4 millones).

Además, durante el año fiscal 2018, el Grupo



adquirió varias operaciones pequeñas en Alemania, Países Bajos, España y Europa del Este, fundamentalmente salas de juego, bares y agencias de apuestas. Estas adquisiciones mejoran la posición del Grupo en algunos de los principales mercados de Europa.

Desarrollo estable de negocios a pesar de los desafíos regulatorios

Durante el año analizado, el cashflow alcanzó los EUR 483.3 millones: aumentó en comparación con el año anterior (2017: EUR 422,3 millones). El EBITDA se mantuvo estable en EUR 555,6 millones (2017: EUR 561,9 millones).


Amortizaciones del impacto en el resultado

En 2018, los precios de las acciones de las compañías de juego cayeron en todo el mundo. Esta tendencia se vio reflejada en el precio de mercado de las acciones de Ainsworth Game Technology Ltd. (AGT). El registro extraordinario más significativo, de alrededor de EUR 264,3 millones, involucró

a AGT. Ya se han dado los primeros pasos para revertir la tendencia, como el nombramiento de Lawrence Levy como el nuevo CEO de esa compañía.

NOVOMATIC también se ve afectada por la introducción de nuevas disposiciones reglamentarias en, por ejemplo, Alemania.

Perspectiva positiva con el foco en la consolidación y los Estados Unidos

Neumann ve un gran potencial en la consolidación iniciada en 2018, con el objetivo de lograr la mayor sinergia posible entre las distintas participaciones de la compañía: “Después de un rápido crecimiento en los últimos años, en particular a través de la adquisición de otras compañías, continuaremos optimizando los procesos y estructuras internas a nivel internacional.” El Grupo planea intensificar su participación en los EE. UU., tanto en apuestas deportivas – como consecuencia de la liberalización – como en el sector del gaming. 



Después de un rápido crecimiento en los últimos años (...) continuaremos optimizando los procesos y estructuras internas a nivel internacional.

*Harald Neumann,
NOVOMATIC CEO*



Balance sheet 2018: operational stability for NOVOMATIC AG

- Annual sales rose by more than 10 percent to over EUR 2.6 billion
- Positive growth in all the core markets, especially in Italy and Spain
- Business remains stable on a high level: EBITDA is more than EUR 550 million, operating cash flow rose to more than EUR 480 million
- Group makes material adjustments: one-off accounting effects as a result of write-downs exceed operating profit and lead to negative earnings
- The NOVOMATIC Group now has around 2,100 of its own gaming facilities including casinos, arcades, sports betting outlets and bingo operations
- Tax and duty payments in Austria rose to a new high of more than EUR 100 million

In the 2018 fiscal year, Europe's largest international gaming technology group NOVOMATIC AG succeeded in increasing sales by 10.5 percent to EUR 2,613.6 million (2017: EUR 2,366.1 million). 63 percent of sales revenue derives from the 'Gaming Operations' segment, which operates gaming machines for the company across the globe, with

the 'Gaming Technology' division contributing a further 37 percent.

Operational business during the reporting period was extremely satisfactory. Whereas gaming revenues worldwide grew by 3.9 percent in the year 2018 compared with the previous year to US\$ 453

NOVOMATIC



After rapid growth over the last few years (...) we will continue to optimize internal processes and structures at an international level.

*Harald Neumann,
NOVOMATIC CEO*

billion (Source: Global Betting and Gaming Consultants' Global Gambling Report), NOVOMATIC AG Group revenues increased by 10.5 percent. Herewith the company was able to increase the revenues in all the core markets. A total of 226 subsidiaries were fully included in the consolidated balance sheet.

There is cause for celebration for the Austrian federal budget, too: NOVOMATIC tax and duty payments in Austria rose to a new high of EUR 101 million (2017: EUR 91 million). Global taxes amounted to EUR 500 million. The NOVOMATIC AG Group now employs a total of 23,495 employees around the world (2017: 23,004), with the company providing secure employment for around 3,200 individuals from 70 countries in Austria alone.

"Growth was driven by European core markets, with results in Germany and Italy being influenced by regulatory measures," said Harald Neumann, CEO of NOVOMATIC AG, summarizing the results.

For example, in the reporting period in Italy, which is Europe's largest market measured by the number of gaming machines operated, with around 320,000 gaming machines, there was an increase in gambling taxes. Nevertheless, the Group's market position in Italy was further expanded. Sales in Italy reached a value of EUR 401.1 million (2017: EUR 371.7 million). The Spanish market also saw particularly dynamic growth with an increase in sales of 20 percent to EUR 152.1 million (2017: EUR 126.4 million).

During the 2018 fiscal year, the Group also acquired several smaller operators of gaming facilities in Germany, the Netherlands, Spain and Eastern Europe, predominantly gaming halls, bars and betting businesses. These acquisitions enhance the Group's market position in some of Europe's core markets.

Stable business development despite regulatory challenges


During the year under review, operating cash flow reached EUR 483.3 million, therefore increased compared with the previous year (2017: EUR 422.3 million). The EBITDA remained stable at EUR 555.6 million (2017: EUR 561.9 million).

Amortizations impact on the result

In 2018, share prices for gaming companies dropped across the world, with this trend reflected in the market price for Ainsworth Game Technology Ltd. (AGT) stocks. The most significant extraordinary write down – of around EUR 264.3 million – concerned AGT. The first steps towards reversing the trend, such as the appointment of Lawrence Levy as the new CEO of AGT, have already been taken.

The company is also impacted by the introduction of new regulatory provisions, for instance in Germany.

Positive outlook with focus on consolidation and the USA


Neumann sees strong potential in the consolidation begun in 2018, with the aim of achieving the greatest possible synergy between the company's various holdings: "After rapid growth over the last few years, in particular through the acquisition of other companies, we will continue to optimize internal processes and structures at an international level." The Group plans to intensify its involvement in the USA, both in sports betting – following on from liberalization – and in the gaming sector. 



ADMIRAL: Monika Racek – CEO del Año

En mayo, se celebró por tercera vez en Londres la ceremonia Global Regulatory Awards 2019. En la categoría ‘CEO del Año’, el jurado reconoció la labor de la Dra. Monika Racek, Directora General de ADMIRAL Casinos & Entertainment AG (ACE), filial de NOVOMATIC.

Global Regulatory Awards es un evento anual organizado por Gambling Compliance, la plataforma independiente líder en materia de información legal, regulatoria y comercial de la industria internacional del juego, que reconoce a operadores y proveedores por sus logros en la gestión del cumplimiento y compromiso con el juego responsable. Los premios honran a los equipos e individuos que han sabido lidiar de manera exitosa con el cambiante marco regulatorio, incorporando medidas en las áreas de protección de datos, anticorrupción, responsabilidad corporativa, protección de apostadores y prevención de lavado de dinero. Los premios están sujetos a un estricto proceso de evaluación, que es supervisado por un jurado independiente de expertos reconocidos en la industria.

El premio de este año en la categoría ‘CEO del Año’ fue para la Dra. Monika Racek, CEO de ADMIRAL Casinos & Entertainment AG, subsidiaria de NOVOMATIC. “Nos sentimos muy honrados de que Monika Racek haya obtenido este prestigioso premio. Es un gran reconocimiento a su compromiso y a los resultados obtenidos. La felicito”, dijo Harald Neumann, CEO de NOVOMATIC AG. 



ADMIRAL: Dr. Monika Racek – CEO of the Year


In May, the internationally renowned Global Regulatory Awards 2019 ceremony was presented for the third time in London. In the category ‘Chief Executive Officer of the Year’, the jury selected Dr. Monika Racek, CEO of the NOVOMATIC subsidiary ADMIRAL Casinos & Entertainment AG (ACE).

The Global Regulatory Awards is an annual event held by Gambling Compliance, the leading independent platform for legal, regulatory and business information about the global gaming industry that recognizes gaming operators and suppliers for outstanding achievements in compliance management and commitment to Responsible Gaming. The Awards honour teams and individuals who have found a special way of dealing with the constantly changing regulatory framework in daily life with measures in the areas of data protection, anti-corruption, corporate responsibility, player protection and money laundering prevention. The awards are subject to a strict evaluation process, which is monitored by

ADMIRAL

El anfitrión y celebrity Stephen Mangan, la Dra. Monika Racek, CEO de la subsidiaria de NOVOMATIC, ADMIRAL Casinos & Entertainment AG, y David Webb, Gerente de Cumplimiento y Productos de Reino Unido de BetConstruct .

an independent jury of recognized industry experts.

This year’s award in the category ‘CEO of the Year’ went to Dr. Monika Racek, CEO of the NOVOMATIC subsidiary ADMIRAL Casinos & Entertainment AG. “We are very honoured that Monika Racek has won this prestigious award. It is a great recognition of her commitment and results achieved. I congratulate her,” said Harald Neumann, CEO of NOVOMATIC AG. 

Primeras subsidiarias NOVOMATIC certificadas según el Estándar de Protección al Jugador G4

En 2019, importantes subsidiarias de NOVOMATIC AG fueron certificadas por primera vez de acuerdo al Estándar de Protección del Jugador G4. Unidades del Grupo como ADMIRAL Casinos & Entertainment AG y ADMIRAL Sportwetten GmbH recibieron el codiciado certificado tras una rigurosa evaluación.


NOVOMATIC

Un enfoque importante del compromiso de responsabilidad corporativa de NOVOMATIC es la prevención de la adicción al juego. El término 'Entretenimiento Responsable' abarca una gran cantidad de medidas destinadas a identificar y evitar problemas relacionados con el juego, proporcionar servicios de ayuda y herramientas de control y capacitar a los empleados. Entre dichas medidas se incluyen instituciones que



subsidiarias más grandes se certificarán: un hito único en la industria. El estándar G4, según los expertos, es el más reconocido a nivel internacional en este campo.

Para una certificación exitosa, un auditor independiente verifica una gran variedad de criterios específicos: políticas corporativas y códigos de conducta, controles de calidad en materia de capacitación al personal, acceso restringido a menores, información para los clientes sobre los riesgos que puede acarrear el juego, opciones de autolimitación y autoexclusión. La auditoría se realiza analizando la documentación, entrevistando a ejecutivos, expertos y empleados, así como visitando el espacio de juego. Si falta documentación o si las medidas no cumplen con los requisitos, no se emitirá certificado alguno. Una vez obtenido, la empresa deberá someterse a una nueva auditoría cada dos años.

NOVOMATIC se enorgullece de anunciar que las filiales austriacas ADMIRAL Casinos & Entertainment AG y ADMIRAL Sportwetten GmbH, así como NOVOMATIC Netherlands y NOVOMATIC UK, han recibido la codiciada certificación G4. Actualmente, ya se está trabajando en la certificación de otras filiales en Austria, Alemania, Italia y España en las áreas de juego land-based, apuestas deportivas y juego online. 

G4 Standard: www.gx4.com
Responsabilidad Corporativa NOVOMATIC:
www.novomatic.com/cr

colaboran asesorando al apostador que presenta problemas de adicción e instituciones de investigación. El compromiso de NOVOMATIC de proteger a los jugadores no solo se aplica en salas land-based, sino también a apuestas deportivas, loterías y juego online.

Con el fin de garantizar el más alto nivel y más allá de los requisitos legales de cada jurisdicción, NOVOMATIC aplicará el estándar de protección del jugador G4 del Global Gambling Guidance Group a toda su operación a partir de 2019. Las 20



CRITERIOS DE CERTIFICACION:

- **Código de Práctica de Juego Responsable**
- **Declaración de la Misión de Juego Responsable**
- **Estándares Corporativos**
(Licencias, GDPR, prevención de lavado de dinero, etc.)
- **Código de Práctica Operacional**
(Verificación de edad, registro de clientes, información de Juego Responsable, etc.)
- **Herramientas de Protección al Jugador**
(Datos Reales, información, autolimitación etc.)
- **El personal y la problemática de juego**
- **Marco de Protección al Jugador**

First NOVOMATIC subsidiaries successfully certified according to G4 player protection standard


In 2019, significant subsidiaries of NOVOMATIC AG were certified for the first time according to the G4 Player Protection Standard. Major Group units like ADMIRAL Casinos & Entertainment AG and ADMIRAL Sportwetten GmbH received the coveted certificate after rigorous assessment.

A major focus of the NOVOMATIC corporate responsibility commitment is the prevention of gambling addiction. The term 'Responsible Entertainment' encompasses a large number of measures that help to identify and avoid problem gambling, to provide support services and game control tools, and to train employees. The measures also include cooperation with player addiction counseling and research institutions. The NOVOMATIC player protection engagement not only applies to gaming in arcades but also to sports betting, lotteries and online gaming.

In order to guarantee the highest standards, irrespective of the different local regulatory requirements, the Global Gambling Guidance Group's G4 player protection standard will be implemented in the NOVOMATIC Group starting with 2019. The 15 largest subsidiaries will be certified, which is a unique expanse in the industry. The G4 standard goes beyond legal requirements and is considered by experts to be the world's most recognized standard in this field. For successful certification, a large number of specific criteria are assessed by an independent auditor.

These include corporate policies and codes of conduct, quality checks of staff training, age verification measures, availability of information for customers about gambling risks, self-limitation and self-exclusion options. The audit process encompasses the analysis of the documentation, interviews with executives, experts and staff, as well as auditor visits on site in the shops. If documents are missing or if the measures do not meet the requirements, no certification will be issued. Once certified,

companies have to undergo a re-audit every two years.

NOVOMATIC is proud to announce that the Austrian subsidiaries ADMIRAL Casinos & Entertainment AG and ADMIRAL Sportwetten GmbH, as well as NOVOMATIC Netherlands and NOVOMATIC UK, have already obtained the coveted G4 certification. The certification of further subsidiaries in Austria, Germany, Italy and Spain is currently being implemented in the areas of land-based gaming, sports betting and online gaming. 



Certificado de Protección al Jugador bajo el Estándar G4 para ADMIRAL Casinos & Entertainment AG.



NOVOMATIC recibe nuevamente el premio Business Superbrand Austria Award 2019

‘Superbrands Austria Brand Council’ ha otorgado a NOVOMATIC el título ‘Business Superbrand 2019’, confirmando una vez más el liderazgo y la exitosa gestión de marca del grupo de gestión internacional con sede en Austria.

Superbrands es una organización que opera internacionalmente y se considera una autoridad respetada en la valoración de marcas. Desde su fundación en el año 1984 en Reino Unido, la organización fue logrando reconocimiento internacional y lleva a cabo su labor en casi 90 países y, desde 2013, en Austria. Además de la evaluación por un panel de expertos independientes, Brand Council Austria, el premio se basa en encuestas realizadas a los consumidores. Las empresas son nominadas por el consejo y no pueden postularse a sí mismas.

NOVOMATIC

Arriba: Andrés Wiszkidenszky, Director Regional de Superbrands y Harald Neumann, CEO de NOVOMATIC.

En 2019, el jurado Brand Council Austria otorgó a NOVOMATIC nuevamente el título de Austrian Business Superbrand. El Director Ejecutivo de Superbrands, Andrés Wiszkidenszky, entregó el galardón a Harald Neumann, CEO de NOVOMATIC AG. “El premio Superbrand confirma la alta estima y reconocimiento de la marca NOVOMATIC y da cuenta de la gestión y el posicionamiento exitosos y consistentes del Grupo”, dice Harald Neumann.



NOVOMATIC receives Business Superbrands Austria Award 2019

The 'Superbrands Austria Brand Council' has once again granted NOVOMATIC the title 'Business Superbrand 2019', an award that provides excellent proof of the successful brand management of the Austrian-based global gaming group.



Superbrands is an international organization and considered a respected authority in objective brand valuation. Since its founding in 1984 in the UK, the Superbrands organization has gained international recognition and carries out its recognized brand assessment in nearly 90 countries according to the same rules – since 2013 in Austria. Adding to the evaluation by an independent panel of experts, the Brand Council Austria, the award is based on consumer surveys. Companies are nominated by the council and cannot apply themselves.

For 2019, the Brand Council Austria once again awarded NOVOMATIC the title 'Austrian Business Superbrand'. NOVOMATIC CEO Harald Neumann received the award from Superbrands Regional Director András Wiszkidenszky. "This award confirms the high esteem and recognition of the NOVOMATIC brand and is excellent proof of our successful and consistent brand management and positioning," said Neumann. 





SPIELEN IN DER KÖNIGSKLASSE.



MATT, SCHWARZ – EIN GLANZSTÜCK.

Der neue Crown Master PRO in der Black Edition fasziniert in jeder Hinsicht und Ansicht. Das neue Lichtkonzept unterstreicht das Design, das ergonomische Tastenfeld verbessert das Handling und die neue Software-Generation Volume 2 steigert die Performance. Weiterhin beste Voraussetzungen, um schwarze Zahlen zu schreiben.



NOVOMATIC
Winning Technology



Wir unterstützen



www.crown-multigamer.de

NOVOMATIC publica su balance

NOVOMATIC es una de las pocas empresas austriacas que también juegan en la gran liga del mercado internacional. En esta entrevista, el CEO de NOVOMATIC, Harald Neumann, habla sobre las cifras de la compañía, el crecimiento y las perspectivas a futuro.

NOVOMATIC



THE WORLD OF GAMING: Señor Neumann, NOVOMATIC ha publicado recientemente las cifras de su ejercicio 2018. ¿Cuál es su resumen?

Harald Neumann: Estoy muy satisfecho con el desarrollo de nuestro negocio. A pesar del nivel de competencia, hemos podido aumentar las ventas más de un diez por ciento superando los EUR 2,6 mil millones en 2018 y expandir aún más nuestro liderazgo en el mercado europeo. Nuestra actividad comercial más importante son las 'operaciones de juego', donde la compañía se desarrolla como operador de máquinas de azar. En esta área, generamos el 63 por ciento de las ventas. En total, el Grupo NOVOMATIC AG emplea a casi 23.500 personas alrededor del mundo. Solo en Austria, la empresa proporciona empleo seguro a unas 3.200 personas de 70 países. Esta es una de las figuras más importantes de nuestros hechos clave. Pensamos y planificamos a largo plazo y, por lo tanto, los empleados altamente calificados y motivados desempeñan un rol muy importante. Sin ellos, el crecimiento no sería posible.

TWOG: El crecimiento ha sido un elemento estratégico importante para NOVOMATIC en el pasado. ¿Hubo otras adquisiciones en el ejercicio fiscal 2018?

HN: Sí, hemos invertido selectivamente en este aspecto. En 2018 hemos realizado adquisiciones en Alemania, Italia, España, Europa del Este y en los Países Bajos, principalmente en los segmentos de juego electrónico, apuestas deportivas y bares. Estas adquisiciones responden al objetivo de ampliar aún más la posición del Grupo en los mercados europeos más importantes.

Nuestro propósito al adquirir empresas, es liderar o consolidarnos aún más en los mercados existentes. Además, NOVOMATIC busca desarrollar tecnologías y mercados nuevos para incrementar la diversidad del Grupo. Esto crea una base saludable para un crecimiento sostenible en el futuro.

TWOG: Los expertos observan un aumento general en la industria del juego. ¿Sabe cómo se han desarrollado las ventas relacionadas a la actividad en todo el mundo a lo largo de 2018?

HN: De acuerdo con el Informe Global Gambling Report, los ingresos internacionales de la industria del juego aumentaron un 3,9 por ciento interanual alcanzando los US\$ 453 mil millones en 2018, y los ingresos de NOVOMATIC se han casi triplicado. Por lo tanto, podemos estar satisfechos con nuestro resultado. Después de todo, hemos consolidado por completo 226 subsidiarias en el balance de 2018.

TWOG: ¿Cuál es el objetivo de NOVOMATIC en 2019? ¿Continuar creciendo?

HN: Tras el rápido crecimiento de los últimos años, continuaremos optimizando nuestros procesos y estructuras internas en todos los países. En 2019, continuaremos enfocándonos en consolidar el crecimiento logrado y en incrementar la sinergia interna. Con alrededor de 300 participaciones, es importante cuestionar nuestro posicionamiento en el mercado, las áreas de negocio y los procesos: en este sentido, tenemos mucho trabajo por delante. Por lo tanto, el objetivo principal es aumentar aún más la eficiencia para permanecer aptos en el futuro.

TWOG: NOVOMATIC ya es el líder del mercado en Europa. ¿Qué oportunidades se abren en el mercado de EE. UU. tras la adquisición de Ainsworth?

HN: Nuestra participación en el grupo austriaco de juego Ainsworth Game Technology sigue siendo de suma importancia en materia de estrategia ya que planeamos incrementar nuestra participación de mercado en los Estados Unidos al diez por ciento a mediano y largo plazo.

TWOG: ¿Qué importancia tiene para NOVOMATIC la apertura del mercado estadounidense de apuestas deportivas? ¿Ve mucho potencial allí?

HN: Por supuesto. En lo que respecta al segmento de apuestas deportivas en general, seguimos una estrategia de expansión internacional y, además de mantener nuestra sólida posición en el mercado de apuestas deportivas europeo, planeamos establecer actividades en los Estados Unidos. En otras palabras, intensificaremos nuestra participación en los EE. UU. en las áreas de apuestas deportivas y gaming.



El objetivo principal es aumentar aún más la eficiencia para permanecer aptos en el futuro.

Harald Neumann,
NOVOMATIC CEO



Interview with NOVOMATIC CEO Harald Neumann

NOVOMATIC is one of few Austrian companies that also play in the top league of the international market. In an interview, NOVOMATIC CEO Harald Neumann talks about the company's key figures, growth and future prospects.

THE WORLD OF GAMING: Mr Neumann, NOVOMATIC has recently published the key figures for the financial year 2018. What is your summary?

Harald Neumann: I am very satisfied with the development of our operational business. Despite a very competitive situation, we were able to increase sales by more than ten percent to over EUR 2.6 billion in 2018 and to further expand our market leadership in Europe. Our most important business segment is 'gaming operations', where the company is internationally active as an operator of gaming

machines. In this area, we generated 63 percent of the sales revenues. In total, the NOVOMATIC AG Group now employs almost 23,500 people worldwide. In Austria alone, the company provides secure jobs for around 3,200 people from 70 nations. This is one of our most important figures in our key facts. We think and plan for the long term and, therefore, motivated and highly qualified employees play an important role. Without them, growth would not be possible.

NOVOMATIC



The primary goal is, therefore, to further increase efficiency in order to remain fit for the future.

*Harald Neumann,
NOVOMATIC CEO*

TWOG: *Growth has been an important strategic element for NOVOMATIC in the past. Were there any further acquisitions in the 2018 financial year?*

HN: Yes, we did selectively invest in acquisitions. We made acquisitions in 2018 in Germany, Italy, Spain, Eastern Europe and in the Netherlands – primarily in the arcade, sports betting and bar segments. These acquisitions are intended to further expand the Group's position in the core European markets.

With corporate acquisitions, our goal is to achieve market leadership in existing markets or to further consolidate them. In addition, NOVOMATIC is pursuing a strategy of developing new markets and technologies in order to further diversify the Group. This will create a healthy basis for sustainable growth in the future.

TWOG: *Experts also continue to see a general increase in the gaming segment. Do you know how gaming sales have developed worldwide in 2018?*

HN: According to the Global Gambling Report, global gaming revenues grew by 3.9 percent year-on-year to US\$ 453 billion in 2018 – and NOVOMATIC's revenues increased almost threefold. Accordingly, we can be satisfied with the operational business in the reporting period. After all, we have fully consolidated 226 subsidiaries on the 2018 balance sheet.

TWOG: *What is the primary goal of NOVOMATIC for 2019? Further growth?*

HN: After the rapid growth of recent years, we will continue to optimize our internal processes and structures across countries. In 2019 we will continue to focus more on consolidating growth and increasing synergies. With around 300 participations, it is important to question market posi-

tioning, business areas and processes: In this respect, we have a lot of work to do. The primary goal is, therefore, to further increase efficiency in order to remain fit for the future.

TWOG: *NOVOMATIC is already the market leader in Europe. Which opportunities will be opening up in the future US market after the acquisition of Ainsworth?*

HN: Our stake in the listed Australian gaming group Ainsworth Game Technology remains to be of utmost strategic importance for us. After all, we are planning to increase our market share in the US to ten percent in the medium to long term. NOVOMATIC could thus become the world leader in gaming technologies.

I am delighted that Lawrence Levy, currently our VP of Global Sales, will become CEO of Ainsworth Game Technology on July 1, 2019 – of course, subject to all necessary regulatory approvals.

TWOG: *What significance does the opening of the US sports betting market have for NOVOMATIC? Do you see much potential there?*

HN: In general, we follow an international expansion strategy in the sports betting segment and, in addition to our existing strong position in the sports betting market in Europe, we also plan to set up activities in the US. In other words, we will intensify our involvement in the US in both the sports betting and gaming segments. 

WINNING

TOGETHER

With worldwide more than 30,000 employees, we get performance to the point and create in 29 technology centers innovative gaming technologies for an unforgettable experience. **THIS IS THE WORLD OF NOVOMATIC.**



Entrevista con los nuevos Vicepresidentes de Ventas de NOVOMATIC: Jens Einhaus y Sonya Nikolova

Con el nombramiento de Lawrence Levy como Director Ejecutivo de Ainsworth Game Technology Ltd, las asignaciones de ventas internacionales de NOVOMATIC se reestructuraron regionalmente. A partir del 1 de junio, Jens Einhaus como Vicepresidente de Ventas Internacionales para Europa/Américas y Sonya Nikolova como Vicepresidente de Ventas internacionales para Asia/África, unirán sus esfuerzos para centrarse en las necesidades y deseos de sus respectivos clientes. Con respeto y aprecio por el éxito y los logros de su predecesor, Sonya y Jens buscan mantener y mejorar el diálogo con todas las partes interesadas.



THE WORLD OF GAMING: *Las responsabilidades en materia de ventas internacionales y distribución de NOVOMATIC se han dividido según las regiones del mercado. ¿Podrían detallar cuáles son sus responsabilidades nuevas?*

Jens Einhaus: Está previsto que Sonya vele por la expansión del mercado en Asia y África y, quien les habla, en Europa y Américas. No obstante, y debido a que Sonya continuará a cargo de las ventas de nuestro sistema de gestión de casino myACP y, por supuesto, de las ventas de los productos de Ainsworth en Europa, coincidiremos en algunas de nuestras responsabilidades. Pero

NOVOMATIC

tenemos una relación excelente y espero trabajar juntos como un gran equipo.

Sonya Nikolova: En la última década, el mercado de juego internacional se ha visto impulsado por el progreso tecnológico, la creatividad empresarial y la creciente diversidad de productos y soluciones, dedicados a satisfacer las expectativas de los sectores B2C y B2B. Al mismo tiempo, NOVOMATIC ha estado invirtiendo y desarrollando constantemente toda su cartera. Desde la perspectiva actual, esta diversidad ha determinado la necesidad de dividir la fuerza de ventas en regiones dentro de

los segmentos de mercado legalmente constituidos. Entre nuestras responsabilidades predominará la construcción de relaciones con clientes, distribuidores y agentes promoviendo el conocimiento de la marca, la idoneidad del producto y la competitividad. Por lo tanto, queremos definir y lograr una política de ventas mejor y más eficiente.

TWOG: *Ninguno de ustedes es un recién iniciado en la industria... Pero, ¿Desde cuándo están en NOVOMATIC? Jens – Debe haber pasado algún tiempo...*

JE: (Risas) No, en realidad estoy en NOVOMATIC desde enero de 2018. Pero obviamente, la mayoría de las personas saben que volví a la empresa tras ocho meses sabáticos y que antes estuve durante casi 18 años.

SN: He estado en la industria del juego durante más de 20 años, adquiriendo experiencia en los mercados internacionales, a través de numerosos desafíos y cambios regulatorios. Presencé el nacimiento de juegos y conceptos revolucionarios, así como la introducción de modelos comerciales inteligentes y el fortalecimiento de la competencia. Cuando me uní a NOVOMATIC en 2016, me convertí en miembro de una empresa que marca tendencia, contrarresta con éxito los cambios e introduce innovaciones tecnológicas en los mercados.

TWOG: *¿Cómo llegaron al gaming? ¿Había una vida antes de 'la industria'?*

JE: Sí, de hecho, hubo una gran vida antes de la industria – un lapso corto – en el cual aprendí mucho en términos comerciales y también en lo que respecta a mi vida privada.

Después de graduarme, trabajé como agente de carga durante tres años antes de brindar servicio comunitario para asistir a personas ciegas y con discapacidades visuales. Faltando un mes para culminar mi servicio civil, apliqué a dos postulaciones. Una de ellas era para agente de carga experimentado dedicado a la 'industria del entretenimiento'. Mi solicitud se perdió y se entregó tres semanas más tarde, pero afortunadamente conseguí el empleo. El empleador era Bally Europe...

SN: Me uní a la industria del juego por casualidad durante la universidad. Por entonces debía completar una pasantía para aplicar mis estudios de gestión industrial. Siempre he querido entrar en un ámbito comercial donde el arte y la tecnología coexistan en perfecta sinergia y transmitan emoción a los usuarios finales. A poco tiempo de iniciar mi pasantía supe que la industria del juego era lo que buscaba. En consecuencia, invertí todos mis esfuerzos, tiempo y energía para seguir evolucionando como profesional. Tres años después, me gradué de la Universidad de Tecnología de Sofía con una tesis de maestría en Gaming.

TWOG: *En términos de ventas y relación con los clientes, ¿Qué hace a la industria del juego tan especial?*



Jens Einhaus en Perú Gaming Show en 2007.



De alguna manera, nuestra industria es diferente: creamos experiencias, diversión y entretenimiento. No proveemos algo que nuestro cliente simplemente vende a su cliente. Vendemos un producto y un servicio que tanto nosotros como toda la cadena de distribución disfruta. Vendemos emociones.

*Jens Einhaus, NOVOMATIC
VP International Sales Europe/
Americas*

SN: Creo que llega un punto en la vida y en la trayectoria profesional, que debes ser consciente de lo que te motiva. ¿Qué nos inspira cada día a trabajar duro para convertir cada opción en un proyecto exitoso y buscar la constante satisfacción del cliente? En mi experiencia personal en la industria del juego y a través de mi compromiso profesional como Ejecutiva de Ventas, descubrí que la relación con el cliente en esta actividad va más allá de un contrato estándar: el juego crea emociones y un sentido especial de pertenencia, una relación sin igual entre una persona y su trabajo.

JE: De alguna manera, nuestra industria es diferente: creamos experiencias, diversión y entretenimiento. No proveemos algo que nuestro cliente simplemente vende a su cliente. Vendemos un producto y un servicio que tanto nosotros como toda la cadena de distribución disfruta. Vendemos emociones.

Para ser honesto, no creo que nuestra industria sea muy diferente a otras en términos de la vida laboral diaria. Tengo amigos que trabajan en otras actividades y viajan tanto como yo, disfrutan de un estilo de vida parecido al mío – Y no lo digo solo por nuestras famosas fiestas...

Pero sí, la industria del juego tiene una característica particular que no se repite en ninguna otra: una vez dentro, ¡no salís más!

TWOG: *¿Qué desean cambiar para los clientes y socios de NOVOMATIC? ¿Están planeando estrategias de ventas o de negocios nuevas? ¿Objetivos específicos?*

JE: Hablando francamente, no quiero que nada cambie para nuestros clientes. Espero que siempre se hayan sentido en buenas manos con nosotros. Y si quieren llamarlo un rumbo, mi único objetivo es ser aún mejor en el futuro.

SN: Uno de los puntos principales para mí y para el equipo es centrar nuestra visión en brindar servicios, productos y una percepción general de la marca NOVOMATIC de excelencia. En consecuencia, estamos trabajando en fortalecer los recursos, la creatividad y la experiencia de la compañía para ampliar el alcance del mercado y la oferta de productos, aumentar la popularidad de los juegos nuevos y acortar el tiempo de desarrollo de plataformas y soluciones. De hecho, los mercados emergentes en África y Asia merecen disfrutar de la emoción de los juegos NOVOMATIC originales y beneficiarse de las soluciones que estaremos presentando allí.

No obstante, considero que los clientes esperan mayor flexibilidad e innovación en los próximos lanzamientos y un mayor compromiso para adaptar nuestros productos según las características de cada mercado – y lograrlo nos permitirá mejorar la competitividad de la marca.

TWOG: Sonya, ¿Podrías describir qué deben esperar los clientes de Jens?

SN: En mi opinión, Jens tiene un gran conocimiento acerca de la industria y los procesos corporativos y un enfoque muy racional y sensato para resolver problemas. Estas características son muy importantes cuando se gestionan ventas en tantas jurisdicciones diferentes.

TWOG: Y Jens, ¿podrías describir el perfil profesional de Sonya?

JE: Conozco a Sonya desde hace tres años aproximadamente y todo lo que puedo decir es que probablemente es la profesional con el conocimiento tecnológico más profundo que he visto hasta ahora... (sonríe), exceptuándome a mí por supuesto. Te contaré un secreto si prometes no transmitirlo: Trabaja muy duro en todo lo que emprende, puedo aprender mucho de ella.

TWOG: Han empezado a trabajar en la industria del juego en los años 90 ¿Qué cambios hubo desde entonces?

SN: Wow, esa es una muy buena pregunta... El mundo del juego ha cambiado completamente desde el milenio. Hubo tantas innovaciones increíbles que habría que mencionar que, si se filmara una película acerca del juego, sería un éxito de taquilla seguro. Un ejemplo simple: en los años 90, mi padre solía hacer fila los domingos en la única tienda de apuestas de nuestro vecindario para apostar por su equipo de fútbol favorito. Hoy, a la edad de casi 70 años, puede hacerlo online o a través de su móvil mientras ve un evento deportivo en vivo. Ahora puede disfrutar de cientos de juegos – constantemente disponibles – en cualquier lugar y en todo momento...

Los cambios en la industria del juego en las últimas tres décadas representan la revolución de la mente humana para satisfacer una de las necesidades más básicas: el juego y el entretenimiento.

JE: Supongo que sucede lo mismo en cualquier otra industria: con la introducción de Internet, el correo electrónico y los teléfonos inteligentes, la vida se ha vuelto mucho más rápida y ya no es tan relajada.

Cuando pienso en mis primeros días en Bally, parece irreal como ha cambiado el trabajo diario. Sólo había fax y quizás télex. Cada mañana al llegar a la oficina había una pila de papeles en el fax: consultas, pedidos, facturas, etc. Teníamos todo el día para responder – lo que significa que teníamos mucho más tiempo para dedicarnos a cada uno de nuestros clientes. Antes de irnos a casa, el último en retirarse de la oficina colocaba las pilas de papel en el fax y presionaba el botón 'Send'.

Y por supuesto está el rápido desarrollo de las tecnologías, no solo en términos de máquinas de juego sino también sistemas, progresivos vinculados, juegos en línea, VLT, etc. ¡Podría continuar durante horas...!



Los cambios en la industria del juego en las últimas tres décadas representan la revolución de la mente humana para satisfacer una de las necesidades más básicas: el juego y el entretenimiento.

Sonya Nikolova,
NOVOMATIC VP International
Sales Asia/Africa

TWOG: ... y ¿a dónde creen que nos dirigimos en términos de experiencia del cliente? Imagínense a ustedes mismos en un casino land-based en 2040. ¿Qué aspecto tiene? ¿Existen todavía?

SN: En 20 años, probablemente robots encantadores asistirán o jugarán incansablemente con los invitados. Sabrán todo sobre ellos y las mejores estrategias de juego, ya que sus capacidades y habilidades se basarán en la inteligencia artificial y sistemas de autoaprendizaje. La filosofía del juego en sí podría estar inspirada en la ambición humana de vencer a los robots. Y cuanto más capaces sean las máquinas, más ingeniosas y fenomenales serán las personas en el mundo... ¡Así que imagina estas máquinas de juego, la interpretación multidimensional de las imágenes, el sonido, las animaciones y la experiencia de juego...! Como dije, una experiencia realmente mágica.

JE: Teniendo en cuenta la velocidad de desarrollo de la tecnología en todas sus áreas, la realidad virtual podría ser una herramienta que permita a cualquier persona crear su propio pequeño casino en casa y disfrutar del mismo entretenimiento que los casinos ofrecen actualmente. La única excepción podría ser el servicio de alimentos y bebidas, pero quién sabe, tal vez haya incluso una solución para eso. Pero honestamente no estoy seguro de preferir eso en lo personal: me gusta el componente social de nuestros casinos land-based.

TWOG: Ahora viajarán bastante. ¿Nos podrían indicar un elemento que no puede faltar cuando están en el extranjero?

SN: Un libro interesante para leer. Me parece muy inspirador y energizante vagar con mi propia imaginación sobre circunstancias, héroes, modelos de comportamiento, historias... Me gusta descubrir si mi proyección del epílogo concuerda con la del autor.

TWOG: ¿Y cuál fue el último libro que leyó?

SN: 'The Art of the Deal' de Donald Trump, el cual fue muy interesante debido a una amplia variedad de razones...

JE: En mi caso, es un conjunto de elementos: mi reloj deportivo Garmin, zapatillas para correr y ropa. No es que no pueda, simplemente quiero usarlos en cada viaje.

TWOG: ¿Y cuándo fue la última vez que los usaste?

JE: Hace un par de semanas en Panamá durante un viaje de ventas.



Security
Emergency Drop
Maintenance

511
OK

511
OK

DO YOUR GAMING MACHINES

STREAM REAL-TIME PAYMENT INTELLIGENCE?

Introducing **Easitrax Connect™**

The gaming industry's first CMS-agnostic solution for live payment and operations intelligence.

Easitrax Connect translates machine performance and payment transaction data into real-time insights that empower you to streamline your operations, deliver a frictionless player experience, and maximize the profitability of each and every one of your machines.

This is the smarter, faster and more profitable way of monitoring and managing your payment devices.



Explore more: www.cranepi.com/easitrax-connect

Interview with the new NOVOMATIC VPs of Sales: Jens Einhaus & Sonya Nikolova

With the appointment of Lawrence Levy as the CEO of Ainsworth Game Technology Ltd., subject to all pending regulatory approvals, the international NOVOMATIC Sales assignments have been restructured according to regional responsibilities. As of June 1, Jens Einhaus as the new VP International Sales Europe/Americas and Sonya Nikolova as the new VP International Sales Asia/Africa, will join forces to focus their attention on the customers' needs and wishes in their respective regions. With respect and appreciation of their predecessor's success and achievements, Sonya and Jens will continue to maintain and improve a sustained dialogue with all relevant stakeholders.

THE WORLD OF GAMING: *The international NOVOMATIC sales and distribution responsibilities have been split according to market regions. Can you please explain these new regional responsibilities in detail?*

Jens Einhaus: It is planned that Sonya will be looking after market expansion in Asia and Africa whereas I will do so for Europe and The Americas. Nevertheless, due to Sonya still maintaining her responsibilities for the sales of our myACP casino management system and of course, sales of the Ainsworth products in Europe, there will be some overlap between our responsibilities. But we have an excellent relationship and I certainly look forward to working together as a team.

Sonya Nikolova: In the past decade, the global gaming markets have been driven by technological progress, business creativity and an increasing diversity of products and solutions, dedicated to meeting the expectations of both B2C and B2B sectors. At the same time NOVOMATIC has been constantly investing and developing all verticals of its portfolio. From today's perspective, this diversity has determined the need to split the sales forces into regions in order to establish the 'glocal' approach to our customers and deliver a full scope of high-quality products and services within the legally constituted market segments. Our responsibilities will predominantly include building the relationships with customers, distributors and agents by strengthening brand awareness, product suitability and competitiveness. We will also define an efficient and visionary sales policy that should result in achieving the corporate goals of delivering

NOVOMATIC

Winning Technology and gaining new market share.

TWOG: *Both of you are by no means new kids on the block. NOVOMATIC customers have known you both for years. But since when have you actually been with NOVOMATIC? Jens – that must have been quite a while ago?*

JE: *(Laughs)* No, actually, I am with NOVOMATIC since January 2018. But obviously, most people already know that before I re-joined the company after an 8-month sabbatical, I was already working here for almost 18 years.

SN: I have more than 20 years of experience in the gaming industry, growing up alongside multiple challenges within the international markets, witnessing rapid jurisdictional changes, the birth of revolutionary games and concepts, smart commercial models and strong market competition. Ultimately, since I joined NOVOMATIC in 2016, I have become a member of a corporation that is a true trend-setter and capable to withstand and evolve within market changes and technological innovations.

TWOG: *How did you actually get into gaming? Was there a life before 'the industry'?*

JE: Yes, there was indeed a life before the industry – albeit short – and I learned a lot in that short period, in terms of business and for my private life, as well.

After my graduation, I worked as a forward-looking agent for three years – before my Alternative

Civilian Service, which involved working with blind people. A month before that ended, I submitted applications for two job offers. One of them was for an experienced forwarding agent to work in the 'leisure' industry. My application got temporarily lost and was delivered three weeks late – and fortunately, I got the job. It was with Bally Europe...

SN: I joined the gaming industry by chance, during my university studies, when I was supposed to arrange an internship suitable for my major Industrial Management studies. I had always wanted to enter a business sphere, where art and technology co-exist in perfect synergy, delivering excitement and emotions to end-users. Thus, when I started my internship, I realised that the gaming industry was what I was looking for and committed all my efforts, time and strategy to develop myself as an expert... Three years later, I graduated at the Technical University of Sofia with a master thesis on gaming.

TWOG: *In terms of sales contact and customer relationship – what makes the gaming industry so special?*

SN: I believe that with maturity, and at a certain point in your life and professional experience, there comes a moment when you need to be aware of what keeps you motivated. What keeps you enthusiastic to work hard to turn any opportunity into a successful project and to consistently aim for satisfaction of the customers? My personal experience in the gaming business and my professional dedication to being a sales executive has led me to realise that the customer relationship within the gaming industry goes far beyond a standard contractual framework: It creates emotions and sense of belonging, a meaningful bond between the person and the profession.

JE: In some ways, our industry is indeed different: We create experiences, fun and entertainment. We don't just provide something that the client sells to his customer. We sell a product and a service that we all – everybody in the distribution chain – enjoy. We sell emotions.

In terms of the daily work life, I honestly do not believe that it is much different from other industries. I have friends working in other industries who travel as much as I do, enjoy a similar lifestyle – and I don't just refer to our famous parties...

But there is one specific thing in the gaming industry which no other has: Once in, you don't get out!

TWOG: *What will change for NOVOMATIC customers and partners? Are you planning any new focusses or sales strategies? Specific goals?*

JE: Frankly speaking, I do not want anything to change for our customers. I hope that



In some ways, our industry is indeed different: We create experiences, fun and entertainment. We don't just provide something that the client sells to his customer. We sell a product and a service that we all – everybody in the distribution chain – enjoy. We sell emotions.

*Jens Einhaus, NOVOMATIC
VP International Sales Europe/
Americas*



until now, they always felt they were in good hands with us and if you want to name it a goal, my only one is that we will make them feel even better in the future.

SN: The customer-centric vision of excellence in services, products and overall experience with NOVOMATIC is a focal point for me and the team. Meaning that we would enforce the corporate resources, creativity and know how to extend the market outreach and product offerings, to enhance the popularity of new games and shorten the time to market of the most innovative new platforms and solutions. Indeed, the emerging markets in Africa and Asia deserve to enjoy the excitement of the original NOVOMATIC games and benefit from the complete gaming solutions that we are about to introduce there.

But I also believe that customers would expect more flexibility and innovation with the launch of new product lines and an increased commitment to tailoring products and offers in order to enhance the competitiveness of the brand.

TWOG: *Sonya, can you please describe what customers can expect from Jens?*

SN: In my opinion, Jens has a strong knowledge about the industry and corporate processes and a very rational and wise approach to problem solving. All this is very important if you are managing sales processes in so many different jurisdictions.

TWOG: *And Jens, can you please describe Sonya's professional personality?*

JE: I only met Sonya about three years ago and all I can tell is that she is a real professional with probably the most profound technological knowledge I have seen so far... (grins) except for myself of course. And I will tell you a secret if you promise not to pass it on: She works very hard and all in all, there is a lot that I can learn from her.

TWOG: *You have started working in the gaming industry in the 90's. How has the industry changed since then?*

SN: Wow, that's a good question... True, the gaming world has changed entirely since the millennium. There are so many incredible achievements that have to be mentioned that if they'd be filmed a new blockbuster would be born. Maybe just one example – in the 90s my father used to queue on Sundays in the only betting shop in our neighbourhood to bet for his favourite soccer team. Today, at the age of almost 70, he can bet online or via his mobile while watching a live sports event. He can now participate in the thrills of hundreds of games that are constantly available – anywhere, anytime...

The changes in the gaming industry over the past three decades represent the revolution of

mankind's minds in serving one of the basic human habits – to play and to be entertained.

JE: I guess that it is the same like in every other industry: With the introduction of the Internet, e-mail and smart phones, life has become so much faster and is not so relaxed anymore.

When I think back to my first days with Bally, it sometimes feels unreal how my daily work has changed. There used to be only fax and maybe telex. Every morning when I came to the office, there was a pile of paper in the fax machine: inquiries, orders, invoices etc. We had the whole day to answer them – which means we had a lot more time to take care of our customers back then. Before we went home in the evening, the last one in the office put our pile of paper into the fax machine and hit the 'send' button.

And then there is, of course, the rapid development of technologies, not only for gaming machines but also with regards to systems, linked progressives, online gaming, VLTs etc. I could go on for hours...!

TWOG: ... and where do you think we are heading in terms of customer experience? Picture yourself in a land-based casino in 2040. What does it look like? Do they still exist?

SN: First, I would wish that land-based casinos still existed in 2040 as places to meet and greet, to play and have fun, to socialize and share emotions through various games – because the 'real' casinos preserve a special magic that evolves during the years and becomes a reason to get people together. In 20 years' time, charming robots will probably be tirelessly assisting or playing with the customers, knowing everything about the customers and the games strategies, because their competences and skills would be powered by artificial intelligence and based on system learning and knowledge engineering. The game philosophy could be inspired by the natural aim of mankind to win the games against the robots and the more capable the machines become, the more genius and phenomenal people the world will see... Thus... just imagine the slot machines, the multi-dimensional interpretation of the images, sounds, motion and games immersion...! As I said – a truly magical experience.

JE: Considering the current speed of development in all areas of technologies, I believe that it will be possible by means of Virtual Reality for everyone to be able to create his or her own little casino at home and still enjoy the same offerings of entertainment that casinos currently offer. The only exception might be the serving of food and drinks – but who knows, maybe there will even be a solution for that. But frankly speaking, I'm not sure that this is something I would personally



The changes in the gaming industry over the past three decades represent the revolution of mankind's minds in serving one of the basic human habits – to play and to be entertained.

Sonya Nikolova,
NOVOMATIC VP International
Sales Asia/Africa



favour as I do like the social components of our land-based casinos very much.

TWOG: You will be travelling quite a lot now – please name one item that you always carry with you when you're abroad.

SN: An interesting book to read. I find it very inspiring and energizing to immerse in my own imagination about the circumstances, heroes, behavioural models, storylines... always looking forward to check if my projection of the epilogue matches with the author's...

TWOG: And what was the last one you read?

SN: That was actually 'The Art of the Deal' by Donald Trump, which was a very interesting read for a variety of reasons...

JE: In my case it is a set of items: My Garmin sports watch, running shoes and wear. Not that I can – rather want to – use them on every trip but I have it with me in case I feel in the mood.

TWOG: And when was the last time you actually used them?

JE: That was a couple of days ago in Panama, on a sales trip.





Edition X1

New highlights and the best of the classics make up this powerful package of top performers.

30 titles that guarantee every guest will find a game to suit their tastes and preferences!



NOVOMATIC presentó una gama de productos nuevos en G2E Asia

G2E Asia, la mayor feria de juego dedicada a la industria del entretenimiento, regresó a The Venetian Macao del 21 al 23 de mayo. NOVOMATIC, junto a Ainsworth, ocupó el nuevo y amplio stand #A1304 y presentó la última gama de gabinetes, contenido dedicado, enlazados, ETGs y sistemas para el mercado de Asia-Pacífico.

global gaming expo
G2E ASIA

G2E Asia 2019 fue el escenario para el lanzamiento de una amplia gama de contenido con temática asiática para la región que incluye el emocionante Dragon Hits™, en el cual dragones lanzan fuego y conducen a los apostadores a nuevos niveles de juegos gratuitos y progresivos; el divertido Prized Panda™, parte de la serie PAY DAY™, que presenta un emocionante progresivo de 6 niveles; así como los temas atractivos Emperor's China™ y Asian Dragon™ hot.


Directo de los estudios de diseño de juegos de NOVOMATIC debutaron en Asia títulos únicos con numerosas funcionalidades como Charming Lady™, Lucky Lady's Wild Spell™ y Princesses of War™. Asimismo, se presentó lo último en mixes de juegos: NOVO LINE™ Interactive Edition X y Edition X1 con títulos clásicos, nuevos y específicos; Concurve Edition 4 con una selección de juegos para gabinetes curvos; y el nuevo Impera Line™ Edition 7 con una variedad de títulos populares.

Los juegos se exhibieron en diversos gabinetes NOVOMATIC: GAMINATOR® Scorpion 2.24, DOMINATOR® 3.24, PANTHERA™ 2.27 y PANTHERA™

Curve 1.43; y V.I.P. Lounge™ 2.32, V.I.P. Lounge™ Curve 1.43 y NOVOSTAR® V.I.P. Royal 2.65, de la popular serie V.I.P. Asimismo, se mostró la solución Grand Roulette II, que lleva todo el encanto de lo mecánico a una terminal upright digital.

Las soluciones enlazadas desempeñaron un importante rol en el stand de NOVOMATIC, con dos estrenos para Asia. Además, se presentaron las últimas soluciones ETGs basadas en la plataforma NOVO LINE™ Novo Unity II y el sistema de gestión de casino myACP, que aumenta su presencia en Asia-Pacífico, abarcando desde salas pequeñas a grandes complejos turísticos.

Nuevamente, Ainsworth apareció en el stand de G2E Asia con una emocionante línea de productos. Los gabinetes más recientes: EVO™ y A640™ exhibieron contenido exclusivo y dirigido y progresivos independientes y vinculados. El atractivo Golden Link™ de 4 niveles presentó dos temas fascinantes: Golden Dollars™ y Golden Ox™. Otros productos enlazados incluyen Crazy Jackpots™ y Loaded will Loot™; y se presentaron productos SAP como Quick Spin™ y Triple Challenge™ junto a las nuevas ofertas multi-juego Mega Choice Classics™ y Mega Choice Fortunes™.

Sonya Nikolova, Vicepresidente Internacional de Ventas para Asia/África de NOVOMATIC, dijo: "G2E Asia es un gran evento y el escenario ideal para ampliar nuestra red de contactos e introducir nuevos productos en la región Asia-Pacífico. Durante la exposición, recibimos a huéspedes, distribuidores, operadores y socios, que se mostraron muy entusiasmados con la amplia cartera de productos NOVOMATIC y con nuestro compromiso con el crecimiento continuo en la región. Nuestros ETGs y los gabinetes PANTHERA™ con la nueva biblioteca de juegos y enlazados fueron el centro de atención. Asimismo, el sistema de gestión de casino myACP despertó el interés de muchos operadores, especialmente de mercados emergentes como Camboya, Vietnam y Laos. Estamos explorando muchas oportunidades interesantes en el área, trabajando estrechamente con nuestros socios locales en Asia." 



NOVOMATIC showcased new product range at G2E Asia

G2E Asia returned to The Venetian Macao on May 21-23 for the major gaming show dedicated to the Asian entertainment industry. NOVOMATIC occupied a new, larger stand #A1304, alongside Ainsworth, to present the latest range of cabinets, dedicated content, links, ETGs and systems for the Asia-Pacific markets.

An extensive range of new Asian-themed content premiered for the region at G2E Asia 2019, including the thrilling Dragon Hits™ where fire-breathing dragons take players to new levels of free games and progressives, the fun-loving Prized Panda™ – part of the PAY DAY™ series that features an exciting 6-level progressive – as well as the highly-animated themes Emperor's China™ and Asian Dragon™ hot.

New content from NOVOMATIC's international game studios debuted for the first time in Asia, including feature-rich single games such as Charming Lady™, Lucky Lady's Wild Spell™ and Princesses of War™. A selection of the latest game mixes was being presented, featuring NOVO LINE™ Interactive Edition X and Edition X1 with classic, new and targeted titles, Concurve Edition 4 with a selection of curved themes, and the brand new Impera Line™ Edition 7 with a variety of popular titles.

The games were displayed across a range of NOVOMATIC cabinets like the PANTHERA™ 2.27 and PANTHERA™ Curve 1.43, the V.I.P. Lounge™ 2.32, V.I.P. Lounge™ Curve 1.43 and NOVOSTAR® V.I.P. Royal 2.65 from the widely popular V.I.P. series, the GAMINATOR® Scorpion 2.24 and DOMINATOR® 3.24. The Grand Roulette II was also on show, bringing a mechanical feel to an upright digital terminal.

Links played a major role on the NOVOMATIC stand, with two further premieres for Asia. Also on show were the latest Electronic Table Games solutions based on the NOVO LINE™ Novo Unity II platform and the myACP casino management system, both increasing their presence in properties throughout Asia-Pacific, from small locations to large integrated resorts.

Ainsworth again featured on the stand at G2E Asia with an exciting line-up of products. The latest cabinets – EVO™ and A640™ showcased exclusive and targeted content, as well as standalone and linked progressives. The engaging 4-level progressive

Golden Link™ presented the two exciting themes Golden Dollars™ and Golden Ox™. Other Link products included Crazy Jackpots™ and Loaded will Loot™, and SAP products like Quick Spin™ and Triple Challenge™ were previewed alongside new multi-game offerings – Mega Choice Classics™ and Mega Choice Fortunes™.

Sonya Nikolova, NOVOMATIC VP International Sales Asia/Africa, said: "G2E Asia is a great networking event and the ideal setting to exchange ideas and introduce new products to the Asia-Pacific region. During the exhibition, we welcomed guests, distributors, operators and partners, who were enthusiastic about the diverse NOVOMATIC product portfolio on display and our commitment to continued growth in the region. Our ETGs and the PANTHERA™ cabinets with the newest library of games and links were the focus of attention. Also of interest to many operators, especially in emerging markets like Cambodia, Vietnam and Laos, was the myACP Casino Management System. We are exploring a lot of interesting opportunities in the area, working closely with our local partners in Asia."



NOVOMATIC trae una amplia variedad de productos a Perú Gaming Show

Una gran selección de los productos más recientes de NOVOMATIC se exhibirá en el próximo Perú Gaming Show los días 19 y 20 de junio en Lima, incluyendo una destacada línea de juegos individuales y multi-juegos, progresivos enlazados e independientes, así como lo último en gabinetes. En el stand #48, la filial NOVOMATIC Perú mostrará a los visitantes una nueva selección de soluciones para el mercado con juegos que serán vistos por primera vez en Latinoamérica.



En el centro del escenario se ubicará una serie de productos enlazados de alto impacto, incluyendo el ENCHANTED FORTUNES™ Linked Jackpot, que ha ganado gran popularidad en Perú desde su lanzamiento a principios de este año. Se presentarán títulos ya consagrados como Asian Fortunes™, Voodoo Fortunes™, Goddess Rising™ y Book of Ra™ Mystic Fortunes, en el elegante gabinete 4K, PANTHERA™ Curve 1.43. Estos juegos cuentan con funcionalidades especiales que los conectan a cuatro niveles de jackpot progresivos enlazados.

El nuevo THUNDER CASH™ Link se mostrará en el gabinete de doble pantalla PANTHERA™ 2.27 con las temáticas asiática, romana y egipcia de Emperor's China™, The Great Conqueror™ y Empress of the Pyramids™, respectivamente. Cada uno de estos títulos lleva en sus rodillos diferentes y atractivas funcionalidades con gráficos audaces y una dinámica jugabilidad. Asimismo, llega a Latinoamérica el CASH CONNECTION™ Link con la temática de Charming Lady™

que presenta al personaje ya consagrado en el mundo de los progresivos enlazados, Lucky Lady.

Otro lanzamiento para Latinoamérica es PAY DAY™, un progresivo independiente de 6 niveles con tres series de juegos que se presentarán en el exclusivo gabinete V.I.P. Lounge™ 2.32. Los apostadores deben buscar el símbolo PAY DAY™ con el

adorable oso panda en Prized Panda™, en el Antiguo Egipto en Prizes of the Nile™ y en el juego Pay Day™ tradicional con símbolos clásicos.

Una selección de juegos individuales diseñados para gabinetes de una sola pantalla curva de los estudios Winfinity Games y 707 Games, en Austria y de Mount Prospect Studio ubicado en los Estados Unidos, se presentarán en la pantalla curva 4K de 43" de los gabinetes PANTHERA™ Curve 1.43, y V.I.P. Lounge™ Curve 1.43. Dos temáticas asiáticas, Dragon Hits™ y Asian Dragon™ hot, llevan a los rodillos dragones que exhalan fuego con bonificaciones extraordinarias; y una aventura épica All-American de vida silvestre irrumpe en los rodillos con Great American Wilds™.

Nuevos mixes multi-juegos exhibidos en Perú Gaming Show incluirán a la plataforma NOVO LINE™ Interactive Edition X1 dirigida a Latinoamérica con una selección de juegos clásicos y nuevos como Book of Ra™ Temple of Gold, Viking & Dragon™ y Sizzling Hot™ deluxe. Asimismo, la línea NOVO LINE™ Interactive Concurve Edition 4, líder en gabinetes curvos, estará disponible con títulos como Riches of Babylon™ y Phoenix™.

Jens Einhaus, Vicepresidente de Ventas Internacionales para Europa y América, dijo: "Espero con ansias Perú Gaming Show, que será la primera feria comercial en mi nueva posición como Vicepresidente de Ventas Internacionales para Europa y América. En Perú, tenemos una amplia cuota de mercado y un gran equipo, y nuestros títulos continúan siendo muy exitosos en todo el país. Estoy seguro de que nuestros juegos y jackpots enlazados seducirán rápidamente a los apostadores, aumentando aún más nuestra presencia en el mercado."



PGS LIMA 2019
LATIN AMERICAN GAMING SHOW

19 Y 20 DE JUNIO
STAND NO 48

NOVOMATIC
Winning Technology



PRINCESSES OF WAR™

Lucky Lady's
Wild Spell™

CROWN 
GAMING S.A.C. - PERÚ
NOVOMATIC GROUP

CROWN GAMING S.A.C.
Sales: Katty Lopez
+51 1 710 7800, katty_lopez@novomatic.com.pe
www.novomatic.com

NOVOMATIC brings expansive product mix to Peru Gaming Show



A wide variety of the latest NOVOMATIC products will be showcased at the forthcoming Peru Gaming Show on June 19-20 in Lima, with a featured line-up of single games and game mixes, standalone and linked progressives, as well as the latest range of cabinets. On Stand #48, the local subsidiary NOVOMATIC Peru will show visitors a new product selection for the market, including game titles being previewed in Latin America for the first time.

Centre stage will be a series of high-impact Links, including the ENCHANTED FORTUNES™ Linked Jackpot, which has been gaining traction in Peru since its introduction earlier this year. Presented on the sleek PANTHERA™ Curve 1.43 cabinet in 4K, leading titles Asian Fortunes™, Voodoo Fortunes™, Goddess Rising™ and Book of Ra™ Mystic Fortunes that feature a variety of base and feature games will each connect to four linked progressive jackpot levels.

The new THUNDER CASH™ Link will be previewed on the twin-screen PANTHERA™ 2.27 cabinet with the Asian theme Emperor's China™, the Roman theme The Great Conqueror™ and the Egyptian theme Empress of the Pyramids™. Each game brings its own engaging features to the reels with bold graphics and dynamic gameplay. In addition, the CASH CONNECTION™ Link makes its premiere in Latin America with the Charming Lady™ theme that introduces the widely recognised Lucky Lady character to the world of linked progressives.

Another first for Latin America is PAY DAY™ – a 6-level standalone progressive game series – featuring three games that will be presented on the highly popular V.I.P. Lounge™ 2.32 cabinet. Players search for the PAY DAY™ symbol with the loveable panda in Prized Panda™, in Ancient Egypt with Prizes of the Nile™ and in the traditional Pay Day™ theme with classic symbols.

A selection of single games designed for single-screen and curve cabinets, from Winfinity Games and 707 Games studios in Austria and Mount Prospect Studio in the US, will be presented in 4K on the 43" curved screen of the PANTHERA™ Curve 1.43 and V.I.P. Lounge™ Curve 1.43. Two Asian themes bring fire-breathing dragons to the reels with an array of unique bonuses in Dragon Hits™ and Asian Dragon™ hot, and an epic all-American wildlife adventure bursts onto the reels in Great American Wilds™.

New multi-game mixes on display at the Peru Gaming Show will include NOVO LINE™ Interactive Edition X1 that targets Latin America with a selection of classic and new games like Book of Ra™ Temple of Gold, Viking & Dragon™ and Sizzling Hot™ deluxe. In addition, the NOVO LINE™ Interactive Concurve Edition 4 mix will be displayed with leading curve titles such as Riches of Babylon™ and Phoenix™.

Jens Einhaus, VP International Sales for Europe/Americas, said: "I look forward to the Peru Gaming Show which will be the first trade show in my new position as VP of Sales for Europe and The Americas. We have a strong market share and great team in Peru, and our games continue to be very successful throughout the country. I am confident players will quickly take to our new games and links, increasing our presence even further in the market."





11° NOVOMATIC Symposium

El 11° NOVOMATIC Symposium tuvo lugar el 10 y 11 de abril en Schloss Weikersdorf en Baden, Baja Austria, por invitación del COO de NOVOMATIC, DI Ryszard Presch; y fue organizado por el departamento de Administración y Soporte de Operaciones del Grupo.

La elaboración de NOVOMATIC Symposium contó con el apoyo de otros departamentos corporativos como Diseño Gráfico, 707 Games, Diseño de Interiores Corporativos, Tecnología de Impresión y Publicidad, NOVOMATIC Media Technologies y Logística.

Un gran número de ejecutivos internacionales de los diversos mercados como Albania, Alemania, Austria, Bosnia-Herzegovina (Federación y República Srpska), Bulgaria, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Gran Bretaña, Italia, Lituania, Macedonia, Moldavia, Montenegro, Países Bajos, Polonia, República Checa, Rumania y Serbia acudieron a la invitación. El 11° NOVOMATIC Symposium fue nuevamente el escenario ideal para el intercambio de experiencias y debates sobre una gran variedad de tópicos.

En torno al lema 'Valores Ganadores – Valores y su Influencia', los anfitriones dieron la bienvenida a Andreas Öhner, Jefe de Administración de Operaciones y Soporte, y a la Dra. Alma Pupo, que presentó a la audiencia un diálogo al mejor estilo James Bond que devino en el discurso de apertura de Andreas Öhner en el cual se dio a conocer la agenda de las dos jornadas del simposio.

NOVOMATIC

La primera ponencia abordó el tema 'Fabricación de Máquinas de Juego según las Demandas Operativas' y fue realizada por el Dr. Alexander Sekanina, Jefe de Gestión de Pedidos, quien dio a conocer los resultados del análisis de satisfacción 2017 y habló acerca de los procesos de planeamiento, compra, seguimiento del equipamiento e identificación de las máquinas de juego; y también se refirió al enfoque de las investigaciones futuras. Wolfram Hobiiger, Jefe de Aplicaciones de Producción y Logística presentó el 'Configurador de Productos NOVOMATIC'. Bernd Baumert, Director de I+D de Desarrollo de Negocios, introdujo el proceso de gestión de productos que entró en vigor el 01/01/2019 y explicó las responsabilidades en esta área. Posteriormente, se realizó un trabajo en grupo sobre el tema expuesto por el Dr. Sekanina, quien participó activamente de esta actividad.



Georg Gubo realizó la ponencia 'Actualización de Juegos Online', en la que se refirió a los productos y servicios más destacados de la división interactiva de NOVOMATIC, Greentube.

En la siguiente conferencia titulada 'Soluciones Biométricas', Reinhard E. Prandl, de NOVOMATIC Biometric System, presentó los últimos sistemas:

NBS Face Recognition y NBS Age Verification. Posteriormente, los representantes de los países de Croacia, Samed Hadžiaganović; Serbia, Nikola Prokić; y la República Checa, Philipp Nossek, dieron a conocer sus experiencias con esta solución en sus respectivos mercados.


Luego, el Dr. Hannes Reichmann, Jefe de Marketing de Operaciones del Grupo, se explayó acerca de 'Relaciones Públicas Eficientes en Operaciones' y le dió la palabra a Stefan Krenn, Secretario General de NOVOMATIC AG, quien ilustró a la audiencia sobre el tema 'Comportamiento Correcto en la Comunicación de Crisis'. Posteriormente, Marc Haider, Jefe de Social Media del Grupo, realizó su presentación sobre los 'Beneficios Prácticos del Uso de Social Media'.

La siguiente conferencia, 'Análisis Competitivo Relacionado con las Operaciones de Juego y la Tecnología de Juego', comenzó con la introducción de Sotiris Liantas, Gerente de Operación de Casino FlaminGO en Macedonia, quien destacó la importancia del análisis competitivo para el éxito operacional en un mercado extranjero y asimismo, expuso la situación del mercado en el norte de Macedonia. A continuación, Valentin Adrian Georgescu, Gerente de Operaciones de Rumania, presentó la situación en su mercado y se refirió a las áreas comerciales operadas con éxito por NOVOMATIC.

El primer día del simposio culminó con la presentación de Sigrid Tschiedl sobre el tópicó 'Etapa Libre para un Impacto Valioso: Comunicación Eficiente desde Adentro', en la que la renombrada Directora y Coach incluyó activamente a la audiencia en su presentación de rendimiento interactivo, entretenimiento y desarrollo de la personalidad bajo el lema 'Valores Ganadores: los Valores y su Efecto'.

La segunda jornada del Simposio se inició con la conferencia 'Construyendo un Entorno de Apuestas Deportivas Complementario a las Salas de Juego', a cargo de Felipe Ludeña (Jefe de NOVOMATIC Sports Betting Solutions). Proporcionó una visión del mundo de las apuestas deportivas y explicó cómo éstas se pueden desarrollar y expandir con éxito en un mercado. La ponencia conformó la base para el trabajo grupal posterior, en el que se discutieron en detalle todas las facetas de este segmento.

Por último, Nikola Prokić, Gerente de Operaciones de Serbia, presentó 'Desafíos Operacionales en Serbia' y reflexionó sobre los factores más importantes de influencia y éxito de dicho mercado.

Al final del simposio, la Dra. Alma Pupo resumió las conclusiones más importantes del mismo y concluyó que el 11º NOVOMATIC Symposium resultó un espacio ideal para el intercambio de ideas, experiencias e información y para continuar desarrollando un camino de éxito basado en la colaboración. 



De arriba hacia abajo:
Andreas Öhner, Jefe de Administración y Soporte de Operaciones del Grupo;

Felipe Ludeña, Jefe de NOVOMATIC Sports Betting Solutions;

Workshop grupal;

NOVOMATIC COO, DI Ryszard Presch.

NOVOMATIC
Winning Technology



PRISMATIC

LO-BOY

CHANGING THE FACE OF UK GAMING



ASTRA GAMES LTD
UK sales
+44 1656 658 658
sales@astra-games.com
www.astra-games.com



11th NOVOMATIC Symposium

Upon invitation by NOVOMATIC COO Ryszard Presch and organized by Group Operations Administration & Support, the 11th NOVOMATIC Symposium took place on April 10-11, 2019, at Schloss Weikersdorf near Vienna.

The NOVOMATIC Symposium was organized by the Group Operations Administration & Support department headed by Andreas Öhner and significantly supported through various products and services from a number of corporate departments such as Graphic Design, 707 Games, Interior Design, Print and Advertising Technologies, NOVOMATIC Media Technologies and Logistics.

A large number of international executives from markets such as Albania, Austria, Bosnia-Herzegovina (Federation and Republika Srpska), Bulgaria, Czech Republic, Croatia, Germany, Great Britain, Italy, Lithuania, Macedonia, Moldova, Montenegro, the Netherlands, Poland, Romania, Serbia, Slovakia, Slovenia, and Spain followed the invitation. The 11th NOVOMATIC Symposium once again provided an ideal platform for the international exchange of experiences and knowledge between the operations managers in selected thematic blocks with presentations and interactive sessions such as group workshops and group discussions.

Following the motto 'Winning Values – Values and Their Influence' the hosts welcomed the audience with a dialogue in James Bond style to announce the opening speech by Andreas Öhner, Head of Group Operations Administration & Support, who introduced the program of the two Symposium days.

The first presentation 'Gaming Machine Manufacturing Process with a Special Focus on Operative Demand' was made by Dr. Alexander Sekanina, Head of Order Management of NOVOMATIC AG, who presented the results of the satisfaction analysis 2017 and spoke about the material planning process, order processing, equipment tracking and gaming machine identification, as well as the future research focus.

Then, Wolfram Hobiger, Head of Production & Logistics Applications, demonstrated the NOVOMATIC product configurator. Bernd Baumert,

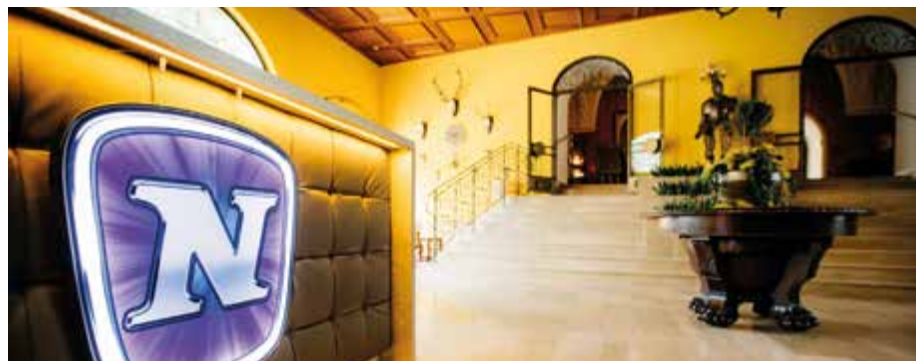
NOVOMATIC

Head of Business Development R&D, presented the new Product Management Process which was introduced on January 1, 2019, and explained the responsibilities in this area. Finally, a group workshop took place on Dr. Sekanina's presentation topic, which was met with great interest and involvement on the part of the audience.

Then, Georg Gubo, Managing Director of Greentube, held the presentation 'Online Gaming Update', depicting the most important products and services of the key NOVOMATIC Interactive unit, Greentube.

In a session dedicated to 'Biometric Systems', Reinhard E. Prandl of NOVOMATIC Biometric Systems introduced the latest systems such as NBS Face Recognition and NBS Age Verification. Then, the country managers for Croatia (Samed Hadžiaganović) and the Czech Republic (Philipp Nossek) shared with the audience their experiences with the biometric systems being in use in their country markets.

Dr. Hannes Reichmann, Head of Group Operations Marketing, spoke about the 'Efficient Public Relations Work in Operations' and handed over to Stefan Krenn, Head of the General Secretariat NOVOMATIC AG, who informed the audience about 'Proper Behaviour in Crisis Communication',



summarizing all factors of influence. Afterwards, Marc Haider, Head of Group Social Media, gave a presentation on 'Practical Benefits of Social Media'.


The following presentation 'Competitor Analysis Related to Gaming Operations & Gaming Technology' started with a presentation by Sotiris Liantas, Casino Manager of Casino FlaminGO in North Macedonia, who stressed the importance of competitor analysis for operative success and also reflected on the market situation in North Macedonia. Thereafter, Valentin Adrian Georgescu, Operations Manager Romania, detailed the market situation in Romania and the variety of successful business areas of NOVOMATIC in the country.

Concluding the first day was an external presentation by producer and coach Sigrid Tschiedl with the title 'Stage Free for Valuable Effect – Efficient Communication from Within' wherein she actively involved the audience following the motto 'Winning Values – Values and Their Influence'.

The second day of the Symposium commenced with the presentation 'Creating a Sports Betting

Environment Complementary to a Slot Arcade' by Felipe Ludeña, Head of NOVOMATIC Sports Betting Solutions. He gave deep insights into the world of sports betting and explained how sports betting can be successfully implemented. His presentation built the basis for the following group workshop on this topic.

Finally, Nikola Prokić, Operations Manager Serbia, presented the 'Challenges in Operations by the Example of Serbia' by reflecting on the most important factors of influence in the Serbian gaming market.

At the end of the Symposium, Dr. Alma Pupo summarized the key findings from the symposium and concluded that the 11th NOVOMATIC Symposium once again offered many opportunities for an interesting exchange of experiences and information, for further, successful cooperation. 



It's For You.



The world is calling. Are you ready?

With GLI you can be ready anytime the customer calls from anywhere in the world. Go with the only private lab whose certifications are accepted in every jurisdiction. GLI tests right the first time and saves you money so you can get to market faster. Beyond quality testing, GLI offers you the most markets for less money, with less risk. Wherever you want to take your product, we have a proven solution to get there. So, the minute you're ready call us.... the world is waiting.

GLI[®]

■■■■■ Digital

Everywhere iGaming Is Going

Contact us, and let's go there. gaminglabs.com



GLI AUSTRIA GMBH

RIESSTRASSE 146 ■

8010 GRAZ ■

AUSTRIA ■

+43 316 402837

Gran éxito en la 1ra NOVOMATIC Marketing Summit

En la primera NOVOMATIC Marketing Summit, celebrada en 2019 en la sede del Grupo en Gumpoldskirchen, 60 expertos en marketing de 22 naciones intercambiaron opiniones sobre temas actuales y presentaron ejemplos de las mejores prácticas.



Los días 9 y 10 de mayo, tuvo lugar la primera NOVOMATIC Marketing Summit internacional en Austria. Un total de 60 expertos en marketing de las filiales del Grupo de 22 países acudieron a la invitación en la sede de Gumpoldskirchen y en Novomatic Forum ubicado en Viena. El Dr. Christian Widhalm, Vicepresidente de la Junta y CIO de NOVOMATIC, dio la bienvenida al panel de expertos diciendo: “Siempre es más fácil tomar el teléfono y llamar cuando se conocen unos con otros. Por eso, entre otros motivos, creo que eventos como este son extremadamente importantes y útiles.”

El primer día, la agenda incluyó el análisis de las estructuras de marketing existentes y el desarrollo estratégico de las actividades de marketing nacionales y mundiales. En su discurso de apertura, Stefan Krenn, Secretario General y Director de NOVOMATIC Group Marketing, dijo: “Es de suma importancia que creemos conciencia sobre nuestras marcas paraguas internacionales, NOVOMATIC y ADMIRAL. Solo así podemos garantizar una gestión de la marca sostenible en el tiempo y un uso responsable de los presupuestos de marketing. Por supuesto, este evento también trata sobre el intercambio de experiencias, ya que tenemos muchos ejemplos de excelentes prácticas internacionales de las que todo el Grupo NOVOMATIC puede beneficiarse.”

Como orador externo, el Dr. Gerhard Hrebicek, Presidente del European Brand Institute, se refirió a las marcas y su valor para las empresas: “La gente compra marcas, no productos. Es por eso que es tan importante trabajar en ellas. Después de todo, las marcas representan activos intangibles genuinos para las empresas y su valor, a veces, supera ampliamente activos tradicionales como plantas, edificios y patentes.” Una mirada a un estudio reciente sobre el valor de la marca realizado por el European Brand Institute muestra el buen posicionamiento de NOVOMATIC. Con un valor de marca de 3,4 mil millones de euros en 2018, NOVOMATIC se encuentra entre las tres más valiosas de Austria.

En las presentaciones posteriores, todo giró en torno a la estructura y estrategia de marca de NOVOMATIC. El Dr. Hannes Reichmann, Director de Marketing de Operaciones del Grupo, e Illya Welter, Director de Marketing de Productos, así como numerosos colegas de los departamentos de marketing internacionales, se refirieron a las pautas de diseño e identidad corporativa existentes, así como ejemplos de las mejores prácticas nacionales e internacionales.

El segundo día de NOVOMATIC Marketing Summit, tuvo lugar en Novomatic Forum en Viena y los

talleres estaban en la agenda. Dispuestos en seis grupos estilo workshop, los participantes analizaron los aspectos que ya caracterizan la exitosa cooperación entre los departamentos de marketing de todo el mundo, recopilaron ejemplos de mejores prácticas y definieron medidas para mejorar la sinergia. “El resultado es impresionante”, resumió Stefan Krenn. “Los expertos en marketing del Grupo NOVOMATIC no solo demostraron su amplia experiencia en los talleres, sino también su gran compromiso con nuestro Grupo.”

Los conocimientos, ideas y sugerencias concretas se reestructuraron y pondrán a disposición de todos los participantes y departamentos de marketing para lograr una mejor implementación, eficiente y uniforme, de nuestra presencia de marca en el futuro. La conclusión inicial acerca del resultado de la primera NOVOMATIC Marketing Summit fue clara de inmediato conforme a los comentarios de los participantes: “Es fantástico conocer personalmente a colegas con los que hemos trabajado durante mucho tiempo” y: “En estos dos días he hecho muchos contactos nuevos y conocido numerosos conceptos e ideas que ya se han implementado con éxito en otras compañías del Grupo.”



NOVOMATIC FORUM



Great success for 1st NOVOMATIC Marketing Summit

The first NOVOMATIC Marketing Summit at the Group headquarters in Gumpoldskirchen saw 60 marketing experts from 22 countries exchange views on current topics and present best practice examples from their respective fields.



NOVOMATIC MARKETING **SUMMIT** STRATEGIC CONFERENCE

On May 9th and 10th, the first international NOVOMATIC Marketing Summit took place in Austria. A total of 60 marketing experts from Group units in 22 countries had followed the invitation to the headquarters in Gumpoldskirchen and the Novomatic Forum in Vienna. Dr. Christian Widhalm, NOVOMATIC CIO and Deputy Chairman of the Board, welcomed the experts with the observation: "It is always easier to pick up the phone and call

somebody if you know them. That is only one of the many reasons why I think that events like these are extremely important and useful."

On the first day, the agenda included the analysis of the existing marketing structures as well as the strategic development of national and global marketing activities. In his opening speech, Stefan Krenn, Secretary General and Head of



NOVOMATIC Group Marketing, said: “It is of premium importance that we raise the awareness for our international NOVOMATIC and ADMIRAL umbrella brands. Only by doing so can we ensure sustainable brand management and responsible use of marketing budgets. Of course, this event is also about the exchange of experiences, as we have many international best practice examples that the entire NOVOMATIC Group can benefit from.”

As an external keynote speaker, Dr. Gerhard Hrebicek, President of the European Brand Institute, focused on brands and their value for companies. “People buy brands, not products. That is why it’s so fundamentally important to work together on the brand. After all, brands represent genuine intangible assets for companies and their value sometimes exceeds traditional assets such as plants, buildings and patents by far.” A look at a recent brand value study by the European Brand Institute shows just how well NOVOMATIC is positioned. With a brand value of EUR 3.4 billion in 2018, NOVOMATIC ranges among the three most valuable brands in Austria.

In the presentations that followed, everything revolved around the NOVOMATIC brand structure



and brand strategy. Dr. Hannes Reichmann, Head of Group Operations Marketing, and Illya Welter, Head of Product Marketing, as well as numerous colleagues from the international marketing departments, presented existing corporate identity guidelines as well as national and international best practice examples.

On the second day of the NOVOMATIC Marketing Summit, which took place at the Novomatic Forum in Vienna, workshops were on the agenda. In six parallel workshop groups, the participants mapped down aspects that already characterize the successful cooperation between the worldwide marketing departments, they collected best practice examples and gathered ideas and measures for further improvement. “The outcome is something to be proud of,” summarized Stefan Krenn. “The NOVOMATIC Group marketing experts not only demonstrated their extensive expertise in the workshops but also their great commitment to our company.”

The many insights, ideas and concrete suggestions will now be structured and made available to all participants and marketing departments to better implement a uniform and efficient brand presence in the future. However, the initial response of the participants during the NOVOMATIC Marketing Summit was very positive – with feedback such as: “It is fantastic to meet colleagues, whom I have worked with for so long, finally in person” and “I have made so many new contacts during these two days and learned about such a variety of concepts and ideas that are successfully implemented in other Group companies.”



Un nuevo inicio para Casino Carnevale con la marca ADMIRAL

El 10 de mayo marcó un hito para ADMIRAL Slovenija Group y Casino Carnevale, un casino resort en la frontera entre Eslovenia e Italia, con una celebración que será recordada durante mucho tiempo.



Un lugar popular en la frontera con Italia

El Casino Carnevale, fundado en 1997 como un pequeño casino electrónico, se ha convertido en un moderno complejo de casinos que atrae a numerosos amantes del entretenimiento de Eslovenia e Italia con sus 200 puestos de juego, su hotel 4 estrellas superior, restaurante mediterráneo y su centro de



spa. Los interiores de estilo veneciano le brindan una impronta especial y única. Su ubicación estratégica en la frontera de Rabuiese/Skofije garantiza un fácil acceso y lo torna una opción favorable tanto para entusiastas locales como para turistas.

Una nueva era comienza

La adquisición de Casino Carnevale por parte del Grupo NOVOMATIC en 2016 fue un hito y rápidamente se convirtió en una verdadera experiencia ADMIRAL. En consecuencia, la capacitación del personal, la introducción de máquinas nuevas y las actualizaciones de infraestructura fueron realizadas cuidadosamente. Asimismo, se creó un espacio al aire libre que permite a los huéspedes fumar mientras juegan, y un área de eventos para juegos de bingo y espectáculos. En los últimos dos años, se reemplazaron más de 100 slots obsoletas con tecnología NOVOMATIC de última generación procurando brindar una experiencia de alta calidad. La marca ADMIRAL brinda un sello de calidad que garantiza el mejor servicio y el mejor entretenimiento.

La celebración

La reapertura del casino se celebró con una gran fiesta. Prestando especial atención en la temática carnaval, que siempre ha sido un elemento clave del Casino Carnevale, se realizó un espectáculo mágico con bailarines, actuaciones de fuego y música en vivo. Después de una breve ceremonia oficial de reapertura, la velada se desarrolló entre espectáculos de danza, música, delicias locales y, por supuesto, entretenimiento de alta calidad. Un momento memorable fue la donación de una obra de arte de inspiración veneciana creada por un afectuoso huésped del casino la cual se exhibirá en un lugar especial de la sala.

La mágica noche concluyó el ciclo de renovación y puesta en marcha de la marca ADMIRAL. ¡Con orgullo y motivación, todo el equipo de Carnevale apuesta a un exitoso futuro!



Derecha, centro:
Klemen Caleta, COO de
ADMIRAL Slovenija
y Jelena Prodan,
Gerente de Casino.



A new beginning for Casino Carnevale under the ADMIRAL brand

May 10th marked an important milestone for the ADMIRAL Slovenia Group and for Casino Carnevale, a casino resort on the border between Slovenia and Italy, with a celebration that will long stay remembered.



A popular spot on the border with Italy

The Casino Carnevale, founded by a local entrepreneur in 1997 as a small electronic casino, has developed through the years into a modern casino resort that attracts numerous entertainment-lovers from Slovenia and Italy, with 200 player positions, a 4-star superior hotel, a Mediterranean restaurant and a wellness & Spa centre. Its Venetian-themed interior design lends the location a special and unique ambience and the strategic location on the Rabuiese/Škofije border makes it easily accessible and a favourable choice both for local enthusiasts and the numerous passing travelers.

New era

The acquisition of the Casino Carnevale by the NOVOMATIC Group in 2016 was an important milestone. It soon became clear that this location needed a serious upgrade to welcome its guests to the true ADMIRAL experience. Therefore, a roadmap for staff training, the introduction of new machines and an infrastructural upgrade were carefully crafted. The casino was enlarged with a new open-air section that allows customers to smoke while they are playing, but also a new event venue where Bingo games and entertainment shows are organized. During the past two years, more than 100 outdated slot machines were replaced with the latest NOVOMATIC technology,



offering guests upgraded high-quality entertainment. Finally, the whole premises were marked with the ADMIRAL brand, as a seal of quality that guarantees the best service and entertainment.

The celebration

To celebrate the re-opening of the renewed premises, a magnificent party was organized. To honor the Carnival theme, which has always been the theme of the Casino Carnevale, a magical show with dancers, fire performances and music was set-up. Following a short re-opening and ribbon-cutting ceremony, the evening evolved between dancing shows, music, delicious food and of course, high-quality gaming. A very special moment was the donation of a Venetian-inspired painting created by an affectionate long-time guest of the casino, which will be publicly displayed in a special place at the casino.

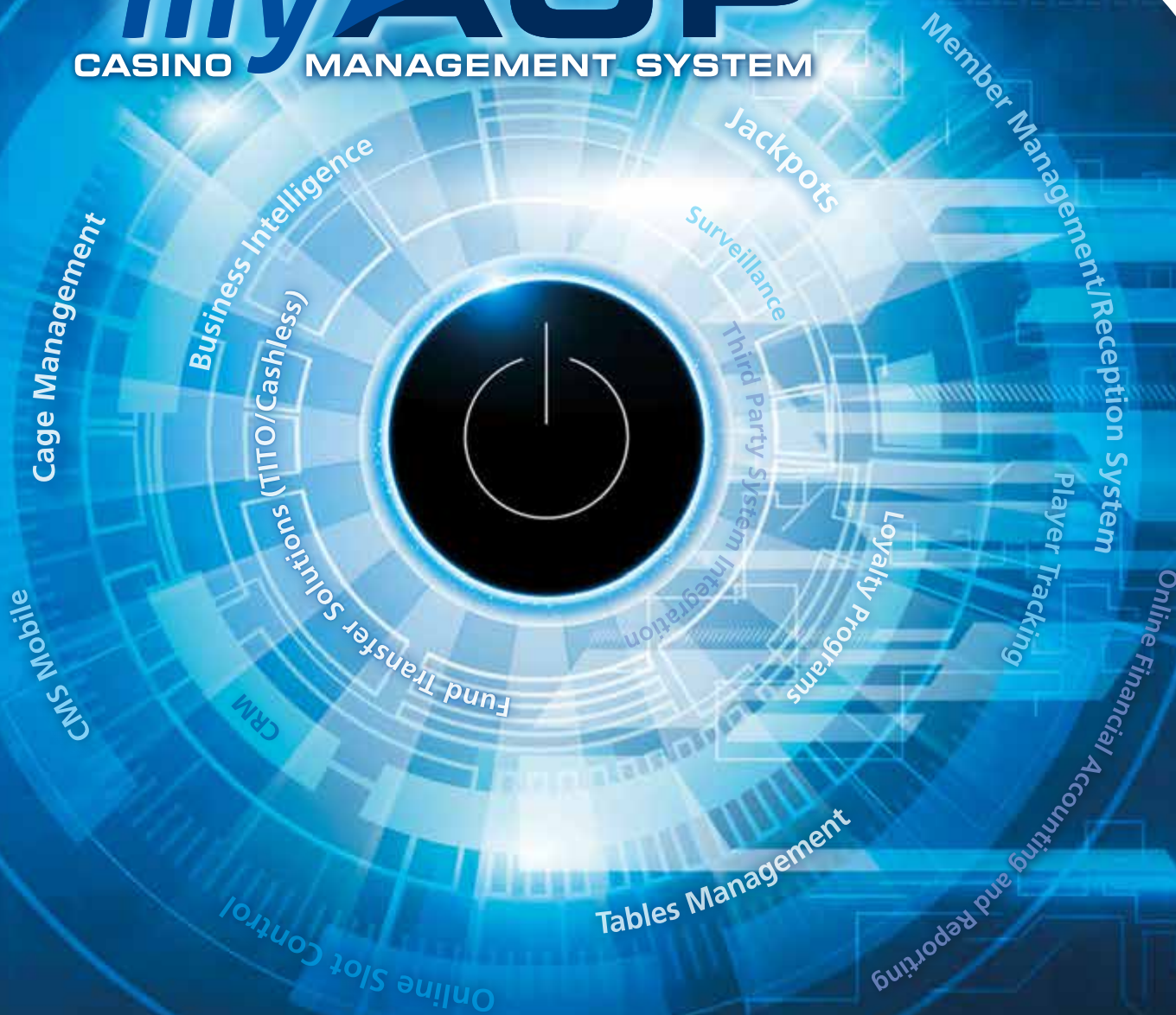
The magical night concluded the renovation cycle and the beginning of the operation under the ADMIRAL brand. With pride and motivation, the whole Carnevale team now bets on a successful future!





myACP

CASINO MANAGEMENT SYSTEM



ONE SYSTEM – UNLIMITED POSSIBILITIES

myACP is a modular casino management system that can be ideally adapted to meet the requirements of discerning casino operators and most international gaming regulations. The flexible system is highly suitable for small arcades as well as large casino operations.

Thanks to its innovative and user-friendly design, almost 1,200 gaming locations in more than 25 countries already trust this powerful tool.



NOVOMATIC
Winning Technology

AMERICAS
OCTAVIAN ARGENTINA S.A.
Fabian Grous +54 11 5283 5950
+54 911 5346 8870
fgrous@octavian.com.ar

INTERNATIONAL SALES
NOVOMATIC AG
Sonya Nikolova +43 2252 606 870941
+43 664 8569 444
snikolova@novomatic.com

RUSSIA
OCTAVIAN.Spb
Alexey Rudoy +7 812 380 2555
+7 921 958 7320
a.rudoy@octavianonline.com

www.octavian.com.ar

1er Torneo de Fútbol NOVOMATIC Europeo

El primer torneo de fútbol NOVOMATIC europeo, celebrado en la capital serbia de Belgrado los días 18 y 19 de mayo y al que asistieron casi 1.100 participantes de 16 países europeos, fue una continuación sobresaliente de los torneos NOVOMATIC anteriores.



El torneo de fútbol NOVOMATIC de este año fue en realidad, un evento europeo. Nuevos equipos de Bosnia y Herzegovina, Alemania, Italia y los Países Bajos se unieron a los participantes de los últimos años: Polonia, Croacia, Serbia, República Srpska, Macedonia, Austria, República Checa, Bulgaria, Eslovaquia, Montenegro, Rumania, Eslovenia y, por supuesto, todos sus fans. 13 equipos nacionales, así como equipos propios de NOVOMATIC y ADMIRAL de Austria, formaciones de Astra y FlaminGO de Macedonia y equipos de ADMIRAL y Admiral Bet de Serbia, participaron en la competencia acumulando un total de 19 equipos.

El primer Torneo de Fútbol NOVOMATIC Europeo fue en realidad, el octavo torneo de fútbol organizado por la División Global de NOVOMATIC y tuvo lugar en Fudbalski Tereni, Ada en Belgrado. Paralelamente a este torneo, se realizó una competencia en torno al concepto teambuilding a lo largo de los dos días: diez equipos compitieron en varias disciplinas, como voleibol de red ciega, tiro con arco, frisbee final, tiro con airsoft y muchos más.

Como en años anteriores, Ryszard Presch, COO de NOVOMATIC, dio la bienvenida a los participantes y extendió los saludos del fundador de NOVOMATIC, el Prof. Johann F. Graf. También agradeció al creador del torneo, Milos Pejic y su equipo, y destacó la manera especial en que éste recreó el espíritu legendario de la familia NOVOMATIC.

El equipo ganador del torneo de dos días fue, por cuarta vez consecutiva, el de Republika Srpska, seguido por ADMIRAL Bet Serbia en segundo lugar y ADMIRAL Serbia obtuvo el tercer puesto.

El evento vespertino y la ceremonia de entrega de premios se llevaron a cabo en Belexpo Centar Belgrade con música y DJs en vivo hasta altas horas de la madrugada.



1st European Football Tournament

Taking place on May 18-19 in the Serbian capital of Belgrade and with an attendance of almost 1,100 participants from 16 countries all over Europe, the 1st European NOVOMATIC Football Tournament was a more than worthy sequel to the previous NOVOMATIC tournaments.

This year's NOVOMATIC Football Tournament truly was a European event. The participating teams of the previous years – from Poland, Croatia, Serbia, Republika Srpska, Macedonia, Austria, the Czech Republic, Bulgaria, Slovakia, Montenegro, Romania and Slovenia – were joined by new squads from Bosnia and Herzegovina, Germany, Italy and the Netherlands – and by all their fans. 13 national teams, as well as teams for NOVOMATIC and ADMIRAL from Austria, the Macedonian FlaminGO, Astra line-ups, and ADMIRAL and Admiral Bet units from Serbia – in total 19 teams – mustered for the contest.

The 1st European NOVOMATIC Football Tournament was, in fact, the 8th football tournament event organized by the NOVOMATIC Global Division unit. It took place at the Fudbalski Tereni, Ada in Belgrade. Parallel to the tournament, a team-building contest took place over the course of the two days – ten teams competed in a variety of fun team disciplines like blind volleyball, archery, ultimate frisbee, airsoft shooting and many more.

As in previous years, NOVOMATIC COO Ryszard Presch welcomed the participants and passed on greetings and best wishes from NOVOMATIC founder Prof. Johann F. Graf. He also thanked the creator of this tournament, Milos Pejic and his team, and stressed how this tournament event represents the legendary spirit of the NOVOMATIC family.

The winning team of the two day-event was – for the fourth consecutive time – the team from Republika Srpska, second was the ADMIRAL Bet Serbia team and the third place was ADMIRAL Serbia.

The evening event and medal ceremony for the winning teams took place at the Belexpo Centar Belgrade and included live music performances and live DJs.

NOVOMATIC

DI Ryszard Presch, COO de NOVOMATIC, da la bienvenida a los participantes e invitados.



La base del éxito de una empresa es el compromiso de su gente. Esto aplica a micro-empresarios y a grandes corporaciones como NOVOMATIC.

De acuerdo a expertos calificados, además de la pericia, el entrenamiento, la formación, el conocimiento y la experiencia colectiva, también son de vital importancia las características personales, las habilidades sociales y el entusiasmo. Las personalidades fuertes no sólo han fomentado el éxito del Grupo NOVOMATIC y sus socios, sino que también se cultivan en la vida privada de cada uno de nuestros empleados y en sus actividades personales.

NOVOMATIC está muy orgullosa de ello, por eso presentamos a nuestros colegas y sus intereses personales. En esta sección, conocerás a las personas dentro del grupo: sus devociones, logros y actividades caritativas... lejos de su vida profesional.

justdiving.at

**Oliver Gallaun,
Full Cave Diver.**



Oliver Gallaun – Diving deep to discover new territory

Nombre: Oliver Gallaun

Edad: 36

Vive en: Bad Hall, Alta Austria

Compañía: IMPERA GmbH (proveedor y socio exclusivo de NOVOMATIC)

Posición: Jefe de Soporte Técnico

Con IMPERA desde: 2007



Oliver Gallaun ha estado trabajando para la empresa colaboradora de NOVOMATIC, Impera, desde 2007 y en su puesto como Jefe de Soporte Técnico mantiene contacto permanente con los clientes, ayudándolos a resolver todo tipo de problemas técnicos. Vive en Bad Hall, Alta Austria, cerca de algunos de los lagos austríacos más hermosos. Allí descubrió su afición por el buceo con escafandra, pero se aventura en paisajes complejos, porque su verdadera pasión es el buceo en cuevas.

Tras completar innumerables inmersiones en lagos y en el océano, Oliver comenzó su entrenamiento de buceo en cuevas de tres etapas en Gozo, Malta, en 2016. Al año siguiente, inició la etapa 2 en el mismo lugar y completó la etapa final para certificarse como 'Full Cave Diver' en 2018 en México, en el sistema de cuevas submarinas más grande del mundo, al que se puede acceder a través de los llamados cenotes.

“Lo que experimentas allí es difícil de poner en palabras, e incluso las imágenes apenas dan fe de cómo

es el mundo submarino”, explica. “Lo más fascinante de este deporte es que puedes ingresar a áreas de nuestro planeta a las que solo accede un círculo muy reducido. Te permite descubrir cosas o territorios que nadie o casi nadie ha visto. Esto despierta mi espíritu aventurero.”

El miedo, agrega, no tiene lugar en materia de buceo. El respeto por un ambiente generalmente hostil, el buen entrenamiento y el estricto cumplimiento de las normas; son vitales porque el buceo en cuevas no perdona error alguno.

“Cuando estás buceando en cuevas tienes que poder confiar plenamente en tus compañeros y lograr una comunicación clara; por supuesto, en este sentido, podemos encontrar varias similitudes con el trabajo”, dice. “El buceo en general equilibra mi agitada y ruidosa vida profesional: allí prevalece la quietud. Inicialmente, la renuncia al lenguaje en el sentido tradicional puede parecer difícil, pero también es muy tranquilizador saber rápidamente que unos pocos signos submarinos son todo lo que necesitas.”

Oliver Gallaun – Diving deep to discover new territory

Name: Oliver Gallaun

Age: 36

Lives in: Bad Hall, Upper Austria

**Company: IMPERA GmbH (exclusive NOVOMATIC partner
and supplier)**

Position: Head of Technical Support

With IMPERA since: 2007

Oliver Gallaun has been working for the NOVOMATIC partner company Impera since 2007 and in his position as Head of Technical Support maintains close customer contact to help sort out all kinds of technical issues. He lives in Bad Hall, Upper Austria, not far from some of the most beautiful Austrian lakes. And this is where he also discovered his special love of scuba diving – but Oliver ventures into very complex abysses, because his true passion is cave diving.

After completing countless dives in lakes and in the ocean, Oliver started his three-staged cave diving training in 2016 in Gozo, Malta. In the subsequent year later, he took stage 2 in Gozo and he completed the final stage to become a certified Full Cave Diver in 2018 in Mexico, at the site of the world's largest underwater cave system, which is accessible via so-called cenotes.

“What you experience down there is difficult to put into words, and even pictures can hardly reflect what this underwater world is really like,” he explains. “What is most fascinating about this sport is that you can enter areas of our planet, which are only accessible to a very small circle. You can discover things or territories that nobody or hardly anyone has seen. That really arouses my discovery spirit.”

Fear, he says, is generally out of place in diving. Respect for the fundamentally hostile environment, excellent training and the strict adherence to rules, however, are vital, because cave diving doesn't forgive any mistakes.

“Especially when you are cave diving you have to be able to absolutely rely on your partners and on a clear communication – of course, there are some

parallels to the job,” he says. “But diving in general is a good balance to my hectic and noisy professional life: down there stillness prevails. Initially the renunciation of language in the traditional sense may seem difficult, but it is also very reassuring to learn very quickly that a few underwater signs are all that you need.”

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

In addition to expert qualifications, consistent training and education, as well as networked knowledge and experience, essential personal characteristics such as social skills and fundamental enthusiasm are of primary importance. Strong character traits have not only fostered the success of the NOVOMATIC Group and its partners, but they are also cultivated in the 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 enthusiasm, special achievements and charitable activities, far from their professional lives.



© Silvia Eberl



© Silvia Eberl


noticias breves



NOVOMATIC en el Festival 4GameChangers

El festival 4GameChangers se llevó a cabo durante tres días en el salón de eventos Marxhalle, en Viena. Compañías ya establecidas y otras emergentes dieron un paso adelante proporcionando foros de discusión intercalados con actuaciones en vivo de diferentes bandas y promoviendo ideas nuevas. El festival se realizó por tercera vez y NOVOMATIC debutó como patrocinador.


Un aspecto a destacar fue el stand de NOVOMATIC donde representantes de RRHH dieron a conocer la versatilidad, fuerza innovadora e historia de la marca NOVOMATIC.

“Un game changer se caracteriza por una búsqueda constante de cambio, lo que es también la base de nuestro éxito. Hoy, contamos con más de 30.000 empleados, somos número uno en Europa y operamos más de 2.000 salas de juego. La innovación está en nuestra sangre y la encarnamos cada día. La vida es un juego: juega para ganar y diviértete”, Harald Neumann, CEO de NOVOMATIC, aconsejó a los game changers. 

NOVOMATIC at the 4GameChangers Festival

The 4GameChangers festival took place over the course of three days at the Marxhalle event hall in Vienna. Companies and start-ups put their best foot forward, and discussion groups, peppered with live performances by various bands, encouraged new ideas. The festival took place for the third time and NOVOMATIC participated for the first time as a sponsor.


Not to be missed was, of course, a NOVOMATIC booth where HR representatives introduced visitors to the versatility, innovative strength and history of NOVOMATIC.

“A game changer is characterized by a constant search for change, which is also the basis of our success. Today, we have over 30,000 employees, we are number one in Europe and we operate more than 2,000 gaming facilities. Innovation is in our blood, and we embody it every single day. Life is a game – play it to win and have fun,” NOVOMATIC CEO Harald Neumann advised the game changers. 




ADMIRAL presenta al nuevo embajador de la marca para Austria: David Hasselhoff

ADMIRAL realizó la presentación de la nueva alianza con David Hasselhoff como parte de ICONVIENNA Brand Global Summit llevado a cabo en Novomatic Forum. ADMIRAL es un proveedor austriaco líder de juego y apuestas deportivas con más de 250 locaciones y una oferta de juego exclusiva en alrededor de 150 salas. El actor de fama mundial y estrella de culto se desempeñará como embajador de la marca. “The Hoff” será el nuevo concepto de campaña de ADMIRAL, diseñada e implementada por Kobza y The Hungry Eyes (KTHE). Su lanzamiento está programado para el verano de 2019.

Paul Kozelsky, Director General de ADMIRAL Sportwetten GmbH, dijo: “Nuestra oferta de juego y apuestas deportivas brinda entretenimiento variado y emocionante en las agencias y bares deportivos. Como profesional del entretenimiento, David Hasselhoff encarna perfectamente este espíritu. Por eso estoy muy orgulloso de esta alianza.” 

ADMIRAL presents new brand ambassador for Austria: David Hasselhoff

On the occasion of the ICONVIENNA Brand Global Summit at the Novomatic Forum, ADMIRAL presented the new cooperation with David Hasselhoff. With more than 250 branches and an exclusive gaming offer at around 150 locations, ADMIRAL is a leading Austrian provider of sports betting and gaming. Now, ADMIRAL was able to win a world-famous entertainer and cult TV star as a brand ambassador. “The Hoff” will be the focus of the new ADMIRAL brand campaign. The branding campaign was designed and realized by Kobza and The Hungry Eyes (KTHE). The launch of the Austrian campaign is scheduled for early summer 2019.

Paul Kozelsky, Managing Director of ADMIRAL Sportwetten GmbH, said: “With our sports betting and gaming offer in the branches and sports bars, we offer our customers and guests varied and exciting entertainment. As an entertainment professional, David Hasselhoff perfectly embodies this spirit, which is why I am very proud of this cooperation.” 



A Reel Love Story EDITION 5

© NOVOMATIC

FAR, FAR SOUTH...



A FEW HOURS LATER...



MEANWHILE...



LATER...





OUR WINNING TEAM.



NOVOMATIC
Winning Technology

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