

Interview mit Jens Halle – Geschäftsführer der Austrian Gaming Industries GmbH

(rs) **ISA-CASINOS** spricht mit Jens Halle (46), Austrian Gaming Industries. Jens Halle wurde in Lübeck in Deutschland geboren, ist verheiratet und Vater von einem Sohn. Er ist seit 1998 in der Glückspiel – Branche tätig.

Auf der europäischen Casinomesse in London, der ICE 2004, stellte sich Jens Halle, bereitwillig den Fragen der **ISA-CASINOS**.

ISA-CASINOS, Chefredakteur, Reinhold Schmitt: Jens Halle, Sie sind eine der international bekanntesten Persönlichkeiten der weltweiten Glücksspielbranche, die sich nun in Österreich beim Weltmarktführer **Novomatic** und der Austrian Gaming Industries sehr wohl zu fühlen scheint. Ihr Weg durch die Branche bis an die Spitze der AGI war aber ein längerer.

Jens Halle: Begonnen hat alles im Mai 1988 bei Bergmann in Rellingen, den ich hier wohl nicht länger beschreiben muss und führte über acht Jahre bei Bally schließlich in die **Austrian Gaming Industries** und damit in die Novomatic-Gruppe. In 16 Jahren in einer Branche, die von vielen als große Familie bezeichnet wird, hatte ich das Glück, sehr viele der profundesten Kenner der unterschiedlichsten Bereiche des internationalen Glücksspiels als Freunde gewonnen zu haben und den Großteil derer, die diese Branche mit ihrem Esprit, Visionen und Gestaltungswillen prägen, kennen und schätzen gelernt zu haben.



ISA-CASINOS: Was glauben Sie, sind die Stärken der Novomatic-Gruppe, insbesondere der AGI?

Halle: Eine der Hauptstärken der Novomatic liegt sicher in der Persönlichkeit ihres Gründers und Mehrheitseigentümers Johann F. Graf, der für seine Verdienste vergangenes Jahr vom österreichischen Bundespräsidenten mit dem Professorentitel „geadelt“ wurde, was in Österreich eine besondere Auszeichnung bedeutet.

Graf zählt aber auch außerhalb der Grenzen Österreichs zu den großen Pionieren der internationalen Glücksspielbranche und hat sich den berechtigten Respekt von Mitbewerbern auf der ganzen Welt verdient. Die Stärke der Novomatic-Gruppe liegt zweifelsfrei in ihrer Bereitschaft ständig neue Innovationen zu entwickeln und den Schwerpunkt im Bereich der Forschung und Entwicklung laufend auszubauen.

ISA-CASINOS: Welcher Aufwand, finanziell wie personell, steht hinter den sensationellen Produktentwicklungen, die Jahr für Jahr für Aufruhr in der Branche sorgen?

Halle: Rund 10 % des Jahresumsatzes für Forschung und Entwicklung aufzuwenden ist nicht nur weit über die Glücksspielbranche hinaus ein beispielgebendes Investitionsvolumen, es trägt auch nachweislich Früchte. Die Zusammenarbeit mit internationalen Forschungseinrichtungen wie z. B. der Technischen Universität in Krakau bilden das Fundament jener Innovationskraft, für die [Novomatic](#) längst zum Synonym geworden ist. Dazu kommt noch die Bereitschaft, neue Wege zu gehen und Lösungsansätze für Bereiche zu entwickeln, die andere noch gar nicht als Chance erkannt haben.

ISA-CASINOS: Der Gaminator ist eine der jüngsten revolutionären Entwicklungen. Wodurch zeichnet er sich im Speziellen aus?

Halle: Der Gaminator ist weit mehr als nur eine optisch hervorragend gelungene Kombination zweier Plasmascreens zur

perfekten Umsetzung jener zukunftsweisenden Spielvarianten, die die Coolfireplattform ermöglicht – und das nicht bloß auf ein Spiel beschränkt. Der Gaminator ist die realisierte Vision einer Highend-Slottechnologie, die sich gänzlich den Interessen und Wünschen des Spielers ebenso unterordnet wie den Anforderungen eines modernen Casinos von morgen.

ISA-CASINOS: Sind diese Innovationen rein österreichische Entwicklungen, oder bedient sich die AGI dabei auch des internationalen Netzwerks der Novomatic?

Halle: Aus der Dualität, führender Entwickler von Highend-Casino-Technologie und zugleich Operator von Spielbanken und Slotarcades auf der ganzen Welt zu sein, ergibt sich der Vorteil, direkt am Puls des Geschehens Erfahrungen sammeln und diese unmittelbar im F & E- wie Produktionsbereich umsetzen zu können, flankiert von der angesprochenen universitären Zusammenarbeit und getragen von topqualifizierten Ingenieuren, Technikern und Designern. In unserer globalisierten Welt und der heutigen Kommunikationsgesellschaft zählen räumliche Grenzen nicht mehr – Novomatic hat das erkannt und war von Gründung an international tätig.

ISA-CASINOS: Die AGI verfügt über die umfassendste Produktpalette der Branche – wie umfassend ist dieses Schlagwort zu verstehen?

Halle: Ich lade alle Interessierten ein, unter www.novomatic.com einen Blick in die Welt von Novomatic und auf die Produktpalette der AGI zu werfen. Von interaktiven Livegames über Multiplayer-Anlagen, Videoreelern und Videopoker-Geräten, klassischen Walzenmaschinen, bis zu Roulette und Bingomaschinen bieten wir ein Sortiment, das nur durch eines begrenzt ist: den heutigen Grenzen des bis zu einem vernünftigen Preis technisch Machbaren.

ISA-CASINOS: Haben Sie in dieser breiten Palette ein persönliches Lieblingsspiel / -gerät?

Halle: Die jeweils jüngste Entwicklung, weil es unendlich spannend ist, ob die Faszination der neuen Idee Bestand hat und sich am Markt durchsetzt.

ISA-CASINOS: Haben Sie einen Lieblingsmarkt?

Halle: Jeder Markt hat seine Besonderheiten, seinen eigenen Charakter und seine speziellen „Player“. Ich liebe den Markt und die Menschen, die ihn prägen, nicht seine räumliche Zuordnung. Dennoch ist Europa ein klarer Schwerpunkt.

ISA-CASINOS: Wie schätzen Sie die zukünftige Marktentwicklung insgesamt und die Chancen der AGI vor diesem Hintergrund ein?

Halle: Der sich Mitte der 90er Jahre abzeichnende Trend weg von den Livespielen und hin zum elektronischen Spiel – in welcher Facette auch immer – verlangt permanente Kreativität und Innovation. Damit Schritt zu halten ist allein schon schwer genug, jeweils mindestens einen Schritt voraus zu sein, die Stärke der AGI. Deshalb beurteile ich unsere Marktchancen als sehr gut, wie ich auch insgesamt von einem weiteren Wachstum der Unterhaltungsindustrie ausgehe, wenngleich es im Moment ein wenig gebremst ist.

ISA-CASINOS: Welche Spiel- und Technologietrends zeichnen sich international ab?

Halle: Der Trend geht eindeutig zu facettenreicheren Spielen, die einen zusätzlichen Unterhaltungswert bieten, die Technik hat dabei dem Spieler „Untertan“ zu sein.

ISA-CASINOS: Auch wenn Sie keinen Lieblingsmarkt haben, als neuer Aufsichtsrat der NSM-Löwen Entertainment liegt Ihnen Deutschland nicht doch ein wenig mehr am Herzen?

Halle: Ich bin Deutscher und durchaus stolz darauf und natürlich liegt mir die NSM-Löwen Entertainment als eines der renommiertesten deutschen Unternehmen besonders am Herzen, aber nicht aus reinem Patriotismus heraus, sondern weil ich

den Zusammenschluss der beiden Unternehmen für eine faszinierende Herausforderung und Chance für die Zukunft betrachte. Und dies nicht nur auf die Löwen bezogen, sondern für den deutschen Markt insgesamt, in den damit unabhängig von der Diskussion um die Spieleverordnung eine neue Dynamik kommt.

ISA-CASINOS: Wie beurteilen Sie die Zukunftschancen der NSM / AGI am deutschen Markt?

Halle: Wenn die internationale Erfahrung und die innovative Kraft des Weltmarktführers AGI und die profunde Kenntnis des deutschen Marktes sowie die Zuverlässigkeit und der gute Namen der Löwen, eines der renommiertesten Unternehmen Deutschlands, zu einer organischen Einheit verschmelzen, dann entsteht daraus ein Potential, das zweifelsfrei die sich bietenden Chancen nutzen wird. Es wird nicht ohne Anstrengung funktionieren, aber getragen vom gemeinsamen Willen und dem Glauben an eine beständige Zukunft der Löwen vieles in Bewegung bringen.

ISA-CASINOS: Immer wieder ist die Rede von der hohen Casinodichte, die es in Europa gibt. Glauben Sie, dass alle Casinos in der Schweiz trotz des zum Teil schlechten Starts wirtschaftlich überleben können?

Halle: Es wird sich in den nächsten Monaten herausstellen, ob das Korsett der zweifelsfrei beispielgebenden gesetzlichen Regelungen in der Schweiz den Casinos, vor allem im Bereich der B-Lizenzen, genügend Luft zum Atmen lässt. Die Schweiz verfügt über eine der höchsten Casinodichten der Welt, was vor dem Hintergrund einer stagnierenden Entwicklung im Fremdenverkehr die Situation durchaus nicht einfacher macht.

ISA-CASINOS: Ist Ihre Unternehmensgruppe auch an Casinos beteiligt und wenn ja, an welchen?

Halle: Das Casinoengagement der Novomatic-Gruppe, ihrer Konzernschwester Admiral Casino & Entertainment sowie ihres

Eigentümers Prof. Johann F. Graf umfasst Beteiligungen in unterschiedlicher Gestalt, in der Schweiz etwa die Casinos in Mendrisio, Locarno, Davos und Bad Ragaz oder in Deutschland Frankfurt Airport, Berlin /Potsdamer Platz, Kassel, Bad Wildungen, Heringsdorf und Stralsund, um nur einige Beispiele zu nennen.

ISA-CASINOS: Planen Sie weitere Beteiligungen oder eventuell auch eigene Casinos?

Halle: Die Novomatic-Gruppe zählt heute schon zu den größten integrierten Glücksspielkonzernen der Welt und klares Ziel ist es, den bisherigen Wachstumsprozess umsichtig, aber dennoch konsequent fortzusetzen.

ISA-CASINOS: Wie sehen Ihre Aktivitäten im Internet aus?

Halle: Ziel ist es vorerst, klare gesetzliche Regelungen auf europäischer und internationaler Ebene zu erreichen, innerhalb derer sich die großen Glücksspielkonzerne legal bewegen können. Von diesen gesetzlichen Rahmenbedingungen hängt die Zukunft möglicher Aktivitäten im Internet ab, wobei ich den terrestrischen Spielstätten klare Priorität einräume.

ISA-CASINOS: Sehen Sie Möglichkeiten, die Attraktivität von Spielstätten zu erhöhen, auch durch Änderungen seitens des Gesetzgebers?

Halle: Es geht hier um die Schaffung klarer ordnungspolitischer Rahmenbedingungen, an denen sich die Branche orientieren kann. Es gilt im Zuge der laufenden Diskussion, Chancen und Risiken abzuwägen, und dies sowohl in Hinsicht auf die tausenden betroffenen Arbeitsplätze als auch bedeutenden Einnahmequellen für den Staat und die Gemeinden. Die Wünsche der Branche sind soweit bekannt.

ISA-CASINOS: Die Spielautomaten folgen Trends. Ist für Sie das stetige Anpassen an neueste Generationen sinnvoll oder steht mehr die Spielgewohnheit im Vordergrund?

Halle: Die Glücksspielbranche ist ständig in Bewegung und darin liegt auch ihr Wachstumspotential, vor allem aus der Sicht der Hersteller. Dass daneben genug Platz für die Gewohnheiten der Spieler bleibt und bleiben muss, liegt auf der Hand – denn das Glücksspiel ist und bleibt letztendlich eine Dienstleistung.

ISA-CASINOS: Herr Halle, abschließend noch eine persönliche Frage: Sie sind nun schon einige Jahre in Österreich. Ist die Alpenrepublik Ihre neue Heimat geworden?

Halle: Meine Frau und ich sind in Österreich sehr gut aufgenommen worden, wo wir ja Gäste sind. Natürlich gibt es Mentalitätsunterschiede, aber mit einer gewissen Toleranz geht das mit den Österreichern ganz gut....Im Ernst : Heimat ist für mich dort, wo ich Freunde auf dieser Welt gefunden habe und wo meine Arbeitsstelle ist.

ISA-CASINOS: Vielen Dank für das Gespräch

copyright ISA-CASINOS