

Interview mit Ing. Ernst Blaha – Geschäftsführer der Shuffle Master GmbH & Co KG

Wir sprechen mit Managern, Direktoren, Aktionären und Persönlichkeiten aus der Spielbank- und Casinobranche. [key:IC] hinterfragt Aktuelles und Interessantes für Sie. Heute sprechen wir mit dem mit Ing. Ernst Blaha, dem Geschäftsführer der Shuffle Master GmbH & Co KG. Ing. Ernst Blaha, Geschäftsführer der Shuffle Master GmbH & Co KG (CARD – A Shuffle Master International Co.).

Ernst Blaha ist 56 Jahre und Österreicher, verheiratet und hat 2 erwachsene Kinder, die Tochter ist bereits verheiratet. Ernst Blaha ist seit 30 Jahren in der Casinobranche tätig.

CARD ist ein dynamisches Unternehmen, das technisches Equipment auf höchstem Niveau für den Glücksspielmarkt entwickelt, produziert und vertreibt.

1987 als Tochterfirma der Casinos Austria gegründet, wurde CARD rasch mit ihren einzigartigen, spezialisierten Casinoprodukten bekannt. Am 13. Mai 2004 wurde CARD von Shuffle Master Inc. übernommen. Gemeinsam mit der neuen Muttergesellschaft wird CARD neue Märkte erschließen und die bestehende Geschäftsbeziehungen intensivieren.

Der Alles-aus-einer-Hand Ansatz, das heißt Entwicklung, Herstellung und Vertrieb durch CARD, wird wegen der langjährigen Erfahrung in der Glücksspiel-Industrie geschätzt.

[key:IC], Chefredakteur, Reinhold Schmitt: Welche Tätigkeiten üben Sie jetzt aus?

Ernst Blaha: Ich bin Geschäftsführer der internationalen Tochterfirma von Shuffle Master in Österreich. Shuffle Master, Inc. hat seinen Sitz in Las Vegas und ist durch uns weltweit

tätig. Schon davor war ich für CARD als Geschäftsführer tätig, bis die Firma dann, wie Sie wissen, von Shuffle Master übernommen worden ist.

[key:IC]: Welche Produkte bietet Ihre Firma an? Sind es spezifische Produkte rein nur fürs Casino, oder sind es auch Produkte, die in anderen Bereichen wie Spielhallen eingesetzt werden?

Blaha: Wir bieten unsere Produkte ausschließlich lizenzierten Casinos an, hauptsächlich für den Lebendspielbereich: Card Shuffler für die verschiedenen Kartenspiele, aber auch unseren Chip Master™ und bald den neuen Easy Chipper™, beides Jetonsortierer. Als Teil von Shuffle Master haben wir nun auch eine breite Palette an interessanten Tischspielen wie Four Card Poker, Big Raise Hold'em, Dragon Bonus, Royal Match 21, Casino War etc. Von den zehn erfolgreichsten Spielen halten wir sechs Lizenzen sowie die geschützten Markennamen. Was in Amerika schon lange Standard ist, werden wir nun auch in Europa promoten und verkaufen. Zusätzlich haben wir die CARD Australasia mit Sitz in Macao gegründet, um diesen rasch wachsenden Markt direkt – ohne Zwischenhändler – zu bearbeiten.

[key:IC]: Waren Sie selbst im Spielbanken-Bereich tätig?

Blaha: Ja.

Ich habe bei der Casinos Austria AG gearbeitet, begann als Croupier und wurde später Tisch-Chef. Ich war auch Vertreter für die Belegschaft in ganz Österreich. Als Belegschaftsvertreter habe ich die ersten Erfindungen bzw. Entwicklungen gemacht, zum Beispiel ergonomische Verbesserungen an der Bargeldtasche beim French Roulette oder ein Rateaudurchbiegeprüfgerät. Die erste Entwicklung im technischen Bereich war der Chipmaster, gefolgt vom Shuffle Star. 1992 übernahm ich schließlich die Geschäftsführung der CARD, in welche solche Entwicklungen ausgelagert worden waren.

[key:IC]: Mit welchen Partnern arbeiten Sie weltweit zusammen?

Blaha: Wir haben für die Gebiete, in denen wir nicht direkt vertreiben, ein Netzwerk an Distributoren und Agents aufgebaut: CTL für UK, Omega für Südafrika, Tradegame für Portugal, Caro für Frankreich, AGS für Russland und RGB für den südostasiatischen Raum. Unser jüngster Partner ist SGE, die den Vertrieb des Table Master in diversen europäischen Ländern übernommen haben.

[key:IC]: Lassen Sie Produkte auch in Österreich herstellen?

Blaha: Wir haben eine für die von CARD entwickelten Produkte – und selbstverständlich auch für Neuentwicklungen, die aus unserem Team kommen – Partnerfirma in Österreich. Unter der Projektleitung von CARD/Shuffle Master arbeiten wir mit verschiedenen heimischen Herstellern zusammen. Als Beispiel die Firma Digital Elektronik in Gartenau bei Salzburg, ein hochspezialisiertes Unternehmen mit 190 MitarbeiterInnen, davon 30 Ingenieure.

[key:IC]: Sie waren in Las Vegas mit Ihren Produkten vertreten. Wurden auch neue Errungenschaften dem Casino-Publikum und deren Vertretern vorgestellt?

Blaha: Auf dem Shuffle Master-Stand auf der G2E wurden natürlich nicht nur unsere Bestseller hergezeigt, sondern auch die Produktneuheiten, u.a. folgende:

- Easy Chipper™, ein Chipsortierer der neuesten Generation. Dieses Gerät wurde von CARD entwickelt. Gemeinsam mit dem „Intelligent Chip Tree“ ermöglicht der Easy Chipper auch eine automatische Nachverfolgung des Spielvolumens.
- Der Table Master™ ist eine elektronische Multi-Player-Plattform für bis zu 5 Spielern, auf der in Live-Atmosphäre Black Jack, Let it Ride Bonus® oder Three Card Poker® angeboten werden.
- Der „Intelligent Shoe“, ein Schlitten, der die Karten

erkennt, die gezogen worden sind und die Werte auf Monitor übertragen kann; dieses Produkt wird für den asiatischen Markt von besonderer Bedeutung sein und erhöht die Spielsicherheit besonders bei Spielen wie Black Jack und Baccara.

- Rapid Roulette™, ein automatisches Roulette mit einem Zylinder und einer Kamera, das ohne Croupier gespielt wird.
- Auf dem Kartenmischer-Sektor ist als Neuheit der MD-2™ zu erwähnen, der nun auch mit Kartenerkennung angeboten wird.
- Neue Tischspiele wie Big Raise Hold'em™, 6 Card Poker™ und Hi-Lo Stud Poker™

[key:IC]: Ist es für Ihr Unternehmen ein Vorteil, dass der Trend weltweit zu den Automaten geht und weg vom lebendigen Spiel?

Blaha: Nein, das ist für uns als Anbieter vorwiegend für den Lebendspielbereich natürlich ein Nachteil. Der Table Master™ kann in diesem Zusammenhang als Produkt gesehen werden, das die Bereiche Lebend- und Automatenspiel verbindet.

Dieser Trend ist momentan in Europa vorherrschend. In Asien ist es total umgekehrt, die Gäste dort wollen hauptsächlich Tischspiele und weniger Automatenspiele. Als Beispiel: In Macao sind 5 % Automatenspieler und 95% Tischspieler. Auch hier in Amerika ist ein anderes Bild als in Europa auszumachen. Der Trend geht wieder verstärkt hin zu den Tischspielen. Dies liegt sicher auch mit daran, dass die Casinobesucher von heute Abwechslung zu dem suchen, was sie außerhalb eines Casinos ohnehin ständig haben: Wer den ganzen Tag vor dem PC sitzen muss, sich daheim vor dem Fernseher oder Spielkonsole oder mit Computerspielen entspannt, erwartet im Casino eine Abwechslung – den Kontakt mit den Dealern, die Unterhaltung mit anderen Gästen. Man will mit einer Gruppe von Leuten ausgehen und Spaß haben und nicht wie früher alleine vor den Automaten sitzen. Ich glaube, das wird auch in Europa

wieder kommen. Ich bin mir sicher, dass diese Trendwende eintritt.

[key:IC]: Ist die Firma Shuffle Master selber auch an Casinos beteiligt oder liefern Sie nur die Produkte für die Unternehmen?

Blaha: Shuffle Master ist Ausstatter für Casinos und notiert in New York an der Börse.

[key:IC]: Wie beurteilen Sie persönlich das Online-Casino? Ist es für Ihr Unternehmen eine Konkurrenz?

Blaha: Ich denke, dass Online-Casinos durchaus neue Kunden für die Casinos bringen können. Es ist, wie ich schon sagte: Die Gäste möchten früher oder später auch einmal live erleben, was sie vorher vielleicht durch das Internet kennengelernt haben. Wenn die Leute diverse Spiele etc. schon online ausprobiert haben, ist wohl auch die Hemmschwelle, ein „echtes“ Casino zu besuchen, niedriger. Da ich aber kein Fachmann für diese Angebote bin, kann ich mir denken, dass es sicherlich wichtig ist, dass die „schwarzen Schafe“ unter den Anbietern schon im Vorfeld gefiltert werden sollten, wenn das überhaupt möglich ist.

[key:IC]: Warum wurde CARD von der Casinos Austria AG verkauft? Lag es an den patenrechtlichen Auseinandersetzungen?

Blaha: Patentstreitigkeiten sind speziell in den USA eine sehr langwierige und kostspielige Angelegenheit. Die Kosten wären für beide Seiten enorm gewesen, und so haben sich die Casinos Austria AG und Shuffle Master außergerichtlich geeinigt. CARD ist im neuen Konzern herzlich aufgenommen worden, und passt mit der vorhandenen wie der zukünftigen Produktpalette perfekt zu Shuffle Master.

Die ehemalige CARD, die nun unter Shuffle Master GmbH & Co KG firmiert, aber weiterhin unter dem Markennamen CARD – jetzt mit dem Zusatz „A Shuffle Master International Co.“ – geführt wird, ist nach wie vor ein Unternehmen nach österreichischem

Recht, das Personal wurde in die neue Gesellschaft übernommen, und wir haben in den vergangenen Monaten zusätzliche Leute aufgenommen.

[key:IC]: Wieviele Beschäftigte gibt es in Ihrem Unternehmen?



Blaha: Hier in Österreich sind wir knapp 20 Leute, hinzu kommen 3 Beschäftigte bei unserer Tochter CARD Australasia. Im ganzen Konzern sind es ca. zehn Mal so viele Mitarbeiterinnen.

[key:IC]: Wird man Shuffle Master auch in London auf der Messe antreffen?

Blaha: Selbstverständlich. CARD-Shuffle Master hat einen Stand auf der Messe – Standnummer 3342 -, wieder größer denn in den Jahren zuvor. Wir werden unsere Produkte, wie hier Las Vegas, gemeinsam dem europäischen Markt präsentieren.

[key:IC]: Was machen Sie privat zu ihrer Entspannung?

Blaha: Ich bin früher Marathon gelaufen (New York, Chicago und Wien). Ich organisiere schon zum fünften Male eine der größten Triathlonveranstaltungen in Europa. Mein persönlicher Wunsch wäre es, auf diesem Gebiet eine Europameisterschaft der Casinos zu veranstalten.

Vor 6 Monaten habe ich den Privat-Pilotenschein gemacht. Das ist momentan mein schönstes Hobby, wenn ich etwas Zeit dazu habe. Vielleicht aber auch eine Tour mit einer Harley Davidson durch Nevada zu machen oder durch Kalifornien. Ansonsten lese ich sehr gerne, segle im Sommer auf dem Mondsee in Österreich, esse und trinke gerne gut und bin gerne mit meiner Familie zusammen.

[key:IC]: Wenn Sie 3 Wünsche frei hätten, was würden Sie sich wünschen?

Blaha: Das ist schwierig so aus dem Stegreif zu beantworten...
Ich wünsche mir Gesundheit für meine Familie und dass ich immer das nötige Verständnis für meine Familie, meine MitarbeiterInnen und dem Unternehmen gegenüber aufbringen werde, sowie ein gutes Verständnis zwischen den Kulturen – also Harmonie und partnerschaftlicher Umgang im privaten wie im geschäftlichen Bereich.

[key:IC]: Vielen Dank für das Gespräch.