

Kartenspiele in Spielbanken - eine Chance für das Lebendspiel?!

von Hans-Joachim Höxter, Gehrden

Die Spielbanken in Deutschland haben derzeit hohe Umsatz- und vor allem Besucherrückgänge im Automatenspiel zu verkraften. Die Ursachen hierfür sind vielfältig und liegen keineswegs so einseitig beim Gesetzgeber, wie Branchenvertreter es auf ihren Bilanzpressekonferenzen und Geschäftsberichten darstellen. Als einigermaßen gesichert kann das aus Arbeitnehmerschutzgründen ursprünglich von der EU initiierte Rauchverbot für 15 bis 20 Prozent Umsatzrückgang verantwortlich gemacht werden. Alles darüber hinaus dürfte jedoch mehr oder weniger „hausgemacht“ und dem Spielbankenunternehmen und/oder seinen Mitarbeitern oftmals selbst zuzuschreiben sein:

- ein nicht optimierter Spielbankstandort,
- ein nicht der Gästenachfrage qualitativ und quantitativ angepasstes Spielangebot,
- eine vernachlässigte Gästekommunikation und Zielgruppenansprache,
- eine fehlende oder unklare Abgrenzung zu Spielangeboten legaler Mitbewerber, usw.

Und das sind nur einige der sich über viele Jahre aufgehäuften möglichen Ursachen, die dazu beigetragen haben, dass einige der rund 80 Spielstätten in Deutschland im Jahre 2009 in ihrem Bestand ernsthaft gefährdet sind.

Dabei kommt der Analyse der Gründe, weshalb potentielle Spielbankenbesucher offenbar zu Tausenden „mit den Füßen abstimmen“ und den Spielsälen der Spielbanken den Rücken zukehren, eine ganz entscheidende Bedeutung zu: Erfolgreich therapiert werden kann nur, was zuvor zutreffend diagnostiziert wurde.

Welcher Weg führt aus der Krise?

In Bezug auf das Rauchverbot wird derzeit bundesweit zunehmend darauf gesetzt, allen Gästen passende Angebote machen zu können. Dort, wo die örtlichen Verhältnisse und das Landesrecht es zulassen, wird man sich an die Aufteilung der Spielsäle in Raucher- und Nichtraucherbereiche gewöhnen. **Mixed-Gaming**, d. h. die Zusammenlegung von Spielangeboten des Großen und Kleinen Spiels, von Tisch- und Automatenspielen, ist ein längst überfälliger Trend, der an vielen Spielbankstandorten Einzug hält und – richtig umgesetzt - zur Attraktivitätssteigerung maßgeblich beitragen kann.

Denn nur wer **heute** seine Hausaufgaben richtig macht, wird **morgen** gestärkt aus der Krise herausgehen. Zu den nachhaltig erfolgreichen Spielbankunternehmern wird nur derjenige gehören, der schon heute eine Mitarbeiterschaft hinter sich weiß, die nicht nur hoch motiviert und gastorientiert in einem ansprechenden Umfeld „Dienst leistet“, sondern der heute die Trends von morgen erkennt und diese mit Ideenreichtum „spielbankentypisch“ und kreativ umzusetzen weiß.

Viel zu lange hat es gedauert, bis die Spielbanken das – nach herrschender Meinung - **Glücksspiel Poker in der Variante Texas Hold'em** für sich entdeckten. Der Süden Deutschlands brauchte sogar bis zum Frühling dieses Jahres, andere Regionen im Lande reagierten viel früher mit der Einrichtung von „Poker Floors“ oder zumindest regelmäßigen, eine neue Zielgruppe ansprechenden Pokerturnieren auf das geänderte Nachfrageverhalten.

Dabei wäre man „von Haus aus“ derjenige gewesen, der eine professionelle Organisation, Moderation und Abwicklung dieses Spiels jederzeit hätte gewährleisten können und – mit Blick auf den gesetzlichen Kanalisierungsauftrag – auch hätte anbieten müssen.

Es ist offensichtlich, dass die Spielbankenbetreiber massive Probleme haben, sich gegenüber einem zunehmend aggressiv am Markt agierenden gewerblichen Automatenspiel effektiv und nachhaltig abzugrenzen.

Zweifellos bedarf auch die zum 1. Januar 2006 geänderte Spielverordnung des Bundes, die das ge-

werbliche Automatenspiel normativ regelt, eine viel stärkere Ausrichtung am Spielerschutz und an der Verhinderung von Spielsucht. Hier einer Branche Nischen einzuräumen, die man der anderen unter letztlich fadenscheinigen und nicht tragfähigen Begründungen verwehrt, ist unredlich, gefährdet leichtfertig Arbeitsplätze in den Spielbanken und dient nicht der Glaubwürdigkeit von (Gesundheits- und Glücksspiel-) Politik.

Es reicht aber nicht, mit dem Finger auf andere zu zeigen und selbst untätig zu bleiben.

Dabei liegt zumindest **ein** Lösungsansatz klar auf der Hand: Eine Konzentration auf das Kerngeschäft, das LEBENDSPIEL, welches – um wettbewerbsfähig sein zu können – umfassend neu zu organisieren, qualitativ zu verbessern und laufend fortzuentwickeln ist.

Der Nachholbedarf im Tischspiel

Es ist erstaunlich: Da präsentieren sich jedes Jahr auf der International Gaming Expo (IGE) in London Vertreter der Glücksspielindustrie aus aller Welt mit ihren Innovationen einem ausgesuchten Fachpublikum, dem es auf der Suche nach dem Ultimativen, dem Neuesten, dem Modernsten und dessen Umsetzung in die Praxis gar nicht schnell genug gehen kann. Im Januar in London präsentiert, im Frühjahr im heimischen Casino installiert.



Der Erste will man sein, den Mitstreitern eine Nasenlänge voraus. Doch immer nur im Bereich des **Automatenspiels**:

Die Einführung eines Cashless-Systems (Spielbank Flensburg), die Neuinstallation von Black Jack – Multi-Player-Anlagen (Spielbank Bremen und Spielbank Hannover) oder des automatischen Pokerspielsystems PokerPro® (Spielbank Wiesbaden und Aquamarincasino Seevetal) sind nur einige Beispiele der letzten Jahre dafür, dass Spielbankleitungen sehr wohl bereit waren, noch nicht erfolgreich am Markt erprobte Produkte erst einmal auszuprobieren und auf ihre Marktfähigkeit zu testen. Nicht immer war diese Testphase von Erfolg gekrönt. So manches floppte auch, aber man hat es ausprobiert, weil man seinen Gästen gegenüber technisch auf dem neuesten Stand sein wollte.

Warum fehlt es an einer vergleichbaren Experimentierfreudigkeit im Tischspiel?

Sind Roulette, Black Jack und Poker die einzigen casinofähigen Glücksspiele?

Am von der Branche so oft gescholtenen Gesetzgeber dürfte es jedenfalls nicht liegen, dass sich das Spielangebot im Großen Spiel bundesdeutscher Spielbanken im Wesentlichen auf Roulette und Black Jack beschränkt.

Im Gegenteil: die **Spiel(bank)ordnungen der Länder** zählen eine Vielzahl unterschiedlichster Glücksspiele auf, die keineswegs nur auf einer Gewinnentscheidung mittels Roulettekessel basieren. Zudem gibt es in den meisten Ländern eine **Öffnungsklausel** für neue und neuartige Spiele.

Muss es immer nur Roulette sein?

Roulette und Spielbank gehören zusammen: Ein sich drehender, edel gestylter Kessel ist und war schon immer das Synonym schlechthin für das Glücksspiel. Die „Herren in Schwarz“, die als Croupiers dieses Spiel veranstalten, bieten – bei ordnungsgemäßer Durchführung - ein Höchstmaß an Seriosität, Professionalität und Casinoatmosphäre. Eben all das, was eine Spielbank ausmacht.

Doch wer gibt eigentlich vor, dass das Große oder Klassische Spielangebot aus (mehreren) Roulettetischen bestehen muss? Hat nicht der Umstand, dass in den letzten Jahren fast nur noch reine Automatenspielbanken in Betrieb gingen, den eigentlichen Mythos Casino bereits zunichte gemacht?

Warum sollte nicht so manche vom Besucherschwund gebeutelte Spielbank mit zurzeit noch abschließlichem Automatenspiel sich dadurch am Standort neu positionieren, indem sie im Spielsaal vereinzelt Kartentische aufstellt, sich also ihren Ursprüngen wieder öffnet?

Natürlich ist nicht zu erwarten, dass das Spiel dort während der mittlerweile sehr weit gefassten Öffnungszeiten auch nachgefragt wird – aber warum sollen bestimmte Spielangebote dem Gast nicht nur an bestimmten Tagen (z. B. 4 bis 5 Tage die Woche, anlässlich ausgesuchter „Events“ usw.) oder nur zu bestimmten Zeiten (z. B. 20.00 bis 24.00 Uhr), eben **nachfragegerecht**, angeboten werden?

Mit einer „Alles-oder-Nichts-Forderung“ lassen sich jedenfalls keine Marktanteile zurück erobern – Flexibilität und Vielseitigkeit sind hier gefragt.

Kartenspiel **Twins**[®]



Wer als **Anbieter seine Augen** aufhält, kommt aktuell an einer Innovation nicht vorbei: das Kartenspiel **Twins**[®]. Hat beispielsweise dieses Spiel das Potential, Tischspiele in Casinos für den Gast wieder attraktiv zu machen?

Liechtensteiner Spieleentwickler, allesamt markterfahren, kreierten im Jahre 2008 ein Kartenspiel, welches sie im Januar auf der IGE 2009 erstmals einer breiteren Öffentlichkeit präsentierten. Das Besondere an der Präsentation war neben der Professionalität der zur Verfügung gestellten Informationsmappen, dass den „Entscheidern“ ein komplettes **Marketingkonzept auf dem Silbertablett** gleich mit serviert wurde:

Schulungen und Handbücher für den Spieltechniker, Werbeflyer und **Spielerklärungen** bis hin zum fertig konzipierten „casinotypischen“ Layout für den Spieltisch. Ein **Rundum-Sorglos-Paket** also, das – wenn es dies nicht bereits gäbe - erst aufwendig für den Spielbankunternehmer erstellt werden müsste.

Mit einer Auszahlungsquote von casinotypischen rd. 90 Prozent der Spieleinsätze, testiert und verifiziert durch einen renommierten Schweizer Mathematiker und Ökonomen, dürfte das Spiel aus betriebswirtschaftlicher Sicht dank minimaler Betriebs- und Folgekosten und geringer Investitionen nicht uninteressant sein.

Und dazu auch noch vollständig in **deutscher Sprache**, was eine Markteinführung zusätzlich hätte beschleunigen können, da eines der Hauptprobleme bei der Zulassung insbesondere von Innovationen im Automatenbereich ist, dass sämtliche Unterlagen (Systembeschreibungen, Zertifikate, usw.) erst aus dem Englischen übersetzt werden müssen. (Dass Erklärungen am Gerät aufgrund ihrer englischen Abfassung vom spielenden Gast häufig gar nicht verstanden werden, ist ein an sich haltloser Umstand, dem nur von ganz wenigen Unternehmen durch die Auslage von mehrsprachigen Spielerklärungen am Gerät begegnet wird.)

Da jedes Jahr viele deutsche Spielbankengesellschaften mit ihren Geschäftsführern und Einkäufern in London anzutreffen sind, hätten sich diese kurz nach Ende der Messe bei den zuständigen Spielbankaufsichtsbehörden nach den Zulassungsmöglichkeiten dieses neuen Spiels erkundigen müssen. Denn was könnte sonst der Grund sein, in wirtschaftlich schwierigen Zeiten eine Messe aufzusuchen, als sich für sein Unternehmen bzw. für seine Kundschaft auf dem Laufenden zu halten und Interessantes mitzubringen?

Doch nichts dergleichen: allerorten Fehlanzeige.

Rechtliche Hürden?

Anlass genug, mögliche Ursachen eines solchen Desinteresses der Branche zu beleuchten:

Zunächst ist bei jedem Spiel danach zu fragen, ob es die sogenannte „Glücksspieleigenschaft“ hat, d. h. ob es unter die Definition des Glücksspiels passt oder ob es nicht eher ein Geschicklichkeitsspiel ist und damit per se eben nicht der Veranstaltung durch staatlich konzessionierte Spielbanken (oder Lotterieveranstalter) vorbehalten ist.

Die Antwort gibt § 3 des Glücksspielstaatsvertrages, der immer dann ein Glücksspiel annimmt, wenn im Rahmen eines Spiels für den Erwerb einer Gewinnchance ein Entgelt verlangt wird und die Entscheidung über den Gewinn ganz oder überwiegend vom Zufall abhängt. Die Entscheidung über den Gewinn hängt in jedem Fall vom Zufall ab, wenn dafür der ungewisse Eintritt oder Ausgang zukünftiger Ereignisse maßgeblich ist.

Das ist bei dem Spiel Twins® zweifellos der Fall:

Der Spieler wettet auf verschiedene Kombinationen von Kartenwerten und Kartensymbolen, die im Vorhinein durch das Setzen des Spieleinsatzes auf entsprechend gekennzeichneten Setzfelder des Spieltisches (Layout) bestimmt werden.

Die Gewinnentscheidung, d. h. die Entscheidung, ob die Vorhersage stimmt oder nicht, erfolgt durch das Ziehen zweier Karten nacheinander aus einem zuvor (mittels Kartemischmaschine oder per Schneidkarte) gemischten Kartens Stapel, der aus mindestens zwei 52er Kartendecks besteht.

Die Wertigkeit der Karten ist wie bei den anderen in Casinos angebotenen Kartenspielen (2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, Bube, Dame König, Ass). Die Werte von 2 bis 10 zählen mit dem aufgedruckten Punktwert, die Bilder jeweils 10 und das Ass 11 Punkte.



Die Art der Wetten, d. h. die vorherzusagenden möglichen Variationen sind so genial wie einfach und sind den typischen Casinowetten, wie man sie beispielsweise aus dem Roulettespiel kennt, entlehnt:

Zum Beispiel:

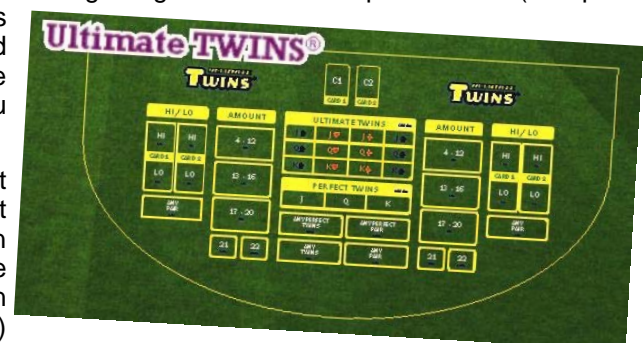
- Ist die erste Karte höher oder tiefer als die zweite (Hi/Lo), vom Dealer gezogene Karte (und umgekehrt),
- in welchem Bereich wird die Summe (Amount) der beiden Karten sein (zwischen 4 und 12, 13 und 16 oder 17 bis 20),
- welche Paarkombination, d. h. welche Zwillinge, welche Twins (Bilder gleicher Farbe, Paare von Zahlen, Bildern usw.) wird gezogen werden?

So einfach und einprägsam wie die Wette als solche, stellt sich der Gewinnplan dar, der zur besseren Verständlichkeit und Transparenz direkt auf dem Layout ablesbar ist:

Die Gewinnquoten reichen von 1:1 (Hi/Lo-Wette) über 2:1 (richtige Summe) bis zu 400:1 bei der richtigen Vorhersage einer bestimmten Bilder- bzw. Zahlenkombination.

Darüber hinaus bieten die Liechtensteiner noch Steigerungsformen ihrer Spielidee an (Jackpot Twins® und Ultimate Twins®), die – für das Lebendspiel absolut außergewöhnliche und damit sowohl für Stamm- als auch für Neugäste höchst attraktive – Gewinnquoten von bis zu 5000:1 des Spieleinsatzes vorsehen.

Ein solches Spiel gibt es in Deutschland derzeit in keinem Casino und selbst die wenigen, mit innovativen Zusatzwetten aufwartenden Spielbanken (wie die Spielbank Wiesbaden, die beispielsweise mit dem Joker Jack ihren Gästen attraktive zusätzliche Gewinnchancen eröffnet) können mit solchen Quoten mithalten.



Lassen denn die jeweiligen Landesspielordnungen die Einführung dieses Spiels in den Tischspielbetrieb nicht zu?

Grundsätzlich geben die **Spiel(bank)ordnungen** den Spielbankenunternehmen einen sehr großen Entscheidungsspielraum. Vergleicht man die diversen Spiele, die (theoretisch) zulassungsfähig sind, mit dem, was tatsächlich derzeit in den Spielbanken vor Ort anzutreffen ist, so ist das sich darbietende Bild eher enttäuschend:

Roulette (zumeist als American Roulette), Black-Jack und Poker (vorzugsweise in der Variante Texas Hold'em). Doch ist das wirklich alles, was Spielbanken bieten können, womit sie sich gegenüber anderen (Glücksspiel-) Anbietern abgrenzen können?

Selbst wenn die Spielordnung des jeweiligen Bundeslandes ein (in Casinos eingeführtes) Spiel nicht **namentlich** vorsieht, so sehen doch die meisten Spielordnungen zumindest eine widerrufliche Zulassung durch die jeweilige Spielbankaufsichtsbehörde vor. Voraussetzung dürfte dabei jeweils sein, dass es sich ausdrücklich um ein Glücksspiel handeln muss. Das ist aber bei Twins® zweifelsfrei der Fall (s.o.).

Auch kann nicht eingewandt werden, neue Spiele würden den Zielen des **Glücksspielstaatsvertrages** zuwider laufen. Erstens dürfte dann nicht aktuell in Süddeutschland Poker erstmals eingeführt werden und zweitens: Wie soll eine Spielbank Glücksspieler kanalisieren und damit ihren gesetzlichen Auftrag erfüllen, wenn sie nicht nachfragegerecht agieren darf bzw. eine latent vermutete Nachfrage auf sich aufmerksam machen darf?

Und dennoch: Mitte Mai 2009 gibt es in ganz Deutschland keine Spielbank, die einer innovativen Spielidee mit Potential die Möglichkeit einräumt, über Jahre „verlorenes Terrain“ zurück zu erobern.

Schade, die Branche und die Mitarbeiter hätten es gerade jetzt so nötig.

Spielbankunternehmen im benachbarten Ausland sind da offensichtlich kreativer und experimentierfreudiger: Das Admiral Casino, unweit des Grenzübergangs Haid in der Tschechischen Republik, bietet seit Ende April seinen Gästen dieses Spiel an.

Dem Vernehmen nach mit großem Erfolg: Gäste und Casino sind mit diesem neuen Spielangebot hoch zufrieden.

Zusammenfassung

Mit Konzepten von gestern lassen sich die an so manchem Spielbankstandort zum Teil schon existenziellen Probleme nicht lösen. **Eine qualitative und quantitative Neuausrichtung des Spielangebotes der Spielbanken in Deutschland ist dringend geboten.** Sie kann gelingen, wenn sich alle Beteiligten (Unternehmer- und Arbeitnehmerschaft) an einen Tisch setzen, sich auf ihre eigentlichen Stärken konzentrieren und den spielenden Gast ins Zentrum all ihrer Anstrengungen setzen und ihn mit stets attraktiven Spielangeboten bedienen. Bei in den nächsten Wochen und Monaten zu erwartenden Neueröffnungen oder Wiedereröffnungen nach erfolgtem Umbau sollte eine Neuausrichtung beim Spielangebot deutlich sichtbar sein.

Derartiges jetzt zu tun, ist alternativlos. Ohnehin sind schon jetzt am Markt die Zeichen erkennbar, dass nicht alle Spielstätten in Deutschland auf Dauer überlebensfähig sein werden. Es ist nur die Frage, ob von den rund 80 Spielstätten des Jahres 2009 in einigen Jahren 30 oder 50 auf wirtschaftlich gesunder Basis werden existieren können.

Hinweis: Die Inhalte dieser Webseite(n) werden mit größtmöglicher Sorgfalt recherchiert und in das Gesamtangebot der ISA-GUIDE implementiert. Obwohl sie regelmäßig gepflegt werden, kann es vorkommen, dass Abhandlungen bzw. aufbereitete Rechtsvorschriften nicht (mehr) dem neuesten Stand entsprechen. Dies gilt insbesondere für Rechtsvorschriften des Auslandes. Sollten Sie dies einmal feststellen, ist der Autor für entsprechende Hinweise dankbar. Trotz sorgfältiger Prüfung kann eine Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität des Angebots, insbesondere für eventuelle Schäden oder Konsequenzen, die durch die direkte oder indirekte Nutzung der Inhalte entstehen, nicht übernommen werden. Alle Rechtsvorschriften stammen aus frei zugänglichen Quellen – in der Regel handelt es sich um redaktionell aufgearbeitete Texte amtlicher Verkündungsblätter; rechtsverbindlich ist der im amtlichen Mitteilungsblatt des jeweiligen Bundeslandes oder Staates veröffentlichte Text, dessen Fundstelle regelmäßig bezeichnet wird.

Alle angebotenen Inhalte in Wort und Bild dienen ausschließlich der persönlichen Information, ihre Verwendung bei Behörden und Gerichten zu dienstlichen Zwecken sowie die Nutzung zu Ausbildungs-, Wissenschafts- und Forschungszwecken ist unter Angabe der Quelle ausdrücklich erwünscht. Für nichtgewerbliche Zwecke sind Vervielfältigung und unentgeltliche Verbreitung, auch auszugsweise, mit Quellenangabe gestattet. Die Verbreitung, auch auszugsweise, über elektronische Systeme/ Datenträger bedarf der vorherigen Zustimmung.