

"Va, pensiero ¹"

Al ritorno da Londra, mi frullava in testa più di un pensiero, non certo idilliaco, per quanto visto e ascoltato nella breve trasferta alle due fiere londinesi EGA e ATEI-IGE.

Pensando e ripensando a come scrivere qualcosa di sensato (che magari i più non leggeranno, preferendo altre distrazioni mondane) non riuscivo però a trovare un titolo che rappresentasse i concetti che potessero esprimere un certo stato d'animo e l'inquietudine di colleghi e operatori visti a Londra, ho scelto un famoso inizio dell'opera verdiana del Nabucco, "*Va, pensiero*" di seguito si capirà, spero, il perché.

Collegi e operatori del gaming italiano, tanto chiacchieroni ma impotenti nei fatti (anche qualche rappresentante associativo incontrato, a denti stretti lo ammette) ma quanto mai prodighi di elogi sulle ultime esternazioni, poi alla fine incapaci di una qualsiasi reazione, refrattari a qualsiasi iniziativa per difendere gli interessi comuni.

Troppo benessere ha intorpidito le menti o il troppo affannarsi dietro al PREU e costretti a scelte imposte, testa bassa e pedalare, qualcuno incoscientemente inconsapevole dei propri destini, altri "i furbetti del quartierino" in spolvero di pacche e sorrisi per fregarti meglio.

Partirò dalla nuova esposizione EGA (*European Amusement and Gaming*) sponsorizzata da una seria associazione come la BACTA un "*amarcord*", così mi è parsa, che ha voluto distinguersi dall'asfissiante mano della Clarion gaming che poco valore dava al comparto inglese dell'amusement e del coin-op.

Amarcord, direte voi a che pro? Semplicemente perché mi sembrava di essere ad una fiera Enada di alcuni anni or sono, con videogiochi, gru, redemption e anche un bel pò di A.W.P., molto diversificate nei modelli , nelle tecnologie (dal vecchio elettromeccanico rullo a doppi monitor touch screen), nei costi giocata e nelle vincite, tutte le categorie convivevano, a ciascuno il proprio spazio e clientela.

Sarebbe bello avere pluralità e diversificazione di offerta , di prodotti a seconda dei locali e della clientela, certo con le azzerate omologhe dei videogiochi e gru (causa una SOGEI imbalsamata, di un ufficio AAMS del comma 7 che si nega pure al telefono e nonostante le promesse fatte a Bruxelles e agli enti certificatori per il passaggio delle consegne), le redemption in un paradiso virtuale e limitato a certe tipologie, le New slot o A.W.P. sotto attacco delle VLT, cosa può fare l'italico gestore? Abbiamo poco da sognare, resta la cruda realtà di **un settore in "libertà vigilata"**.

Torniamo a Londra all'EGA con buona affluenza e gente tranquilla, uno stand Bacta con alcuni cartelli significativi che vi riporto e che suggerisco alla SAPAR e altre associazioni, per le future esposizioni, dire e dichiarare chi si è, ciò che si vuole ottenere e ciò che si è ottenuto, solo così avrai il sostegno.

Non per insistere ma c'è modo e modo di fare associazionismo e soprattutto ricordo al distratto italico operatore che la non fanno business interessato come certe nostre associazioni o certi membri delle medesime.

¹ Questo coro di ebrei fu interpretato dal pubblico dell'epoca come una metafora della condizione degli italiani soggetti a dominio austriaco.

BACTA – Who are we?

The voice of the British amusement industry representing all divisions from FECs, AGCs, Suppliers, Distributors and Manufacturers.

Aiming to improve the image of the industry, encourage good practice, and create an optimal trading environment for all sectors.

Helping members ensure compliance with the Gambling Act, Licence Conditions & Codes of Practice, Operating Licenses, etc.

BACTA's call for change

Regulation

- Reduction of Gambling Commission costs and fees to reflect size of industry and regulatory risk
- National lottery/Camelot to contribute equitably to Research, Education and Treatment
- Ensure social law and tax definitions are consistent
- Premises licence fees to be set for all Councils as per Scotland
- Review the BRE / Hampton Review system



BACTA's call for change

Tax

- Proposal to change the tax structure to a GPT to be abandoned
- Remote taxation to encourage offshore operators to be based in the UK
- Skill with Prize machines (SWPs) to remain free of gaming machine tax



BACTA's call for change

Category B gaming machines – consultation to commence immediately

- Category B1 – increase stake to £5 and prize to £10,000. Increase the number of machines to 30 per casino
- Category B2 – explore equivalent availability in all adult premises
- Category B3 – return £2 stake and increase prize to £1,000 – increase machine numbers 8 or 20% of machine entitlement
- Category B4 – increase stake to £2 with £500 prize



Join BACTA today!

Be involved in influencing key regulation regarding the Gambling Act and other new legislation relevant to members.

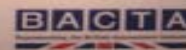
Be part of a Trade Association with a strong political lobbying platform, respected by regulators and other peers.

Be proud of BACTA's recognised Code of Practice and Social Responsibility.

And if you join today then you will get a £75 discount on your membership!

Membership Benefits:

- Free legal advice to members through our in-house legal expert
- Access to the 'members' only' area of the BACTA website
- Weekly email newsletter
- A team of Compliance Officers on call to assist on issues concerning all aspects of premises and operating licenses
- Free copy of the BACTA Toolkit
- Discounted rates to exhibit at EAG Expo
- FREE subscription to Coinslot magazine
- FREE exclusive BACTA Members' Directory



Passando all'altra esposizione, la storica ATEI-IGE, (pochissima ATEI e molta IGE) direi che mai come quest'anno è servito andarci per comprendere certe realtà e il loro potenziale economico, mi riferisco soprattutto al comparto gambling casinò, vere macchine da guerra con le quali presto l'italico settore del gaming si dovrà confrontare volenti o nolenti.

Mi pare che con questi presupposti alcuni paralleli storici mi sovengono, il primo legato al titolo di questa esternazione, ovvero il lombardo veneto sotto il dominio austro-germanico che presto arriverà, l'altro è il paragone che trovo fra i vari comparti dell'automatico italiano con i comuni del

XII con l'imperatore Enrico V, mentre loro litigavano l'Imperatore li tassava e regnava, forse un pò poco ortodosso ma ci sta.

Cercando di non tediarsi con reminiscenze storiche che pochi e a fatica ricorderanno, vengo al concetto semplice della concorrenza estera:

fino ad ora l'italico settore del gioco automatico è riuscito a rimanere quasi indenne dalle potenze straniere del gioco, gli stranieri in massima parte si sono scornati con il comma 6 e le sue omologhe.

Qualcosa è cambiato con il comma 6/a, è accaduto che abbiano cercato collaborazioni, come nel caso delle note aziende produttrici di software di successo, ma il comando era strettamente in mano o comunque guidato da aziende italiane.

Ci sono sì alcune concessionarie con le casse in altro stato europeo ma sono di italiana conduzione e modus operandi.

L'avvento delle VLT vedrà la discesa di una potente austroungarica azienda e altre aziende estere che a livello mondiale operano nei mercati dei casinò e videolottery, tutto ciò grazie **dall'avventatezza politica di governanti ingordi, poco lungimiranti e ancor meno inclini al confronto.** Imparino, i nostri governanti e amministratori, dai tedeschi, spagnoli e inglesi dove la Gambling Commission prima di intraprendere una modifica della normativa si confronta con Bacta e con gli operatori (vedesi articolo su nota rivista del settore – **gli inglesi studiano le slot**), soprattutto hanno una tassazione meno iniqua e certezze di continuità lavorativa maggiori nel tempo nonostante la crisi e l'evolversi dei mercati.

VLT tante e con tante piattaforme diverse per ogni paese in cui proporle. Abbiamo assistito alla visita guidata all'esposizione londinese, di personale dell'amministrazione preposta al prodotto VLT, fra gli stand di multinazionali straniere e enti certificatori per capire, ora! Mi sa che stiamo ricadendo nel pressapochismo dell'avvento delle new slot comma 6 e tutte le disavventure anche sfociate nella maxi multa dei 98 miliardi, anche qui forte incapacità operativa da parte di chi deve uniformare i protocolli, ma questi non impareranno mai?? **Per costruire una casa (un nuovo mercato) si parte dalle fondamenta (sistemi e piattaforme software) non dal tetto (le fidejussioni e i diritti).**

Concessionari che avranno il parziale controllo della macchina VLT (il pallino è in mano ai produttori delle medesime), avendo dovuto esborsare la prima parte delle fidejussioni, sono stati praticamente costretti ad accordi con questa o queste potenze mondiali del gioco che cominciano ad aprire uffici ed a acquisire manager di concessionarie o da enti statali vicini al gioco per impiantare sedi stabili in Italia (e chi li caccerà più).

Girando fra i padiglioni, ne ho sentite tante, chi affermava con estrema sicurezza che le VLT non avranno successo (noto imprenditore appena silurato associativamente), chi da produttore di cabinet cercava accordi con le aziende di software per videolottery ma che se ciò non avvenisse si dichiaravano pronte al boicottaggio delle medesime, costoro cosa pensano di ottenere facendosi assemblatori di multinazionali del gioco?

Gli uni e gli altri comunque con facce scure e preoccupate, nessuno che esprimesse chiaramente alcuni semplici e chiari concetti sull'addvenire, nemmeno grosse aziende che maggiormente hanno da perdere, sembrava almeno che i più brancolassero nel buio.

Dal lato dei gestori, incontrati, invece si confrontavano sulla convenienza di installare le VLT, in proprie sale o ambienti che ancora non sono definiti chiaramente, oltre a sentire parecchie imprecazioni e anche l'analisi di qualcuno che riconosceva essere una sconfitta l'aver investito in sale di proprietà (noto editorialista di una rivista specialistica sul Bowling) ed ora dovervi portare all'interno delle medesime un nuovo soggetto (le VLT), su cui nulla potrà, dico io, se non sperare che non faccia scomparire completamente il resto del parco divertimenti.

Da bozze di proposte fatte da diverse concessionarie (sarebbe meglio dire di promesse), ancora molto incerte e abbozzate, visto che la presumibile tassazione del rigioco spiazza un pò tutti, si

parla di un 40 - 45 % del residuo della raccolta delle giocate (ovvero l'incassato, meno il pagato, meno Preu, meno Canone di concessione AAMS (sconosciuto) , meno un importo da definire di circa 3-4 euro giornalieri, oltre alle fidejussioni che variano dai 5.000 – 8.000 euro ad apparecchio concesso in comodato d'uso. Fatti i dovuti calcoli, come dice il detto "**non c'è trippa per gatti**", nonostante ciò ci sono gestori ansimanti del nuovo business.

Come ho detto in un precedente articolo in Italia si celebrano con enfasi solo i risultati finali ovvero gli introiti tassati e non si considera per nulla il settore produttivo e ancor meno quello gestionale, visto sempre come rissoso e poco gestibile, ma vitale quando poi porta certe performance economiche.

Si concedono incentivi ai concessionari non valutando il vero fattore del successo dovuto alle piccole e medie imprese di gestione che giornalmente fanno da collettori del PREU.

Certamente qualcuno contento c'era, erano quelli di Rimini Fiere (non me ne vogliano) , hanno ricevuto ottime prenotazioni dai concessionari e dalle aziende produttrici di VLT, quindi ampi spazi, prepariamoci a vedere tanti specchietti per le allodole, perché costoro in marzo faranno la parte del leone e carte false per imbonirsi clientela.

Per terminare che dire se non sollecitare nuovamente tutti a una maggior coesione di tutto il settore al fine di concretizzare una unità di intenti comune, non per controbattere, ormai da qui a settembre usciranno le VLT, ma per avere una visione comune del settore svincolato da servilismi e opportunismi di soggetti che fin qui ci hanno portato alla disaggregazione.

No sono contro l'innovazione o contro il libero mercato ma si vuole solo cercare un minimo di tutela del proprio lavoro svolto in tanti anni. Per quanto riguarda il libero mercato, non mi pare esista nel nostro paese, non si può importare un normale videogioco, magari un buon touch screen con 2 monitor venduto in tutta Europa e in Italia non si riesce ad omologarlo, così ho saputo a Londra, ma di queste problematiche le nostre associazioni se ne fregano, è vergognoso.

Si sono spesi tanti euro per tenere il marchio Alitalia come vettore nazionale e si va a cedere il mercato del gioco con apparecchi automatici in mani estere (vanto dell'amministrazione nel mercato mondiale delle A.W.P. per la connessione telematica). Qualcuno mi dovrebbe spiegare? Magari il nostro Presidente tanto attivo per la prima causa.

Eugenio Bernardi

Produttore, consulente e rappresentante associativo CNA Parma

P.S. Il prossimo pezzo si potrebbe intitolare " il Piave mormorò non passa lo straniero", o forse è troppo tardi!!!!!!

VLT. PRONTO LO SBARCO DI NOVOMATIC CON 14.000 VIDEOTERMINALI PER IL MERCATO ITALIANO

(Jamma) Il colosso austriaco del gaming ha deciso di dedicare i prossimi due anni a perfezionare il suo ingresso nel mercato italiano. " Si tratta di un mercato 'emozionante' - ha detto Franz Wohlfahrt, Direttore Generale di Novomatic precisando che il Gruppo ha preventivato a questo proposito investimenti per un totale di 100 milioni di euro. Per Wohlfahrt l'Italia è infatti insieme alla Germania, la Gran Bretagna e la Spagna tra i più

importanti mercati del gioco a livello europeo grazie al fatto che può contare su un quadro normativo nuovo e soprattutto messo a punto negli ultimi due anni.

Novomatic ha già formalizzato contratti con i concessionari di rete delle newslot (che gestiranno le videolotterie) per un totale di 14.000 videoterminali. Si tratta di sei dei dieci concessionari autorizzati ai quali, dopo la fiera di Londra che si è chiusa venerdì scorso, se ne potrebbero raggiungere altri. I primi in questione hanno infatti indicato alla scadenza imposta dall'Amministrazione dei Monopoli di Stato. Proprio Novomatic come fornitore della piattaforma di gioco. Secondo indiscrezioni la fase di sperimentazione dei sistemi di gioco avviata su sei diverse soluzioni risulterebbe però problematica per alcuni di questi tanto da rallentarne in modo significativo la immissione sul mercato. Da qui la possibilità che altri optino per Novomatic in una fase successiva. Non a caso la società parla di trattative avviate con tutti e dieci i concessionari .In totale, come è noto, sono circa 57 mila i terminali per chi le società hanno versato le quote per l'acquisizione dei diritti e Novomatic punta a raggiungere una quota significativa, di molto superiore ai 5.000 terminali già gestiti nella Repubblica Ceca e in Slovenia. Si tratta di macchine pensate appositamente per il mercato dei Casinò e destinate, in Italia, a sale gioco 'specializzate'.

Nel corso dell'evento londinese Novomatic ha prodotto un modello di Vlt denominato Rex S629 e ha annunciato di voler lavorare su un apposito soluzione dedicata al mercato italiano. Ogni videolotteria potrà offrire cinque diversi giochi. Allo scopo di offrire il miglior servizio in qualità di partner tecnologico Novomatic ha acquisito la quota di maggioranza di Greentube, sviluppatore di giochi online.

Per la fase di espansione sul mercato italiano Novomatic ha collocato corporate bond per complessivi 150 milioni di euro che sono diventati 200 per eccesso di sottoscrizioni.

“ La videolotteria è il futuro” dice Wohlfahrt, quando le macchine sono collegate è più facile esercitare il controllo. Siamo felici che in Italia la situazione giuridica sia stata risolta, Novomatic entrerà sul mercato attraverso la collaborazione con i concessionari”. Si ipotizza l'apertura di almeno 100 sale da gioco 'specializzate' nell'offerta di videolotterie con il marchio austriaco.

'Graduale e prudente' invece sarà l'approccio **al mercato spagnolo**. Nei prossimi due anni il Gruppo intende realizzare almeno 10-15 slot dedicate al mercato dei casinò. Un numero destinato a crescere nei prossimi cinque anni.

In Austria invece c'è grande attesa per la nuova legge sul gioco. “ Speriamo arrivi il più presto possibile” dice Wohlfahrt “ l'industria ha bisogno di certezze”. Almeno per ora quindi a Novomatic risulta impossibile accedere ad un mercato in mano della Casinos Austria che gestisce un totale di 900 terminali in 12 case da gioco. La concessione rilasciata dallo Stato scadrà nel 2012, per allora Novomatic spera di poter vincere il bando.

02/02/2010

DA TAIWAN AL MERCATO DELLE VLT. ASTRO CORP FIRMA ACCORDO PER FORNITURA A CODERE

(Jamma) Sul mercato italiano delle videolotterie arriveranno anche videoterminali targati Taiwan. Astro Corp ha infatti formalizzato un contratto di fornitura con Codere, uno dei 10 concessionari di rete che hanno opzionato i diritti per la gestione di questa tipologia di apparecchi. Inizialmente

la società fornirà 450 terminali grazie ad un accordo in esclusiva tra le due società. I terminali saranno specificatamente realizzati da Astro per il mercato italiano. “Questo accordo- fanno sapere dalla società – fa seguito al successo conseguito già sul mercato attraverso la fornitura di apparecchi da gioco a vincita limitata. Il nostro team di sviluppo ha infatti acquisito una profonda conoscenza delle esigenze e delle preferenze del pubblico italiano. La società intende ora rafforzare la sua posizione e vede nelle videolotterie una naturale e logica conseguenza di quanto fatto fino ad ora.

Astro fornirà una piattaforma software pensata per un modello di business che può essere applicato a ogni mercato europeo e la società è fermamente intenzionata a perseguire questo obiettivo.

Astro Corp opera sul mercato dal 1993. Inizialmente si è dedicata alla produzione di slot machines a rullo destinate per lo più al mercato locale. Subito dopo ha realizzato che la tecnologia video offriva importanti opportunità tanto da realizzare prodotti che sono poi stati esportati in tutto il mondo. Nel 2004 Astro è stata la prima società di gaming ad entrare nel Taisdaq e oggi ha rapporti commerciali con 50 Paesi di tutto il mondo.