

Uwe Christiansen – NSM-Löwen Entertainment

Neue Angebote für die Gastronomie

Das klassische Geldspielgerät ist in der Gastronomie auf dem Rückzug. Trotz dieser schwierigen Zeiten macht sich NSM-Löwen Entertainment mit der Marke Panther wieder für die Gastroaufstellung stark. Mit Löwen-Chef Uwe Christiansen sprachen wir über die Hintergründe, Erfolgsaussichten und Zukunftspläne.

AutomatenMarkt:

NSM-Löwen ist traditionell in der Gastronomie groß geworden. In den letzten Jahren lag aber der Fokus hauptsächlich auf Spielstätten. Warum jetzt mit Panther diese Rückbesinnung auf die Gastronomie?

Erfolgsstory der Giga-Spiele. Wir haben in diesem Zuge auch versucht, die Marke Panther in der Spielstätte zu etablieren. Das ist nicht ganz so erfolgreich gewesen. Wir sind dann in eine Situation geraten, die letzten Endes zu einer Kannibalisierung der Marken

hat logische Gründe: In eine Gaststätte gehen Sie hauptsächlich, um Ihr Bier zu trinken, Freunde zu treffen und sich zu unterhalten. Das Spielgerät ist hier also ein Zusatzangebot für den Gast. Damit es attraktiv ist, muss also nebenbei immer etwas passieren. Das heißt also, nicht so starke Ballungen, häufigere Trefferquote. Der Gast muss das Gefühl haben, dass das Gerät aktiv ist, quasi mit dem Gast spricht.

AutomatenMarkt:

Gängige Praxis ist es, Geräte erst in der Spielstätte aufzustellen und dann erst damit in die Gaststätte zu gehen. Wie hat ein spezialisiertes Gastrogerät da eine reelle Chance am Markt?

Christiansen:

Das Phänomen, dass jedes Gerät, egal, ob es speziell für die Gaststätte oder die Spielstätte deklariert wird, traditionell durch das Nadelohr Spielstätte geht, bleibt bestehen. Damit sich die direkte Aufstellung eines Gerätes in der Gastronomie, bei den schon erwähnten geringeren Ertragserwartungen, für den Automatenunternehmer auch lohnt, haben wir ein Paket geschnürt. Für die Panther-Geräte bieten wir eine besondere Finanzierungshilfe. Ein Mietmodell mit 24 monatlichen Raten, das auf die Erfordernisse der Gastroaufsteller abgestimmt ist.

AutomatenMarkt:

Die Eckkneipen verschwinden und damit die klassischen Aufstellorte. Welche Zukunft hat die Gastronomieaufstellung noch?



Uwe Christiansen:

Das hat mehrere Gründe. Zunächst hat sich Löwen in der Vergangenheit intensiv bemüht, in der Spielstättenaufstellung präsenter zu sein. Hier wurden auch sehr große Erfolge erzielt. Ich erwähne nur die

Die Ertragserwartungen in der Gastronomie sind deutlich geringer

untereinander führte. Daher besannen wir uns auf ein neues, klares Konzept, bei dem die Marke Löwen für starke Spielstättengeräte und Panther für Geräte sowie Konzepte speziell für die Gastronomie steht.

AutomatenMarkt:

Was macht denn ein Gerät für die Gastronomie aus?

Christiansen:

Es gibt einfach Erfahrungswerte, die man berücksichtigen muss, um in der Gastronomie erfolgreich zu sein. Die Ertragserwartung von Geldspielgeräten in der Gaststätte sind im Vergleich zu denen in Spielstätten deutlich geringer. Das



Christiansen:

Nach meiner Einschätzung ist in etwa die Talsohle erreicht. Dabei muss man sich vergegenwärtigen, dass heute noch gut die Hälfte der Geldspielgeräte in der Gastronomie aufgestellt ist. Das ist eine beachtliche Zahl und immer noch

Unsere Aufgabe ist, ein dem Wertewandel angepasstes Spiel anzubieten

ein wichtiger Markt. Was mit den gastronomischen Betrieben geschieht, hat überhaupt nichts mit unseren Geräten zu tun. Wir sind allgemein in einem gesellschaftlichen Wertewandel. Die Kneipe an der Ecke verschwindet, wie viele andere Dinge auch. Der Wunsch zu spielen ist aber nach wie vor ungebrochen. Es wird eher mehr gespielt als früher, nur in unterschiedlichen Angeboten. Denken Sie nur daran, was sich in Sachen Wetten mittlerweile alles auf dem Markt tummelt. Das heißt, unsere Aufgabenstellung ist es, ein dem Wertewandel angepasstes Spiel anzubieten. Und ich glaube, da gibt es vielfältige Möglichkeiten. Einer der Schlüssel dafür wird die neue Spielverordnung sein.

AutomatenMarkt:

Hat die Branche denn den neuen Trend durch den Wertewandel verpasst?

Christiansen:

Ich glaube nicht, dass die Branche Chancen verpasst hat. Die Mög-

lichkeit, in der Gastronomieaufstellung Gewinn zu erzielen, hat sich einfach reduziert. Entsprechend ist ein Abbau der klassischen Geldspielgeräte einhergegangen. Für den Spielgast war der Angebotsinhalt nicht ausreichend. Dass es neue Spiele gibt, die auch in der Gastronomie angenommen werden, zeigen zum Beispiel Photo Play oder Magic Games. Das klassische Geldspiel hat einfach nicht mehr die Dominanz in der Gaststätte, die es in der Vergangenheit hatte. Hier ist es schwierig, mit fünfzig Jahre alten Rahmenbedingungen ein angepasstes Angebot für die Erwartungen der heutigen



Gäste in der Gastronomie zu entwickeln. Die Kreativität und die Intelligenz ist bei allen Herstellern vorhanden. Heutige Unterhaltungsgeräte beweisen exemplarisch, dass es Spielideen gibt, die auch in der Gastronomie erfolgreich sind.

AutomatenMarkt:

Können denn reine Unterhaltungsgeräte den Rückgang des Geldspiels wettmachen?

Christiansen:

Die Faszination, Geld zu gewinnen, ist sicherlich einzigartig und kann auch nicht durch den Unterhaltungswert ersetzt werden. Beim Spielen geht es darum, zu gewinnen, und wenn das mit Geld verbunden wird, dann ist das das Tüpfelchen auf dem „i“.

AutomatenMarkt:

Was wird die neue Spielverordnung der Gastronomie bringen?

Christiansen:

Ich bin davon überzeugt, dass eine neue Spielverordnung die Rahmenbedingungen dafür liefert, dass wir den Gästen in der Gastronomie wieder ein attraktives Zusatzangebot bieten können. Damit wird das Geldspiel auch wieder stärker in



den Fokus des Wirtes und des Automatenunternehmers rücken. Dies wird meines Erachtens dazu führen, dass zumindest das heutige Niveau stabil beibehalten werden kann. Vielleicht ist sogar eine leichte Steigerung möglich. <