

Gamanza definiert das digitale Spiel neu

Für Gamanza steckt insbesondere in den internationalen Märkten viel Potenzial. 2024 wurden deshalb die Fühler wiederum gezielt nach Europa und Übersee ausgestreckt und bedeutende Partnerschaften geknüpft. Die Aussichten sind auch für 2025 gut, entsprechend wurden die Verkaufs- und Kommerzfunktionen verstärkt.

Gamanza – das Technologie-Unternehmen ist auf dem richtigen Weg

Die Technologietochter der Stadtcasino Baden AG, Gamanza, steigerte 2024 den Umsatz um fast 17 %. Selbst ohne den in der Konzernrechnung eliminierten Umsatz von jackpots.ch – des Online-Casinos der Stadtcasino Baden AG – beträgt der Zuwachs 12.5 %. Der robuste Schweizer Online-Casino-Markt mit überdurchschnittlich erfolgreichen Kunden-Casinos und das international erfolgreiche Neugeschäft waren die Treiber. Die sich fortsetzende Regulierung in Europas Online-Casino-Märkten stellt ein grosses Potenzial für die Zukunft dar.

Nachdem Gamanza 2023 den entscheidenden Schritt vom Start-up-Unternehmen zum soliden Entwickler geschafft hatte, wurden 2024 die nächsten Etappenziele erreicht. Den fünf Schweizer Kunden-Casinos, welche auf das Player Account Management System PAMS (Spielerverwaltungssystem), das Customer Relationship Management CRM und das Loyalitäts- und Gamification-System von Gamanza setzen, ist es gelungen, im Bruttospielertrag (BSE) mit + 19 % überdurchschnittlich stark zu wachsen (Online-Gesamtmarkt +8.5 %). Und Engage, das Software-Modul mit zahlreichen Marketing-Funktionalitäten, konnte in verschiedenen internationalen Märkten Fuss fassen. Last but not least entwickelte sich die Sparte Spielentwicklung im In- und Ausland erfreulich.

Das Spielerverwaltungssystem (PAMS) auf dem Sprung ins Ausland

Noch hat es 2024 nicht geklappt mit dem ersten Auslandsprojekt: Zwar wurde in Deutschland die Ausschreibung eines Online-Casinobetreibers für die Migration auf die Gamanza-Plattform gewonnen, doch im letzten Moment wurde das Projekt aufgrund der schwierigen regulatorischen Marktentwicklung durch den Kunden sistiert. 2025 unternimmt Gamanza den nächsten Versuch, PAMS – also das eigentliche Betriebssystem für Online-Casinos – ausserhalb der Schweiz zu etablieren. Das vergangene Jahr war trotzdem ein gutes, denn die vier Schweizer Kunden-Casinos und jackpots.ch, die Online-Sparte der Stadtcasino Baden AG, haben alle sehr erfolgreich gearbeitet und sind kräftig gewachsen. Im BSE und bei der Zahl der aktiven Spieler. Dadurch erhöhten sich die an Gamanza abzuführenden Dienstleistungsabgaben (Fees).

Der grosse Trumpf von Gamanza's PAMS und das eigentliche Alleinstellungsmerkmal ist das Modul «Data Vault». Ein Datentresor, welcher eine Schnittstelle zu den Behörden aufweist. Dieser erlaubt es der Eidgenössischen Spielbankenkommission (ESBK) zum Beispiel, Details aus jeder



Spielrunde (Spin) detailliert zu kontrollieren. In einigen Ländern Europas und auch Nordamerikas zeichnet sich ab, dass die Behörden das Glücksspiel im Hinblick auf den Spielerschutz stärker regulieren könnten. Das wäre der eigentliche Katalysator für Gamanzas Auslandsgeschäft.

Hohe Kunden-Autonomie dank der «Rules-Engine»

Das zweite Ass der Schweizer Technologie – welche in Slowenien, Costa Rica und Malta entwickelt wird – ist die sogenannte Rules-Engine. Das Software-Modul Rules-Engine ermöglicht es den Gamanza-Kunden, selbst zu definieren, welche Aktionen auf der Plattform eine automatisierte Reaktion auslösen. So kann beispielsweise automatisch eine E-Mail an einen Spieler versendet werden, wenn sein eingereichter Ausweis abgelaufen ist oder nach einer bestimmten Spieldauer ein Hinweis zur Selbstregulierung erforderlich ist. Ebenso kann das System bei wiederholten fehlgeschlagenen Login-Versuchen eine Benachrichtigung an den Kundendienst auslösen, damit dieser proaktiv Unterstützung anbieten kann.

Solche Features waren früher «hard coded», also in der Art konfiguriert, dass Änderungen ausschliesslich von Programmierern vorgenommen werden konnten. Mit der Rules-Engine können Casino-Betreiber flexibel und eigenständig Regeln entwerfen, die optimal zu ihren Anforderungen passen. Dies ermöglicht eine agile Anpassung von Prozessen, ohne dass technische Eingriffe durch Gamanza erforderlich sind.

Gamanza Engage mit grossem Marktpotenzial

Die aus den beiden unabhängig voneinander funktionierenden Modulen «Customer Relationship Management» (Echtzeit-CRM) und «Loyalitäts- und Gamification-System» bestehende Software Engage konnte 2024 mehrere neue Kunden und neue Märkte erobern: zum Beispiel Sweepium in Grossbritannien, Juegalo.com in Chile und Niederlandse Loterij in den Niederlanden. Die Flexibilität von Engage war nicht zuletzt Grund für den Zuschlag der Gamanza-Software bei Optimove, einem bedeutenden internationalen Anbieter einer CRM-Plattform. Auf die vorhandene CRM-Architektur des Kunden hat Gamanza ein massgeschneidertes Gamification-Tool aufgesetzt. Künftig wird das Casinò Locarno seine Gäste unter anderem via Newsletter über interessante Infos und Angebote informieren.

Das Echtzeit-CRM von Gamanza ist aufgrund seiner leistungsstarken Personalisierungsmöglichkeiten und des Funktionsumfangs absolut auf Augenhöhe mit der Konkurrenz. Hingegen zeichnet sich das Loyalitäts- und Gamification-System durch mehrere Alleinstellungsmerkmale aus. Denn mittels des Systems können das Engagement der Spieler und die Interaktivität mit ihnen beliebig skaliert werden: Aufgaben lösen, Missionen erfüllen, Turniere spielen, Ranking-Programme mit Stufen und Levels hochklettern, Auszeichnungen erspielen, von Prämienshops mit virtuellen Währungen profitieren und vom Spielverhalten ausgehende



hyperpersonalisierte Belohnungen einstreichen. Den Möglichkeiten der Kundenindividualisierung und -bindung sind bei der Gamification-Software von Gamanza kaum Grenzen gesetzt.

Hohe Spielfrequenz dank den Arcade-Games

2023 hat Gamanza mit der Entwicklung des «Air Racer» in der Schweiz einen neuen Spieltypus zertifiziert, die Arcade Casino Games – auch «Crash Games» genannt. Charakterisiert ist diese Produktfamilie durch kurze, intensive Spielzeiten und eine hohe Dynamik. 2024 konnten verschiedene Verträge im Ausland abgeschlossen werden, weitere Abschlüsse werden 2025 folgen. Aktuell sind die Arcade Casino Games in vier Ländern live. Diese Spiele sind hauptsächlich als Türöffner zu sehen. Aufbauend auf der durch die Spiele ermöglichten Kundenbeziehung sollen weitere Gamanza-Produkte und -Dienstleistungen platziert werden.

Das Wachstum von Gamanza in Europa und Übersee hatte 2024 zur Folge, dass die Verkaufs- und Kommerzfunktionen weiter ausgebaut worden sind.

Der Vorteil des einheimischen Software-Entwicklers

Die Grösse des hiesigen Online-Casino-Business weckt Interesse bei internationalen Software-Anbietern. Und dennoch wären die Voraussetzungen für die Schweizer Online-Casinos ohne einen Schweizer Technologie-Entwickler suboptimal. Zweitrangige Behandlung, Softwarelösungen eher ab Stange und höhere Preise für die Produkt- und Serviceleistungen müssten wohl oder übel in Kauf genommen werden. Gamanzas Technologie jedoch macht den Markt kompetitiver.

