

LE GROUPE RUS TONY CONFIRME LA REPRISE DU FABRICANT SPLIN

PUBLISCOPIE



Nous avons rencontré Tony RUS, PDG du groupe du même nom, leader du marché de l'exploitation de jeux de hasard et de divertissement pour le secteur Horeca. Nous avons pu le rencontrer juste après l'acquisition de SPLIN, le plus important fabricant et producteur de jeux de hasard pour ce même secteur.

Pourquoi SPLIN ?

Le groupe Rus Tony est, depuis de nombreuses années, client de SPLIN qui lui a toujours assuré un bon service et fourni les meilleurs appareils disponibles sur le marché. Quand nous avons eu l'opportunité d'opérer cette reprise, nous n'avons donc pas hésité.

Pourquoi ce passage d'exploitant à exploitant-fabricant ?

En tant qu'exploitant, nous travaillons toujours avec nos clients dans le but d'atteindre une situation gagnant-gagnant. Les cafés du groupe Tony Rus sont optimisés pour atteindre un rendement maximal et les derniers appareils garantissent cette efficacité.

En devenant exploitant-fabricant, nous pouvons utiliser nos 36 années d'expérience pour nous rapprocher encore plus de nos clients, innover encore plus spécifiquement pour répondre à leurs besoins et également augmenter notre connaissance des jeux Horeca.

Y a-t-il de nouveaux appareils en vue ?

Effectivement ! Nous avons lancé la gamme Arizona R-Line. C'est ainsi que la très connue MMA (Machine à Mise Atténuée) ARIZONA a été refondue dans un tout nouvel appareil moderne tout en garantissant sa rentabilité. Les retours que nous avons des cafés sont prometteurs.

En outre, nous développons également notre progiciel de base. Grâce à celui-ci l'exploitant peut facilement surveiller ses appareils ; allant des interventions techniques aux comptes avec les patrons de cafés en passant par la consultation de la rentabilité des différents appareils. Tout cela dans une seule et même application conviviale.

Nous considérons qu'il est de notre devoir de moderniser notre industrie pour que les exploitants et nos clients Horeca soient allégés dans leur travail.

Cette acquisition pourrait-elle profiter à l'industrie ?

Bien sûr, SPLIN prendra plus conscience des défis quotidiens que nous devons relever chaque jour en tant qu'exploitant. Grâce à cela, SPLIN

pourra mettre en œuvre des améliorations techniques dans ce qu'ils proposent. Pour résumer, la synergie entre les deux sociétés assurera une offre mieux adaptée aux besoins à la fois de l'Horeca et des autres exploitants.

De quelle manière SPLIN et Tony Rus se renforceront-ils mutuellement ?

Premièrement, il y aura une amélioration basée sur les produits que nous pourrions mieux développer de façon à augmenter à la fois la qualité du divertissement proposé mais également sa rentabilité pour l'industrie Horeca. Deuxièmement, nous avons pu constater par le passé que les fabricants proposaient parfois des produits qui ne cadraient pas toujours avec la qualité de l'attrait pour l'utilisateur final dans les cafés. Grâce à notre expérience en tant qu'exploitant, nous pouvons effectuer des adaptations plus tôt dans la conception et le développement des produits de manière à éviter une série d'ajustements supplémentaires après le lancement du produit.

Rus Tony est une marque en Belgique, mais quelle est la prochaine étape ?

Nous sommes déjà actifs aux Pays-Bas, à la fois dans les cafés et dans les salles de jeux. En plus de cela, nous avons acheté le Peppermill, une discothèque emblématique, que nous transformons en l'une des plus grandes salles de jeux aux Pays-Bas. Cela s'inscrit dans notre politique d'expansion internationale, que nous renforçons également avec la demande d'une licence pour un casino en ligne du même nom : Peppermill.

Y a-t-il d'autres nouveaux projets dont nous devrions être au courant ?

Avec l'acquisition de SPLIN, nous renforçons notre ambition internationale. Ils exportent déjà tant en Europe que hors Europe. Via SPLIN, nous serons également en mesure de produire des appareils approuvés aux Pays-Bas pour nos cafés et casinos. De cette façon, nos clients continuent à bénéficier d'appareils exclusifs avec des appellations uniques.

**Merci beaucoup pour votre temps Tony !
Nous attendons déjà avec impatience de vous
ce que l'avenir vous apportera.**



IL EST TEMPS D'AGIR !

Il est indéniable que l'horeca est touché fortement par le coronavirus. Mais en ce moment aussi, les jeux automatiques de RUS TONY GROUP sont une opportunité. Curieux de savoir si votre établissement peut en tirer profit ? Contactez-nous pour un entretien sans engagement.

Vous ne pouvez qu'y gagner !

RUS TONY
TOTALLY GAMING

T: +32 (0)89 85 85 85 - info@rus-tony.be - www.rustonygroup.com

LIMBOURG - LIÈGE - ANVERS - BRUXELLES - FLANDRE OCCIDENTALE & ORIENTALE - HAINAUT