

11 Giugno 2026 - 10:33 di Redazione Jamma

Inaugurato il nuovo progetto **“AGN incontra i partner”**, l’iniziativa strategica di **ADMIRAL Gaming Network**, concessionaria di rete di NOVOMATIC Italia, pensata per consolidare il rapporto con la propria rete attraverso una presenza sempre più capillare e concreta sul territorio. Un percorso che ha preso ufficialmente il via con la prima tappa a Venosa, in Basilicata, presso **Tai Fun Games**, storica realtà del settore del divertimento e del gioco pubblico.

Fondata negli anni '70, l’azienda si distingue come una realtà di eccellenza nel settore, capace di coniugare solidità, competenza e una visione imprenditoriale in continua evoluzione. Punto di riferimento nel Centro-Sud, Tai Fun Games ha sviluppato un modello operativo altamente strutturato, in grado di presidiare in modo capillare un territorio ampio e complesso.

Proprio questa capacità di gestione integrata dell’intera filiera, dalla **fornitura e gestione degli apparecchi AWP** allo **scouting, sviluppo e gestione delle sale VLT**, fino al coordinamento delle attività sul territorio, ha reso il dialogo con il team AGN particolarmente ricco e concreto, favorendo uno scambio diretto su esperienze, esigenze operative e prospettive di sviluppo.

A rendere ancora più significativo l’incontro, la presenza di una struttura organizzativa evoluta e multidisciplinare, che integra efficacemente tutte le principali funzioni aziendali (amministrazione, contabilità, produzione, logistica e gestione operativa) e che rappresenta un modello di riferimento in termini di efficienza, controllo e capacità di adattamento a un settore in continua trasformazione. In questo contesto, il confronto con **Tai Fun Games** ha rappresentato un momento di particolare valore strategico.

“Oggi inizia il nostro nuovo viaggio al fianco dei nostri partner. Vogliamo essere un alleato solido e concreto per la nostra rete, costruendo un legame capace di generare valore reale e duraturo per tutti gli attori coinvolti”, ha dichiarato **Michele Masini**, CEO di AGN all’inizio dell’incontro. *“Velocità, ascolto e relazione sono alla base del nuovo modello di ADMIRAL Gaming Network”*.

L’incontro ha segnato il lancio operativo del programma, presentato con un evento dedicato durante l’ultima edizione di ENADA Primavera, progettato per rafforzare il dialogo con gestori ed esercenti attraverso incontri continuativi e una presenza

Connessioni che creano valore: al via “AGN incontra i partner”, il progetto itinerante dedicato alla rete di ADMIRAL Gaming Network

strutturata nelle sale. L’obiettivo è chiaro: superare un approccio episodico e formale, per costruire relazioni autentiche, basate sulla comprensione concreta delle esigenze operative della rete. Elemento distintivo del progetto è l’introduzione degli **AGN Ambassador**, figure professionali interne all’azienda selezionate tra diverse aree di competenza. Il loro ruolo è quello di portare direttamente sul campo: formazione specialistica, supporto tecnico e commerciale, affiancamento operativo, capacità di ascolto e raccolta delle esigenze locali. Gli Ambassador diventano così il punto di contatto tra la concessionaria e la rete, contribuendo a sviluppare un dialogo costante e bidirezionale. Un modello che evolve rispetto alle tradizionali visite di cortesia, trasformandosi in un presidio reale, continuativo e strutturato, costruito su misura delle necessità dei partner.

La tappa di Venosa costituisce dunque il primo passo di un progetto più ampio, che intende consolidare la presenza dell’azienda sul territorio e rafforzare il legame con gli operatori del settore attraverso un approccio pragmatico, orientato all’ascolto e ai risultati. Un’iniziativa che punta a ridefinire il concetto stesso di partnership, rendendola sempre più concreta, dinamica e condivisa.

Fonte: <https://www.jamma.it/?p=353581>