

**13 Giugno 2026 - 15:19** di *Alberto Lattuada*

---

La bozza di legge è depositata. Il Ministero delle Finanze di Vienna ha formalizzato la proposta di riforma del Glücksspielgesetz: fine del monopolio Win2day per il casino online, licenze aperte a un numero illimitato di operatori, voto parlamentare atteso entro luglio 2026, mercato operativo stimato da ottobre 2027. L'iGaming DACH Summit ha trasformato quello che per anni era rimasto un tavolo tecnico in una scadenza politica concreta.

Il racconto che circola descrive questa riforma come una liberalizzazione. È una lettura corretta nella forma, sbagliata nella sostanza. Perché quando si mettono insieme una tax al 45% del GGR, un cap sulla vincita massima a €2.000, un capitale minimo di €10 milioni e l'obbligo di liquidare ogni contenzioso fiscale pregresso prima di ricevere una licenza, il mercato che emerge non è aperto. È filtrato. E il filtro è calibrato per fare spazio ai grandi player europei con struttura DACH già consolidata, e scoraggiare tutto il resto. L'Austria non sta abolendo il monopolio. Sta scegliendo chi lo eredita.

**Il 45% non è una tassa. È una selezione.**

Il Regno Unito applica una Remote Gaming Duty al 21% del GGR. La Svezia tassa al 18%. La Danimarca si assesta intorno al 28%. La Germania ha scelto un modello diverso: una tassa del 5,3% sull'handle delle slot che, tradotta in incidenza effettiva sul GGR, equivale a qualcosa tra il 15% e il 20% a seconda del payout medio. L'Austria parte da 45%.

A quella soglia, un operatore senza economie di scala sul mercato tedesco (senza contenuti già localizzati, senza customer service già in lingua, senza accordi con fornitori B2B calibrati sull'area DACH) deve generare volumi sufficienti a coprire i costi fissi di compliance, tecnologia e operatività con un margine netto che in condizioni normali si aggira tra il 20% e il 30% del GGR lordo. La matematica non chiude.

Per un operatore già attivo in Germania con infrastruttura DACH, il quadro è diverso. I costi operativi di un mercato aggiuntivo nella stessa lingua, con gli stessi fornitori di contenuto e strutture compliance sovrapponibili, sono marginali rispetto ai ricavi incrementali. Il 45% rimane alto, ma il break-even è raggiungibile perché il costo di ingresso reale è già parzialmente ammortizzato.

Il tasso d'imposta austriaco non è neutro rispetto alla struttura degli operatori. Avvantaggia chi è già dentro il mercato linguistico. Era questo l'obiettivo, o è un effetto collaterale non dichiarato? La risposta non cambia le conseguenze operative.

### **I requisiti di accesso disegnano il profilo del vincitore prima che il mercato apra**

La tax al 45% è la barriera più visibile, ma non è l'unica. La bozza introduce un pacchetto di requisiti di accesso che, letti insieme, definiscono il profilo dell'operatore che Vienna intende attrarre.

Capitale minimo di €10 milioni. Obbligo di liquidare integralmente ogni debito fiscale pregresso non ancora prescritto verso l'erario austriaco. Obbligo di settlement di tutte le rivendicazioni aperte da parte dei giocatori. Scadenza di presentazione delle candidature legata al calendario parlamentare, con la prima sessione utile entro l'estate.

Questi requisiti costruiscono un filtro selettivo. L'operatore che non ha mai operato in Austria non ha passivi fiscali da liquidare, ma ha anche zero relazioni con l'authority viennese, zero storico di compliance da esibire e zero infrastruttura tecnica già certificata sul territorio. L'operatore che ha già operato in area grigia (e che quindi avrebbe più interesse di chiunque altro a regolarizzarsi) deve prima liquidare tutto ciò che ha accumulato negli anni del monopolio, pagando retroattivamente per aver servito un mercato che la legge vigente aveva chiuso ma che i giocatori continuavano a utilizzare.

Il profilo ottimale per ottenere una licenza austriaca con il minor attrito possibile è: grande operatore europeo, struttura DACH già attiva, compliance team rodato, nessun passivo viennese, capitale disponibile. Non è la descrizione di un mercato aperto. È la descrizione di una short list.

### **Il precedente tedesco, letto senza filtri**

La Germania ha aperto le licenze iGaming nel luglio 2021 con il quarto Staatsvertrag. Cinque anni dopo, il mercato è concentrato in mano a un numero ristretto di operatori con scala DACH. I player entrati senza adeguata struttura di costi, attratti dall'apertura formale del mercato e non dalla sostenibilità economica del modello, o sono usciti o sopravvivono in una marginalità che non giustifica l'investimento.

La Germania tassa l'handle, non il GGR. Nonostante questo, il modello tedesco ha prodotto una pressione sui margini operativi così alta che diversi operatori hanno pubblicamente discusso la sostenibilità del mercato tedesco nei propri bilanci. L'Austria parte da una pressione fiscale strutturalmente superiore.

Il caso tedesco permette una previsione concreta: la prima fase del mercato austriaco, tra il 2027 e il 2029, sarà dominata da player con struttura pan-DACH. La seconda fase, dal 2030 in poi, mostrerà una concentrazione ulteriore, quando il costo della compliance accumulata e la pressione fiscale sul GGR avranno eroso i margini degli operatori entrati senza scala sufficiente. Chi vuole costruire una posizione in Austria non ha bisogno di aspettare il 2027. Ha bisogno di capire adesso se ha la struttura per sopravvivere ai primi tre anni.

### **La player protection estrema non riduce il mercato grigio. Lo consolida**

La bozza introduce un pacchetto di responsible gambling tra i più stringenti d'Europa: limite di €2 per spin, vincita massima di €2.000 per sessione, depositi settimanali capped a €250 per gli under-26 e a €1.680 per gli over-26, cooling-off obbligatorio dopo sessioni prolungate.

L'obiettivo dichiarato è la tutela del giocatore. L'effetto strutturale è diverso. I giocatori ad alto valore, che in qualsiasi mercato rappresentano una quota sproporzionata del GGR, non smettono di giocare quando incontrano un limite. Cercano un operatore che non ne applichi. Lo stesso meccanismo si è verificato in Svezia dopo la re-regolamentazione del 2019: il mercato regolato ha cresciuto, ma quello non regolato non è scomparso. Ha intercettato la fascia di giocatori con higher volume che il regime di deposit limit aveva allontanato dagli operatori licenziati.

Il governo austriaco stima un gettito aggiuntivo di €129 milioni nel 2026 e circa €150 milioni nel 2027. Quella stima si basa su un'assunzione implicita: che il volume attualmente giocato su operatori non licenziati migri verso il mercato regolato in proporzione significativa. I dati svedesi e tedeschi del post-regolamentazione suggeriscono che la migrazione è parziale, e che la fascia più profittabile del segmento grigio è anche la più refrattaria ai limiti di gioco.

Le proiezioni di gettito potrebbero essere corrette sull'ordine di grandezza. Quasi certamente sovrastimano la velocità di migrazione.

**La domanda che il board dovrebbe portare al prossimo meeting**

Il mercato austriaco online vale circa €632 milioni nel 2024. Con un'aliquota al 45%, un operatore che genera €50 milioni di GGR lascia €22,5 milioni all'erario prima ancora di pagare royalty ai fornitori di contenuto, costi tecnici e compliance. Il margine che resta regge solo se l'infrastruttura sottostante è già coperta da altri mercati. La variabile critica non è la dimensione del mercato. È se si ha la struttura per sopravvivere al suo modello fiscale.

La domanda concreta non è "vogliamo entrare in Austria". È: abbiamo una struttura DACH che rende il break-even austriaco raggiungibile entro ventiquattro mesi dall'apertura? Se la risposta richiede ancora analisi, il momento per farla è adesso. Non quando le licenze saranno disponibili e il vantaggio di posizionamento sarà già stato costruito da chi aveva già fatto i conti. Il monopolio austriaco è finito. Il mercato che lo sostituisce non è aperto a chiunque. È aperto a chi ha già la struttura per permetterselo.

---

**Fonte:** <https://www.jamma.it/?p=353726>