+++ Management Circle Intensiv-Seminar +++

Aktuelles Rechtswissen für neue Spielformen:

Gewinnspiele

Aktuelle Rechtslage:

- Wichtige Neuerungen im Gewinnspielrecht
- Gewinnspiel und Glücksspiel richtig unterscheiden
- Risiken vermeiden: Was erlaubt das Gesetz?

Ihr Ziel:

- ✔ Spielformate rechtssicher gestalten!
- ✔ Konzepte erfolgreich umsetzen!
- ✔ Kundenbindung erhöhen!

Spiele im Internet und mit Mehrwertdiensten:

- Bewerbung von Online-Angeboten
- Mithaftung von Dritten: Wer ist betroffen?
- Neue Vorgaben durch die UWG-Reform?

Gewinnspiele im Direktmarketing:

- Welche Gewinnspiele haben sich in der Praxis bewährt?
- Vom Gewinnspielteilnehmer zum Kunden
- Adressgenerierung, Adressoptimierung und Aktivierung zum Kauf
- Checkliste für erfolgreiche Konzeptionen

Ihre Experten:

Dr. Martin Bahr
Kanzlei Dr. Bahr

Marcus Wailersbacher
defacto marketing GmbH

So begeistert urteilen ehemalige Teilnehmer:

„Sehr informativ und klar strukturiert!"

„Viele wertvolle Tipps für die Praxis!"

„Perfekt organisiert!"

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

23. April 2007 in Düsseldorf
21. Mai 2007 in Frankfurt am Main
20. Juni 2007 in München

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!

MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Zum Seminarinhalt

Das Gewinnspiel als Instrument im Gesamt-Marketing bleibt populär, ist aber eine Gradwanderung zwischen Einhaltung **rechtlicher** Vorgaben und dem Anspruch, **Kundendaten** zu generieren und Kunden zu gewinnen!

Ist Ihr Gewinnspiel rechtlich nur unzureichend abgesichert, verschwenden Sie Werbebudgets und riskieren Abmahnungen von Wettbewerbern? Das Resultat sind Imageverlust und Kompetenzeinbußen statt **Werbeerfolg** und **messbare Effizienz**. Durch die Novellierung des Wettbewerbsrechts und die Reform des Jugendschutzrechts müssen Sie als Veranstalter von Gewinnspielen **zahlreiche Neuerungen** beachten. In diesem Seminar erfahren Sie an nur einem Tag, worauf Sie bei der Konzeption und Vermarktung Ihrer Gewinnspiele achten müssen.

Warum dieses Seminar interessant für Sie ist

Vor allem durch Medien wie Handy und Internet oder ITV haben Gewinn- und Glücksspiele eine neue Dimension erlangt! Detaillierte **Rechtskenntnisse** über die Rahmenbedingungen und Zulässigkeit der unterschiedlichen Spielformate sind die Voraussetzung für **erfolgreiche Konzeptionen** und **optimierte Kundenbindung**.

Informieren Sie sich in diesem Seminar über die **neue Rechtslage** und die **aktuellen Spielformate mit Mehrwertdiensten** und im **Internet**. Beispiele aus der Praxis veranschaulichen die Planung, Einführung und erfolgreiche Durchführung von innovativen Spielformaten, die über SMS oder Telefon erfolgreich Mehrwert generieren.

Ihr Nutzen

- Sie lernen **Gewinn- und Glücksspiel** genauer zu unterscheiden
- Sie informieren sich über **erfolgreiche Spielformate**
- Sie optimieren Ihr Wissen über **strafrechtliche Fallstricke**
- Sie erfahren, wie Sie welche **Spiele bewerben** dürfen
- Sie erhalten wertvolle Tipps für die **erfolgreiche Gestaltung von Spielen mit Mehrwertdiensten**
- Sie lernen von **Best Practice-Beispielen** im Direktmarketing

Machen Sie sich fit für die neuen Anforderungen in einem zukunftsträchtigen Geschäftsfeld: Erfolgreiche Spielformate und Kampagnen sowie optimierte Kundenbindung auf der Basis **rechtlich wasserdichter Spielregeln**!

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.

Heike Münker-Loos
Senior Konferenz Managerin
Tel.: 0 61 96/47 22-604
E-Mail: muenker-loos@managementcircle.de

Ihre Experten

Dr. Martin Bahr

ist Rechtsanwalt und Gründer der **Kanzlei Dr. Bahr** in Hamburg und spezialisiert auf das Recht der Neuen Medien, gewerblichen Rechtsschutz sowie Gewinn- und Glücksspielrecht. 2005 erschien sein Buch „Glücks- und Gewinnspielrecht". Er verfügt zudem über umfangreiche Erfahrung auf dem Gebiet der Soft- und Hardware. Dr. Martin Bahr ist als freiberuflicher Rechts- und EDV-Dozent tätig.

Marcus Wailersbacher

Prokurist, ist Kundenberater bei der **defacto marketing GmbH** in Erlangen. In den letzten Jahren beriet und betreute er mehr als 40 Unternehmen bei der Einführung ihrer Kundenkarten sowie bei der Durchführung mehrerer hundert Direktwerbeaktionen. Er ist Dozent für Direktmarketing an der Bayerischen Akademie für Werbung und Marketing. Seit 2002 steht er dem Bereich Consulting und New Business von defacto marketing vor.

Bitte beachten Sie auch unsere Veranstaltung

Verkaufsaktivierendes Dialogmarketing

20. und 21. März 2007 in Frankfurt am Main
17. und 18. April 2007 in München
8. und 9. Mai 2007 in Berlin

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne
Roman Kern,
Tel.: 0 61 96/47 22-800,
Fax: 0 61 96/47 22-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

INHOUSE TRAINING

Zu diesen und anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Wir beraten Sie gerne und erstellen ein individuelles Angebot.

Christian Menzel
Tel.: 0 61 96/47 22-644
E-Mail: menzel@managementcircle.de

Seminarzeiten

Ab 8.45 Uhr Empfang mit Tee und Kaffee, Ausgabe der Seminarunterlagen.

Beginn des Seminars	Gemeinsames Mittagessen	Ende des Seminars
9.30 Uhr	13.00 - 14.15 Uhr	18.00 Uhr

Am Vormittag und Nachmittag ist je eine Tee- und Kaffeepause in Absprache mit Referenten und Teilnehmern vorgesehen.

Ihr Know-how für erfolgreiche Spielkonzepte!

Ihr Seminarleiter:
Dr. Martin Bahr, Rechtsanwalt, **Kanzlei Dr. Bahr**, Hamburg

Herzlich Willkommen!

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Vorstellungsrunde

Überblick über aktuelle Spielformen und Spielarten

- Abgrenzung zwischen Glücksspiel und Gewinnspiel
- Traditionelle Gewinnspiele
- Neue Spiele wie TV-Gewinnspiele, Online-Casinos, Tele-Votings und Handy-Ausspielungen
- Gewinnspiele im Überblick
  - Preisausschreiben
  - Preisrätsel
  - Marktforschungspreisausschreiben
  - Gratisverlosung
  - Sweepstake
  - Bingo

Gesetzliche Regelungen bei Gewinnspielen

Gewinnspiele & Wettbewerbsrecht

- Grundsätzliche Zulässigkeit
- Kopplung mit dem Warenabsatz
- Psychologischer Kaufzwang
- Täuschung der Teilnehmer
- Übertriebenes Anlocken
- Ausnutzung geschäftlicher Unerfahrenheit
- Trennung von Werbung und Redaktion
- Behinderung von Wettbewerbern

Im Fokus: Datenschutzrechtliche Fallstricke

- Verwendung der Daten zu Vertragszwecken
- Voraussetzungen und Grenzen der Einwilligung
  - Kopplungsverbot allgemein
  - Kopplung von Gewinnspiel und Newsletter
  - Nennung von personenbezogenen Daten
  - Gewerblicher Adresshandel

Rechtsanspruch auf den Gewinn?

- Hat der Gewinner einen Anspruch auf Auskehrung des Gewinns?
- Welche Ausnahmen macht die Rechtsprechung hiervon?

Gewährleistung bei Gewinnspielen

- Haftet ein Veranstalter für etwaige Mängel des Gewinns?
- Kann er die Haftung durch Allgemeine Geschäftsbedingungen begrenzen?

Rechtsfragen bei speziellen Spielformaten

Spiele mit Mehrwertdiensten: 0900, 0137 und Premium-SMS

- Gewinnspielrechtliche Probleme
  - Kopplung: Veränderungen durch die UWG-Reform?
  - Parallel zu Portokosten: Differenzierung zwischen 2- und 3-Personen-Verhältnissen
- Juristische Bewertung und reale Gegebenheiten am Markt
- Zusammenfassung der glücksspielrechtlichen Probleme
- Straf- und zivilrechtliche Mithaftung von Dritten
  - Netz-Betreiber, Rufnummern-Broker und Diensteanbieter

Spiele im Internet

- Bewerbung von Online-Angeboten
- Mithaftung von Dritten: Host-Provider, Domain-Inhaber, Admin-C und DNS
- Haftung für Links
- Haftung als Affiliate, Merchant und Partnerprogramm-Betreiber
- Sonderbetrachtung: Online-Casinos
- Tatsächliche Situation in der Praxis

Gewinnspiele in sonstigen Direktmedien

- Im Fernsehen
- Im Rundfunk

Gewinnspiele im Direktmarketing

Praxisbeispiel!

- Konzeption von Direktwerbekampagnen
- Zielgruppen und Motivationsfaktoren
- Einsatz von Gewinnspielen: Aufmerksamkeit um jeden Preis?
- Motivieren über Gewinnspiele: Kundenbindung und Datensammlung
- Arten von Gewinnspielen: Was hat sich in der Praxis bewährt?
- Ziele und Mechanismen
  - Aufmerksamkeitsschaffer, Kommunikationsergänzung und Schaffung von Kundenfrequenz
- Preise und Gewinne
  - Ein großer Gewinn oder viele kleine?
  - Konzeptionelle Gewinne oder Geld?
- Checkliste für erfolgreiche Konzeption
- Beispiele erfolgreicher Aktionen
- Game over: Vom teuer gewonnenen Erstkäufer zum Stammkunden
- Erfolgreiches Direktmarketing fängt erst nach der Ziehung an
- Adressgenerierung, Adressoptimierung und Aktivierung zum Kauf

Marcus Wailersbacher
Prokurist, Leiter Bereich Consulting,
defacto marketing GmbH, Erlangen

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- Alle **relevanten Rechtsfragen** zu Gewinnspielen!
- Optimiertes Wissen über **aktuelle Spielformate!**
- Im Fokus: Spiele mit **Mehrwertdiensten**, im **Internet** und im **Direktmarketing**!
- **Best Practice-Beispiele** zur Veranschaulichung!

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Wir wenden uns an **Führungskräfte** aus den Bereichen **Recht, Marketing, Online-Marketing, Werbung, Direktmarketing, E-Commerce, Vertrieb** und **Verkaufsförderung** sowie an Mitglieder des **Vorstandes** und der **Geschäftsleitung**. Angesprochen sind weiterhin **Werbeagenturen, Online-Agenturen** und **Sozietäten**, die sich mit **Werberecht** befassen.

Termine und Veranstaltungsorte

23. April 2007 in Düsseldorf
Hotel Nikko Düsseldorf, Immermannstraße 41, 40210 Düsseldorf
Tel.: 02 11/834-0, Fax: 0211/16 12 16
E-Mail: reservation@nikko-hotel.de

21. Mai 2007 in Frankfurt am Main
Lindner Hotel & Residence Main Plaza Frankfurt
Walther-von-Cronberg-Platz 1, 60594 Frankfurt
Tel.: 069/664 01-0, Fax: 069/664 01-4426
E-Mail: info.mainplaza@lindner.de

20. Juni 2007 in München
ArabellaSheraton Westpark Hotel München
Garmischer Straße 2, 80339 München
Tel.: 089/51 96-0, Fax: 089/51 96-803
E-Mail: westpark@arabellasheraton.com

Zimmerreservierung
Für die Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Ihre Service-Hotlines

Anmeldung: **Sabine Metzner**
Telefon: 0 61 96/47 22-700 oder
0 61 96/47 22-0 (Telefonzentrale)
Fax: 0 61 96/47 22-999
Per Post: Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
Hauptstraße 129, 65760 Eschborn/Ts.
E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Kundenservice: **Stephan Wolf**
Telefon: 0 61 96/47 22-800 (Fax: -888)
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Adressänderung: **Sabine Güven**
Telefon: 0 61 96/47 22-500 (Fax: -562)
E-Mail: marketingservice@managementcircle.de

Datenschutz-Hinweis: Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSG)

Die Teilnahmegebühr für das eintägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.095,–. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Aktuelle Veranstaltungsangebote: www.managementcircle.de

Gewinnspiele

Ich/Wir nehme(n) teil am: WS

- ❑ **23. April 2007 in Düsseldorf** 04-53618
- ❑ **21. Mai 2007 in Frankfurt am Main** 05-53619
- ❑ **20. Juni 2007 in München** 06-53620

1
NAME/VORNAME
POSITION/ABTEILUNG

2
NAME/VORNAME
POSITION/ABTEILUNG

3
NAME/VORNAME
POSITION/ABTEILUNG

– 10 %

MITARBEITER: ❍ BIS 100 ❍ 100–200 ❍ 200–500 ❍ 500–1000 ❍ ÜBER 1000

FIRMENNAME

STRASSE/POSTFACH

PLZ/ORT

TELEFON/FAX

Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!
Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.

E-MAIL
(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESES MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM UNTERSCHRIFT

ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT:

ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN: ABTEILUNG

RECHNUNG BITTE AN: ABTEILUNG

Bitte rufen Sie mich an, ich interessiere mich für

- ❒ Inhouse Trainings
- ❒ E-Learning
- ❒ Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten

Über Management Circle

Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen.
Mit kompetenten Bildungsleistungen garantieren wir durch unsere Erfahrung Fach- und Führungskräften nachhaltigen Lernerfolg.
Vom praxisnahen Seminar bis zur richtungsweisenden Kongressmesse – vom individuell konzipierten Inhouse Training, praxisorientierten schriftlichen Management-Lehrgang bis zum innovativen E-Learning erhalten Sie alles aus einer Hand.
Mit über 40.000 Teilnehmern bei unseren Präsenzveranstaltungen im vergangenen Jahr gehört die Management Circle AG zu den Marktführern im deutschsprachigen Raum. Unser aktuelles und vollständiges Bildungsangebot finden Sie unter: **www.managementcircle.de**.

A/UR/K