

Mit Checkliste für erfolgreiche Konzeptionen!

Kompaktes Update:

Gewinnspiele

Rechtswissen für aktuelle Spielformate!

Wichtige Neuerungen im Gewinnspielrecht

- ♦ Die neue Gewinnspielsatzung
- ♦ „Millionen-Chance“: Aufhebung des Koppelungsverbots?
- ♦ „150% Zinsbonus“: Erlaubte Geld-Gewinnspiele
- ♦ Auswirkungen des neuen Glücksspiel-Staatsvertrags

Datenschutzrechtliche Fallstricke

- ♦ Wichtige Neuerungen durch das Bundesdatenschutzreformgesetz (BDSG)
- ♦ Verwendung von Daten: Was ist erlaubt?
- ♦ Gewerblicher Adresshandel: Verhalten bei Datenschutzverletzung

Aktuell: Gewinnspiele und Direktmarketing – eine ideale Kombination?

- ♦ Spannungsfeld Direktmarketing, Gewinnspiele, BDSG und UWG



Ihr Ziel:

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

Mit den Experten:



Dr. Martin Bahr
Kanzlei Dr. Bahr



Marcus Wailersbacher
defacto. marketing GmbH

SPECIAL:

Die wichtigsten Rechtsfragen zu Spielen im Internet und Spielen mit Mehrwertdiensten!

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

9. Dezember 2009 in Frankfurt/M.
1. Februar 2010 in Düsseldorf

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!

MANAGEMENT CIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

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

Das Gewinnspiel als Instrument im Gesamt-Marketing bleibt populär! Gleichzeitig wird es immer mehr zur Gratwanderung zwischen der Einhaltung rechtlicher Vorgaben und dem Anspruch, Kundendaten korrekt zu generieren und Neukunden zu gewinnen!

Zahlreiche neue höchstrichterliche Entscheidungen bei Gewinnspielen, sich **wandelnde Rechtsprechung** bei Glücksspielen und **aktuelle datenschutzrechtliche Vorgaben** machen es notwendig, dass Sie als Veranstalter von Gewinnspielen Ihr Rechtswissen laufend aktualisieren.

In diesem Seminar erfahren Sie kompakt an einem Tag, worauf Sie bei der Konzeption und Vermarktung Ihrer Gewinnspiele achten müssen!

Warum dieses Seminar für Sie interessant ist

Durch Medien wie Handy und Internet oder ITV haben Gewinn- und Glücksspiele eine neue Dimension erlangt! Auch im Bereich Direktmarketing bleiben sie unvermindert attraktiv. **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 Rechtsprechung und Richtlinien** sowie deren Auswirkungen auf die verschiedenen Spielformate. Mit **Beispielen aus der Praxis** veranschaulichen die Referenten **Fallstricke und Brennpunkte** von Gewinnspielen und sensibilisieren Sie für die korrekte und erfolgreiche Durchführung.

Ihr Nutzen

- Sie informieren sich aktuell über alle **wichtigen Neuregelungen im Gewinn- und Glücksspielrecht**
- Sie erfahren, welche **Auswirkungen** das **neue Bundesdatenschutzgesetz** hat
- Sie lernen, **Gewinn- und Glücksspiel** genauer zu unterscheiden
- Sie informieren sich über **erfolgreiche Spielformate**
- Sie erfahren, wie Sie welche **Spiele bewerben** dürfen
- Sie erhalten wertvolle Tipps für die **Gestaltung von Spielen mit Mehrwertdiensten**
- Sie lernen von **Best Practice-Beispielen** im Direktmarketing

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



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

Dr. Martin Bahr

Rechtsanwalt und Gründer der **Kanzlei Dr. Bahr** in Hamburg, ist 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 und als Mitglied der Geschäftsleitung verantwortlich für die Bereiche New Business & Consulting. In den letzten Jahren beriet und betreute er mehr als 40 Unternehmen bei der Durchführung mehrerer hundert Direktwerbeaktionen. Er ist Dozent für Direktmarketing an der Bayerischen Akademie für Werbung und Marketing.

Bitte beachten Sie auch unser Intensiv-Seminar:

Erfolgreiche Marken machen
Unternehmen erfolgreich!

Strategische Markenführung

Die zentralen Instrumente und Methoden
zur Führung starker Marken!

17. und 18. November 2009 in Frankfurt/M.

10. und 11. Dezember 2009 in München

25. und 26. Januar 2010 in Köln

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Roman Kern**,
Tel.: 0 61 96/47 22-700, Fax: 0 61 96/47 22-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

AKTUELL UND AUF DEN PUNKT!

Nutzen Sie unseren E-Mail-Service, um zeitgemäß Ihre Top-Themen bequem per E-Mail zu erhalten.
Ihr persönliches Profil verwalten Sie unter:
www.managementcircle.de/email



INHOUSE TRAININGS

Zu allen Themenbereichen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an.
Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



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

So urteilt ein begeisterter Teilnehmer:

„Kurz, prägnant und vollkommen ausreichend!“
N. Glöckner, Vodafone AG & Co. KG

Aktuelles Rechtswissen für erfolgreiche Spielkonzepte!

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

Empfang mit Tee und Kaffee, Ausgabe der Seminarunterlagen ab **8.45 Uhr**

9.30 Begrüßung, Vorstellungsrunde und Abstimmung der Seminarinhalte mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

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
- Gewinnspiel-Formen im Überblick

Gewinnspiele und 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

11.00 Kaffee- und Teepause

11.30 **Neuere höchstrichterliche Rechtsprechung bei Gewinnspielen 2009**

Update!

- Pflichtangaben bei Bewerbung eines Glücksspiels (BGH)
- Irreführende Gewinnmittelung = Straftat? (BGH)
- „Millionen-Chance“: Aufhebung des Kopplungsverbots? (BGH)
- „150% Zinsbonus“: Erlaubte Geld-Gewinnspiele (BGH)

Aktuell: Datenschutzrechtliche Fallstricke

- Auswirkungen des Bundesdatenschutzreformgesetzes (BDSG)
- Voraussetzungen und Grenzen der Einwilligung
- Kopplungsverbot allgemein
- Kopplung von Gewinnspiel und Newsletter
- Nennung von personenbezogenen Daten
- Gewerblicher Adresshandel

13.00 Gemeinsames Mittagessen

14.15 **Die neue Gewinnspielsatzung**

- Reichweite und Bedeutung
- Genauer Regelungsgehalt
- 0,50 EUR-Regel auch für Internet-Spiele



- Besprechung der ersten Urteile (LG Köln)
- Praktische Erfahrungen



14.45 **Gewinnspiele und Direktmarketing – eine ideale Kombination?**

- Das Spannungsfeld Direktmarketing, Gewinnspiele, BDSG, UWG
- Entscheidende Faktoren bei der Konzeption von Gewinnspielen
- Strategischer Einsatz von Gewinnspielen
- Checkliste für erfolgreiche Konzeption
- Durchführung eines Gewinnspiels: Fallstricke in der Abwicklung
- Von der Gewinnspielteilnahme zur sauberen Permission
- Beispiele für On- und Offline Gewinnspiele

Marcus Wailersbacher
Prokurist,
defacto. marketing GmbH, Erlangen

16.15 Kaffee- und Teepause

16.30 **Die neue Richtlinie über unlauteren Geschäftsverkehr**

- Stand der Umsetzung in nationales Recht
- Auswirkungen auf nationales Gewinnspielrecht

Spiele mit Mehrwertdiensten: 0900, 0137 und Premium-SMS

- Gewinnspielrechtliche Probleme
- Straf- und zivilrechtliche Mithaftung von Dritten: Netz-Betreiber, Rufnummern-Broker, Diensteanbieter

Spiele im Internet

- Bewerbung von Online-Angeboten
- Mithaftung von Dritten: Host-Provider, Domain-Inhaber, Admin-C, DNS
- Haftung für Links

Der neue Glücksspiel-Staatsvertrag (GlüStV)

- Rechtliche Neuerungen
- Anwendbarkeit des GlüStV auf den Bereich der Gewinnspiele?
- Direktmarketing-Verbote im Bereich Fernseh-Werbung, Telefon-Werbung, Internet-Werbung

17.45 Gelegenheit für abschließende Fragen

18.00 Ende des Intensiv-Seminars

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- **Ihr Update:** Die aktuelle Rechtsprechung bei Gewinnspielen!
- **Aktuell:** Datenschutzrechtliche Fallstricke und Adresshandel!
- **Konkret:** Die Auswirkungen auf aktuelle Spielformate!
- **Praxisorientiert:** Spiele mit Mehrwertdiensten, Spiele im Internet und im Direktmarketing!

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

9. Dezember 2009 in Frankfurt/M.

Steigenberger Hotel Frankfurt-City,
Lange Straße 5-9, 60311 Frankfurt/M.
Tel.: 069/219 30-0, Fax: 069/219 30-599
E-Mail: frankfurt-city@steigenberger.de

1. Februar 2010 in Düsseldorf

NH Düsseldorf City-Nord,
Münsterstraße 230-238, 40470 Düsseldorf
Tel.: 02 11/23 94 86-0, Fax: 02 11/23 94 86-100
E-Mail: nhduesseldorfmesse@nh-hotels.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.

Ein Tipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstige alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels (Tel.: 0 61 96/47 22-700).



Mit der Deutschen Bahn ab € 79,- zur Veranstaltung.
Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle

Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen.

Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum.

Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter:
www.managementcircle.de

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.

Die Teilnahmegebühr für das eintägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.195,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollte mehr als ein Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem zweiten 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.

Gewinnspiele

Ich/Wir nehme(n) teil am:

- 9. Dezember 2009 in Frankfurt/M.**
- 1. Februar 2010 in Düsseldorf**

WS

12-62882

02-62883

1 NAME/VORNAME _____
POSITION/ABTEILUNG _____

2 NAME/VORNAME _____
POSITION/ABTEILUNG _____

3 NAME/VORNAME _____
POSITION/ABTEILUNG _____

FIRMENNAME _____

STRASSE/POSTFACH _____

PLZ/ORT _____

TELEFON/FAX _____

MITARBEITER: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

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 DIESE MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM _____ UNTERSCHRIFT _____

ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT: _____

ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN: _____ ABTEILUNG _____

RECHNUNG BITTE AN: _____ ABTEILUNG _____

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

Anmeldung/Kundenservice



Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**

Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**

E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**

Internet: **www.managementcircle.de/12-62882**

Postanschrift: **Management Circle AG**

Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.

Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**