

Neueste Rechtsprechung durch EuGH und BGH:

Gewinnspiele

Mit Checkliste für erfolgreiche Konzeptionen!

Ihr Rechts-Update für aktuelle Spielformate!

Wichtige Neuerungen im Gewinnspielrecht

- ◆ Welche Auswirkungen hat die neue Gewinnspielsatzung?
- ◆ Welche Möglichkeiten eröffnet die Aufhebung des Koppelungsverbots?
- ◆ Welchen Mindestinhalt fordert der BGH für Gewinnspiele?

Ihr Ziel:

- ✓ Spielformate rechtssicher gestalten!
- ✓ Innovative Konzepte erfolgreich umsetzen!
- ✓ Neukunden gewinnen & Kundenbindung erhöhen!

Datenschutzrechtliche Fallstricke

- ◆ Wichtige Neuerungen durch das Bundesdatenschutzreformgesetz (BDSG)
- ◆ Verwendung von personenbezogenen Daten: Was ist erlaubt?
- ◆ Gewerblicher Adresshandel: So verhalten Sie sich bei Datenschutzverletzungen

Mit den Gewinnspiel-Experten:

Dr. Martin Bahr
Kanzlei Dr. Bahr

Rouven Riexinger
Burda Direct Interactive GmbH

Aktuelle Formate in der Praxis

- ◆ Leads: Wirklich brauchbare Kontaktdaten generieren
- ◆ Crossmedial: Erfolg über alle relevanten Kanäle!

SPECIAL:

Die wichtigsten Rechtsfragen zu Spielen mit Mehrwertdiensten!

Exklusiv am:

17. Januar 2011 in Düsseldorf

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!

MANAGEMENTCIRCLE®
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 und **aktuelle datenschutzrechtliche Vorgaben** machen es notwendig, dass Sie als Veranstalter von Gewinnspielen Ihr Rechtswissen laufend aktualisieren.

Detaillierte Rechtskenntnisse über die Rahmenbedingungen und Zulässigkeit der unterschiedlichen Spielformate sind die Voraussetzung für **erfolgreiche Konzeptionen** und **optimierte Kundenbindung**.

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

Ihr Nutzen

- Sie informieren sich aktuell über alle **wichtigen Neuregelungen im Gewinnspielrecht**
- 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 prominenter Unternehmen**

Lernen Sie praxisnah!

Mit zahlreichen **Beispielen aus der Praxis** veranschaulichen die Referenten **Best Practice, Fallstricke** und **Brennpunkte** von Gewinnspielen und sensibilisieren Sie für die korrekte und erfolgreiche Durchführung. Nutzen Sie darüber hinaus die Gelegenheit zum Networking und tauschen Sie Ihre Erfahrungen mit Referenten und Teilnehmern aus!

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



M. A. Loos

Heike Münker-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. Bahr ist als freiberuflicher Rechts- und EDV-Dozent tätig.

Rouven Riexinger

ist Mitglied der Geschäftsführung bei Burda Direct und verantwortlich für die **Burda Direct Interactive GmbH** in Offenburg. Als Spezialist für Community Marketing bündelt die BDi ihre Kompetenzen in den Bereichen Database Marketing, Performance Marketing, eBusiness-Lösungen und Telefon-Mehrwertdienste. Innovative Lösungen für den crossmedialen Dialog zur Kundengewinnung und zur aktiven Kundenbindung mit zusätzlicher Wertschöpfung stehen im Mittelpunkt. Die Konzeption und Entwicklung von Gewinnspielen ist ein wichtiger Baustein im Portfolio der Direktmarketinginstrumente des Unternehmens.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Dirk Gollnick
Tel.: 0 61 96/47 22-646
E-Mail: gollnick@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse



Bitte beachten Sie auch unser Intensiv-Seminar:

Glücksspielrecht im Umbruch

15. Dezember 2010 in München

20. Januar 2011 in Frankfurt/M.

15. Februar 2011 in Köln

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

So urteilen begeisterte Teilnehmer:

- „Kurz, prägnant und vollkommen ausreichend!“
- „Sehr informativ und klar strukturiert!“
- „Viele wertvolle Tipps für die Praxis!“

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

9.45 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

10.30 Neuere höchstrichterliche Rechtsprechung bei Gewinnspielen 2010 (I)

- „Millionen-Chance“: Aufhebung des Kopplungsverbots (EuGH)
– Bedeutung und Reichweite
- „FIFA-WM-Gewinnspiel“: Informationspflichten bei unterschiedlichen Werbemaßnahmen (BGH)



11.30 Kaffee- und Teepause

11.45 Neuere höchstrichterliche Rechtsprechung bei Gewinnspielen 2010 (II)

- „Geld zurück-Garantie II“: Mindestinhalt von Gewinnspielen (BGH)
- „Jeder 100. Einkauf gratis“: Keine unsachliche Beeinflussung mehr (BGH)

12.30 Die neue Gewinnspielsatzung

- Reichweite und Bedeutung
- Genauer Regelungsgehalt
- 0,50 EUR-Regel auch für Internet-Spiele
- Besprechung der bisherigen Rechtsprechung
- Praktische Erfahrungen



13.00 Business Lunch

14.15 Datenschutzrechtliche Fallstricke: Gewinnspiele und gewerblicher Adresshandel

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

15.00 Gewinnspiele aktuell: Wie sehen erfolgreiche Formate in der Praxis aus?



- Optimale Verwertung von Gewinnspielen zur Kundengewinnung und -bindung
- Crossmediale-Gewinnspiele
- Mögliche Erlösketten in Gewinnspielen
- Gewinnspiele zur Neukundengenerierung
- Vom Gewinnspielteilnehmer zum hochwertigen Lead
- Zielgruppendefinition
- Optimale Preise zur Responsesteigerung
- Gewinnspielpreis als Zielgruppenfilter
- Erfolgreiche Gewinnspiel-Abwicklung
- Erlöskette im Gewinnspielmarketing

Rouven Riexinger

Burda Direct Interactive GmbH,
Offenburg

16.15 Kaffee- und Teepause

16.30 Spiele mit Mehrwertdiensten: 0900, 0137 und Premium-SMS

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

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:** Spiele mit Mehrwertdiensten, Spiele im Internet und im Direktmarketing!
- **Aus der Praxis:** Erfolgreiche Spielformate, um Kundendaten zu generieren!

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.

Termin und Veranstaltungsort

17. Januar 2011 in Düsseldorf

NH Düsseldorf City-Nord
Münsterstraße 230-238
40470 Düsseldorf
Tel.: 02 11/88 22 83 50
Fax: 02 11/781 18 88
E-Mail: reservierungen@nh-hotels.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im 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.: 06196/4722-700).

 Mit der Deutschen Bahn **ab € 99,-** zur Veranstaltung.
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn  **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. Business Lunch, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.245,-. 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.

Gewinnspiele

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

17. Januar 2011 in Düsseldorf

01-66746

1 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

2 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

3 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

Firma _____
Straße/Postfach _____
PLZ/Ort _____
Telefon/Fax _____

@ E-Mail _____

Datum _____ Unterschrift _____

Ansprechpartner/in im Sekretariat: _____

Anmeldebestätigung bitte an: _____ Abteilung _____

Rechnung bitte an: _____ Abteilung _____

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

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

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/01-66746**

Postanschrift: **Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

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

