

Gewinn- und Glücksspiele

Kompaktes Rechtswissen über den aktuellen Wachstumsmarkt!

Die aktuelle Rechtslage:

- ◆ Wichtige Neuerungen im Gewinnspielrecht
- ◆ Der Glücksspielmarkt: Zwischen Liberalisierung und Staatsmonopol
- ◆ Gewinnspiel und Glücksspiel richtig unterscheiden
- ◆ Risiken vermeiden: Was erlaubt das Gesetz?

Im Blickpunkt:

Spiele im Internet und mit Mehrwertdiensten

- ◆ Rechtliche Fallstricke kennen und vermeiden
- ◆ Mithaftung von Dritten: Wer ist betroffen?
- ◆ Verhaltenskodex für Telefonmehrwertdienste

Aus der Praxis:

- ◆ Konzepte und Strategien für erfolgreiche Spielformate
- ◆ Dialog über alle Kanäle: Mobil, Online und ITV
- ◆ Best Practise-Beispiele: Interaktive TV-Gewinnspiele

Ihr Ziel:

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

Ihre Experten:



Dr. Martin Bahr
Kanzlei Dr. Bahr



Frederic Westerberg
Brand New World GmbH

So urteilen begeisterte Teilnehmer:

„Sehr informativ und klar strukturiert!“

„Viele wertvolle Tipps für die Praxis!“

„Perfekt organisiert!“

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

3. April 2006 in Frankfurt am Main

8. Mai 2006 in München

12. Juni 2006 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 Geschäft mit Glücks- und Gewinnspielen boomt!

Das staatliche Glücksspielmonopol wankt. Die zum Teil widersprüchlichen Bundes- und Landesgesetze schaffen Unsicherheit und sind außerordentlich komplex. Auch das Gewinnspielrecht bleibt von Veränderungen nicht verschont. Durch die Novellierung des Wettbewerbsrechts und die Reform des Jugendschutzrechts müssen Veranstalter von Gewinnspielen **zahlreiche Neuerungen** beachten!

Warum dieses Seminar für Sie interessant ist

Vor allem durch die neuen 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 auf 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 aus diesem Seminar

- Sie lernen Gewinn- und Glücksspiel genauer zu unterscheiden.
- Sie hören, wie sich die **Liberalisierung** des Glücksspielmarkts entwickelt.
- Sie informieren sich über erfolgreiche Spielformate.
- Sie optimieren Ihr Wissen über **strafrechtlichen 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 Practise-Beispielen** im neuen TV-Markt.

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

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



Heike Munker-Loos

Senior Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-604

E-Mail: muenker-loos@managementcircle.de



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 weiterhin über umfangreiche Erfahrung auf dem Gebiet der Soft- und Hardware. Dr. Bahr ist als freiberuflicher Rechts- und EDV-Dozent tätig.



Frederic Westerberg

Kommunikationswirt, gründete 2001 die Agentur **Brand New WorldGmbH**, München. Brand New World entwickelt, produziert und vermarktet Inhalte und Applikationen für mobile Endgeräte sowie interaktive TV-Formate und Kampagnen. Als Full-Service-Dienstleister unterstützt Brand New World Fernsehsender bei der Planung, Entwicklung und Einführung, sowie dem technischen und redaktionellen Betrieb von interaktiven TV-Formaten, die über SMS oder Telefon erfolgreich Mehrwert generieren und die Zuschauerbindung erhöhen.

Bitte beachten Sie auch unsere Veranstaltung

Texten in der internen und externen Kommunikation

5. und 6. April 2006 in München

16. und 17. Mai 2006 in Berlin

13. und 14. Juni 2006 in Frankfurt am Main

3. und 4. Juli 2006 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

INHOUSE TRAINING

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



Achim Megdiche

Tel.: 0 61 96/47 22-615

E-Mail: megdiche@managementcircle.de

Ihr Seminarleiter:

Dr. Martin Bahr

Rechtsanwalt, **Kanzlei Dr. Bahr**, Hamburg

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

9.30 Herzlich Willkommen!

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Vorstellungsrunde

9.45 Überblick über einen neuen Wachstumsmarkt: Aktuelle Spielformen und Spielarten

- Abgrenzung zwischen Glücksspiel und Gewinnspiel
- Traditionelle Spiele wie Lotto, Toto und Pferderennen
- Neue Spiele wie TV-Gewinnspiele, Online-Casinos, Tele-Votings und Handy-Ausspielungen
- Wirtschaftliche Bedeutung von Glücks- und Gewinnspielen

Gesetzliche Regelungen bei Glücksspielen

- Strafrechtliche Bestimmungen: Unerlaubte Veranstaltungen, Öffentlichkeit, Bewerben, Geschicklichkeit, Zufall, erheblicher Einsatz, Genehmigung, Geldwäsche
- Verwaltungsrechtliche Bestimmungen: LotteriestV, Sportwetten, die neue SpielVO, Online-Casinos

11.00 Kaffee- und Teepause

11.30 Gesetzliche Regelungen bei Gewinnspielen

- Grundsätzliche Zulässigkeit
- Wettbewerbswidrige, zivilrechtliche und datenschutzrechtliche Rechtswidrigkeitsgründe
- Rechtsfolgen bei Verstößen
- Besondere Einzelfälle, insb. Gewinnzusagen, Auslobung und Preisausschreiben

13.00 Gemeinsames Mittagessen

14.30 Im Fokus: Spiele mit Mehrwertdiensten 0190, 0137, Premium-SMS

Gewinnspielrechtliche Fallstricke

- Kopplung mit dem Warenabsatz
- Parallel zu Portokosten
- Alternative Teilnahmemöglichkeiten

Glücksspielrechtliche Fallstricke

- Spiele mit 0190- und 0137-Rufnummern
 - Aktuelle Gerichtsentscheidungen, Ermittlungsverfahren
 - Verhaltenskodex des FST
 - Gestaltungsempfehlungen

- Spiele mit Premium-SMS
- Nicht unerheblicher entgeltlicher Einsatz
 - Höhe des Entgelts
 - Kumulation bei Mehrfachteilnahme?
- Zufallsbezogenheit
 - Problemfall: „Gemischte Spiele“: Wissens-Spiele verbunden mit Zufalls-Spielen

Wer haftet wann? Straf- und zivilrechtliche Mithaftung von Dritten

- Netz-Betreiber
- Rufnummern-Broker
- Diensteanbieter
- Sonstige Beteiligte
 - Mitstörerhaftung
 - Problematik der Geldwäsche

Spiele im Internet und mobil

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

16.00 Kaffee- und Teepause

16.15 Erfolgreiche Aktionen über Mehrwertdienste

Beispiele aus der Praxis!

- Markt und Perspektive
- Entwicklung im Mehrwertdienste-Markt
- Business-Modelle und Ertragspotentiale
- Konzepte und Strategien
- Welcher Aufwand - welcher Nutzen?

Dialog über alle Kanäle: Mobil, Online und ITV

- Vom Zuschauer zum Kunden – „Audience Relationship Management“
- Paradigmenwechsel im TV Markt
- Nachhaltiger Beziehungsaufbau vs. kurzfristigem „Hit and Run“- Geschäft
- Best Practise Beispiele aus Deutschland, UK und Skandinavien
 - BingoStars; SpiKa.tv, MonteCarloLive

Frederic Westerberg

Geschäftsführer,

Brand New World GmbH, München

17.30 Zusammenfassung der Seminarergebnisse und Gelegenheit zur Diskussion

ca. 18.00 Ende des Seminars

Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- Alle relevanten Rechtsfragen zu **Gewinn- und Glücksspielen!**
- Optimiertes Wissen über **aktuelle Spielformate!**
- Im Fokus: Spiele mit **Mehrwertdiensten** und im **Internet!**
- **Best Practise-Beispiele** zur Veranschaulichung!

Wen Sie auf dieser Veranstaltung 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

3. April 2006 in Frankfurt am Main

Lindner Hotel & Residence Main Plaza Frankfurt,
Walther-von-Cronberg-Platz 1, 60594 Frankfurt
Tel.: 0 69/6 64 01-0, Fax: 0 69/6 64 01-4426
E-Mail: info.mainplaza@lindner.de

8. Mai 2006 in München

Le Meridien München, Bayerstraße 41, 80335 München
Tel.: 0 89/24 22-0, Fax: 0 89/24 22-1111
E-Mail: reservations.muenchen@lemeridien.com

12. Juni 2006 in Düsseldorf

Holiday Inn Düsseldorf City Centre Königsallee,
Graf-Adolf-Platz 8-10, 40213 Düsseldorf
Tel.: 02 11/38 48-0, Fax: 02 11/38 48-390
E-Mail: reservation.hi-duesseldorf-citycentre@queensgruppe.de

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 22-572 (Fax: -562)
E-Mail: marketing@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.

Gewinn- und Glücksspiele

Ich/Wir nehme(n) teil am:

- 3. April 2006 in Frankfurt am Main** 04-50237
- 8. Mai 2006 in München** 05-50238
- 12. Juni 2006 in Düsseldorf** 06-50239

1

NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

2

NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

3

NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

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 DIESE 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
- Online Trainings
- 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. Unser Angebot: Vom praxisnahen Seminar bis zur richtungsweisenden Kongressmesse – von der individuellen Bildungsberatung bis zum innovativen Online Training (www.webacad.de). 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.

Aktuelle Veranstaltungsangebote: www.managementcircle.de