

Das neue UWG

und seine Auswirkungen auf die Marketing- und Vertriebspraxis

Wichtig für:
Leiter Recht, Marketing
und Vertrieb

- ✓ Änderungen im **Anwendungsbereich** des **UWG**
- ✓ **Fehlende Übergangsvorschriften:**
Was bedeutet das für laufende Marketingmaßnahmen?
- ✓ **Neuregelungen** zum Recht der **irreführenden Werbung**
- ✓ Neue **Informations-** und **Aufklärungspflichten** für Unternehmen
- ✓ **Online-Marketing** und das neue UWG
- ✓ **Abmahnung, einstweilige Verfügung** und **Schadensersatz** nach neuer Gesetzeslage
- ✓ Der Annex zum UWG – „**Die schwarze Liste**“



Ihr Referent:
Prof. Dr. Thomas Hoeren,
Universität Münster

Reichen Sie Ihre speziellen Fragen zum Thema vorab ein!

Sie erhalten persönliche und professionell vorbereitete Antworten im Rahmen des Seminars.

Ihr Nutzen:

Alle Neuregelungen und Konsequenzen komprimiert an nur einem Tag!

Warum dieses Seminar wichtig für Sie ist:

„Das Bundeskabinett hat am 21. Mai 2008 einen Entwurf zur Änderung des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) beschlossen. Das Gesetz gibt den Verbraucherinnen und Verbrauchern mehr Rechtssicherheit, u. a. wird es eine „Schwarze Liste“ von unlauteren Geschäftspraktiken geben. Die Novelle (...) baut das hohe Verbraucherschutzniveau im Wettbewerbsrecht aus.“

Quelle Homepage BMJ

Das neue UWG kommt und es wird sämtliche Marketingmaßnahmen im Unternehmensbereich betreffen. Infolge der EU-Richtlinie über unlautere Geschäftspraktiken wird es zu **radikalen Änderungen im System des Werberechts** kommen. Die Richtlinie hätte schon bis Ende 2007 umgesetzt werden müssen. Seitdem ist sie eigentlich schon geltendes Recht. Die Bundesregierung hat entsprechende Entwürfe schon an das Parlament weitergeleitet.

Anfang 2009 wird dann das neue Gesetz in Kraft treten können. Da es keine Übergangsvorschriften gibt, ist die Wirtschaft auch mit laufenden Marketingmaßnahmen unmittelbar durch die neuen Regelungen betroffen. Es gilt, sich hier frühzeitig auf das neue Rechtssystem einzustellen.

Dieses betrifft nicht nur die Werbung gegenüber Verbrauchern, sondern auch die unternehmensbezogene Werbung. Die **Informationspflichten** im Rahmen der Werbung werden deutlich erhöht. Gleichzeitig wird es einen **Verbotskatalog** geben, der zum Beispiel kinderbezogene Werbung weitgehend verbietet, **Kundenbeschwerdesysteme** notwendig macht oder die Frage des **internationalen Vertriebs** in Frage stellt.

Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen werden:

Das Seminar richtet sich neben Geschäftsführern und Vorständen vor allem an Führungskräfte aus den Bereichen **Recht, Marketing, Vertrieb und Kommunikation**.

Warum Sie dieses Seminar nicht verpassen sollten!

Nutzen Sie die Gelegenheit, in interaktiver und entspannter Arbeitsatmosphäre mit dem Referenten und Ihren Kollegen zu diskutieren und sich in nur einem Tag fit im neuen UWG zu machen!

Ihr Nutzen:

- **Informieren Sie sich komprimiert über die wichtigsten Eckdaten zur UWG-Reform**
- **Profitieren Sie vom Expertenwissen:** Der Referent steht Ihnen Rede und Antwort und garantiert Ihnen einen umfassenden Blickwinkel auf die neue Rechtslage!
- **Checklisten, Musterverträge und Leitfäden** garantieren Ihnen einen nachhaltigen praktischen Nutzen im Arbeitsalltag!
- **Reichen Sie Ihre speziellen Fragen zum Thema vorab ein!** Sie erhalten persönliche und professionell vorbereitete Antworten im Rahmen des Seminars.

Programm

Vorgeschichte

- Die EU-Richtlinie über unlautere Geschäftspraktiken
- Entwürfe auf EU-Ebene zur Neuregelung der B2B-Werbung
- Der Diskussionsstand über das neue UWG (Regierungsentwurf U.A.)
- Die Frage der unmittelbaren Anwendung der EU-Richtlinie
- Fehlende Übergangsvorschriften – Auswirkungen für die Praxis?

Änderungen im Anwendungsbereich des UWG

- Altes und neues UWG: Überschneidungen und Kollision
- Anwendungsbereich der Richtlinie: B2C
- Anwendungsbereich des neuen UWG: B2B/B2C
- Der Verbraucherbegriff der Richtlinie im Verhältnis zum neuen UWG
- Wettbewerbsbezug und Wettbewerbsförderungsabsicht

Neuregelungen zum Recht der irreführenden Werbung

- Neuformulierung des Irreführungsverbot
- Das Verhältnis von Markenrecht im neuen UWG
- Selektiver Vertrieb und das neue UWG
- Neuformulierung der Irreführungsbeispiele

Aufklärungspflichten und das neue UWG

- Import aus Skandinavien: Das neue Institut der Aufklärungspflichten
- Inhalt der Aufklärungspflichten
- Umsetzung der Informationspflichten in den einzelnen Marketingformen
- Aufklärungspflichten und deren Rechtsfolgen

Der Annex zum UWG – Der Verbotskatalog

- Funktion des Verbotskatalogs: Absolutes Verbot
- Analyse der einzelnen Regelungen
- Kinderbezogene Werbung
- Internationaler Vertrieb
- Gesetzliche Rechte in AGB
- Glücksspiel und Preisausschreiben

Prof. Dr. Thomas Hoeren,

Leiter des Instituts für Informations-, Telekommunikations- und Medienrecht, Universität Münster

Ihr Referent:



Prof. Dr. Thomas Hoeren

ist seit April 1996 Richter am OLG Düsseldorf. 1997 erhielt er einen Ruf auf den Lehrstuhl für Informationsrecht und Rechtsinformatik an der Juristischen Fakultät der Westfälischen Wilhelms-Universität in Münster und ist als Forscher am dortigen European Research Center for Information Systems tätig.

Zeitlicher Ablauf des Seminars:

- | | |
|------------------|-------------------------|
| 9.00 | Beginn des Seminartages |
| ca. 12.30 | Gemeinsames Mittagessen |
| ca. 17.30 | Ende des Seminars |

Ihre Ansprechpartnerin



„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“

Rechtsanwältin Katharina Nitsch,
Konferenz-Managerin
Telefon: 08151/2719-41
katharina.nitsch@management-forum.de

Informationen

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle, die sich mit dem neuen UWG in ihrem Arbeitsalltag befassen müssen. Dies sind insbesondere:

- Unternehmensjuristen
- Marketingverantwortliche
- Juristen in Verbänden und Behörden
- Rechtsanwälte

Anmeldung

So melden Sie sich an:



per Telefon:
08151/27 19-0



per Telefax:
08151/27 19-19



per E-Mail:
info@management-
forum.de



per Internet:
www.management-
forum-starnberg.de



Management Forum Starnberg GmbH
Maximilianstraße 2b · D-82319 Starnberg

Teilnahmegebühr

Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg schriftlich bestätigt. Die Gebühr für das eintägige Seminar beträgt € 1.195,- zzgl. 19% MwSt. Sollten mehr als zwei Personen aus einem Unternehmen an der Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir **ab dem dritten Teilnehmer 15% Preisnachlass**. Nach Anmeldung erhalten Sie die Rechnung. Die Seminarteilnahme setzt Rechnungsausgleich voraus. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an. Programmänderungen aus aktuellem Anlass behalten wir uns vor. Die Teilnahmegebühr enthält Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen sowie ausführliche Arbeitsunterlagen.

Registrierung

Der Seminar-Counter ist ab 8.30 Uhr zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.

Termin und Veranstaltungsort

17. März 2009 in Frankfurt/M.

Mövenpick Hotel Frankfurt City
Den Haager Straße 5
60327 Frankfurt
Telefon: 069/78 80 75 0
Telefax: 069/78 80 75-888
E-Mail: hotel.frankfurt.city@moevenpick.com
Zimmerpreis: € 125,- inkl. Frühstück

Zimmerreservierung

Für dieses Seminar steht im Seminarhotel ein begrenztes Zimmerkontingent zu besonderen Konditionen zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg GmbH vor.

Rücktritt

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 55,- zzgl. 19% MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage spätestens bis 2. März 2009 schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Seminargebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

Management Forum Starnberg

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte steht Management Forum Starnberg für

- professionelle Planung, Organisation und Durchführung
- aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte
- Zusammenarbeit mit namhaften Referenten
- viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte

Inhouse-Schulungen

Zu diesen und vielen weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gern ein unverbindliches, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot.

Ihr Ansprechpartner:

Peter Bartl

Telefon: 08151/27 190

E-Mail: peter.bartl@management-forum.de

Anmeldung unter Fax 0 81 51/27 19-19 oder www.management-forum.de/uwg

Bitte Coupon fotokopieren oder ausschneiden und im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich für das Seminar

Das neue UWG

am 17. März 2009 in Frankfurt/M. an.

**Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Petra Ludwig
Maximilianstraße 2b
D-82319 Starnberg**

1. Name	_____	2. Name	_____
Vorname	_____	Vorname	_____
Position	_____	Position	_____
Abteilung	_____	Abteilung	_____
Firma	_____		
Straße/PF	_____	PLZ / Ort	_____
Telefon	_____	*Telefax	_____
*E-Mail	_____		
Branche	_____	Beschäftigtenzahl: ca.	_____
Datum	_____	Unterschrift	_____

X 4467

Unsere Prospekte einfach und direkt auf Ihr Fax!

Nutzen Sie die Möglichkeit, zukünftig auch per Fax über Veranstaltungen von Management Forum Starnberg informiert zu werden!

Antworten Sie per Fax: 08151/2719-19

Ja, ich bin damit einverstanden, dass Sie mich zukünftig auch per Fax über Ihre Veranstaltungen informieren

Name _____

Vorname _____

Position _____

Abteilung _____

Firma _____

Straße/PF _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Telefax _____

E-Mail _____

Branche _____

Beschäftigtenzahl: ca. _____

Datum _____

Verbindliche Unterschrift _____