

## Content Vienna Connecting: Legalise Your Game!

### Impulsvorträge

#### **Kai Erenli: How to maintain the chain-of-title – Vom NDA zum Publisher**

Die Entwicklung eines Games ist meist zeit- und kostenintensiv. Damit keine unerwarteten Überraschungen diesen Entwicklungsprozess stören oder gar zum Erliegen bringen, ist es notwendig sich mit den rechtlichen Rahmenbedingungen schon bei Projektstart auseinanderzusetzen. Dieser Impulsvortrag soll die wesentlichen urheberrechtlichen Fragestellungen erörtern, die notwendig sind, um die „chain of title“ also die „Rechtekette“ sicherzustellen. Dabei wird sowohl auf den Einsatz von Assets, die Nutzung von Game Engines oder die Verwendung von Musikelementen eingegangen, damit Devs in der Lage sind, ihren „Rechtekorb“ zu befüllen und das Game rechtssicher auf den Markt zu bringen.

#### **Über Kai Erenli**

Kai Erenli leitet den Bachelorstudiengang „Interactive Media & Games Business“. Neben dem Studium der Rechtswissenschaften leitete er erfolgreich eine Werbeagentur und betreute diverse Projekte bei der Umsetzung. Er war wesentlich beim Aufbau einer im deutschsprachigen Raum führenden Ausbildungs-, Lern-, Weiterbildungs- und Informationsplattform beteiligt und beschäftigt sich seit 2003 intensiv mit den Rechtsfragen des IT-Rechts. Kai Erenli ist zertifizierter Projektmanager und publiziert seit 2007 regelmäßig zu juristischen und gamesbezogenen Themen. Seit 2013 leitet er ebenfalls die Rechtsabteilung einer Wiener Animationsfirma und beschäftigt sich hier neben den allgemeinen vertragsrechtlichen Themen ausführlicher mit Gamingrecht. 2015 wurde Kai Erenli vom österreichischen Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft mit dem Staatspreis „ars docendi“ in der Kategorie „Wirtschaft und Recht“ ausgezeichnet.

#### **Alexander Schnider: Dos and Don'ts bei Publishingverträgen**

Gerade beim ersten Spiel ist die Freude groß, wenn endlich ein Publisher gefunden wird, um das Spiel der Öffentlichkeit breitenwirksam präsentieren zu können. Der Publishingvertrag ist auch ein maßgeblicher Wirtschaftsfaktor: ein Publisher stellt seine Vertriebsnetze und sein Marketing Know-How bereit - und ohne sie bliebe nur der Weg des Selbstpublishing inklusive der eigenen Bewerbung des Titels. Damit ein Publishing aber beiderseitig möglichst erfolgversprechend wird, bedarf es eines ausgewogenen Publishingvertrages: Exklusive oder nicht-exklusive Publishinglizenz? Für welche Territorien oder weltweit? Was für Marketingmaßnahmen wird der Publishing ergreifen – ist er in seinen Entscheidungen frei oder wird ein möglichst konkreter Marketingplan vereinbart? Übernimmt der Publisher die Developmentkosten oder beteiligt er sich daran? Was sind Rev-Shares und recoupable Publisherkosten?

#### **Über Alexander Schnider**

Alexander Schnider begann seine Gaming-Zeit auf dem Philips G7000 und dem C64er eines Schulfreundes, bis er einen eigenen Amiga 500 bekam, zu dem sich bald auch ein PC, ein Mega Drive und ein SNES gesellten. Während seines Studiums beschäftigte sich Alexander auch mit der Computerdemoszene, wo er in der Demogruppe Neutron aktiv war. Seine rechtliche Karriere begann Alexander in der Abteilung für Immaterialgüterrecht („IP“, wie zB Marken- und Urheberrecht) des Landesgerichtes für Zivilrechtssachen Graz, wo er seine Interessen für Computer- und Internettechnik sowie die entsprechenden rechtlichen Rahmenbedingungen

miteinander vereinen konnte. Danach arbeitete er als Rechtsanwaltsanwärter in den IP/IT Abteilungen von internationalen Großkanzleien, ehe er ein Jahr in Sydney, Australien, studierte und 2007 österreichischer Rechtsanwalt wurde. Von 2012 bis 2014 leitete er die Wiener IP und IT Praxis der weltweit tätigen Kanzlei Baker & McKenzie. Im September 2014 eröffneten Alexander und vier weitere anerkannte IP/IT Spezialisten GEISTWERT: eine Law Firm mit hoher Konzentration eines seltenen und besonderen Wissens. Eine Spezial-Kanzlei, die geistesgegenwärtig die täglichen Veränderungen der volatilen IP-Rechtslage auf dem Radar hat. Ein intellektuelles Kraftwerk mit dem klaren Ziel, Klienten und Kollegen bestmöglich zu ihren Zielen zu führen. Neben zahlreichen renommierten heimischen und internationalen Developern vertritt Alexander auch zahlreiche Start Ups, vor allem im Zusammenhang mit der Gestaltung von Lizenz- und Distributionsverträgen sowie in gerichtlichen Streitigkeiten. Alexander ist mittlerweile auch Vortragender bei zahlreichen Bildungsinstitutionen, wie unter anderem bei der FH Technikum Wien, wo er im Kurz Game Engineering & Simulation zum Thema Intellectual Property (inklusive Vertragsrecht) vorträgt.

## **Sebastian Paul: Markenschutz für Spiele – Wie ich Fallen vermeide**

Neben dem Inhalt des Spiels ist dessen Bezeichnung für den Erfolg in Marketing und Vertrieb sehr wichtig. Zur Vermeidung von bösen Überraschungen sollte man sich mit dem Thema Markenschutz unbedingt rechtzeitig befassen. Was ist bei der Wahl eines Spielenamens zu beachten? Was sind die Voraussetzungen für den nationalen und internationalen Markenschutz? Mit welchen Investitionen müssen Studios kalkulieren? Wie verhindere ich, dass ich ältere Rechte durch meinen Spieletitel verletze und meinen Namen ändern und Schadensersatz zahlen muss? Dieser Impulsvortrag stellt anhand von Beispielen die Grundzüge des Markenrechts dar und gibt Hilfestellungen auf dem Weg zur rechtssicheren Bezeichnung des Spiels.

### **Über Sebastian Paul**

Sebastian Paul ist Rechtsanwalt in der Medienrechtskanzlei GRAEF Rechtsanwälte in Hamburg ([www.graef.eu](http://www.graef.eu)). Sein Beratungsschwerpunkt liegt im Markenrecht sowie im Wettbewerbsrecht. In diesem Zusammenhang berät er auch viele Games-Unternehmen bei dem Schutz ihrer Marken. Zudem ist Sebastian Paul Dozent an der Hamburg Media School. Sebastian Paul studierte Rechtswissenschaften an den Universitäten Köln, Paris Descartes (Paris V) und Kiel. Anschließend absolvierte er das Aufbaustudium Wirtschaftsrecht an der Universität Hamburg.)