

Tipwin–Jahreshauptversammlung in Hannover

Am 24.11.2015 lud der Wettveranstalter Tipwin im Stadion des Bundesligisten Hannover 96 zu seiner ersten Jahreshauptversammlung ein. In der HDIArena fanden sich ~~Vertreter des Wettveranstalters, verbundene Franchisepartner und Dienstleister aus den Bereichen Finanzwesen, Jugend und Spielerschutz und Technik ein.~~ Darüber hinaus waren Vertreter der Verbände des Deutschen Buchmacherverbandes, des Fachverbandes Spielhallen, des Deutschen Verbandes für Telekommunikation und Medien und des Deutschen Sportwettverbandes und Vertreter diverser Medien sowie des Vereins Hannover 96 anwesend.

Die Veranstaltung bestand aus einem offiziellen Teil mit verschiedenen Vorträgen rund um das Unternehmen und die Sportwette sowie aus einem Abendessen mit Unterhaltungsprogramm. Durch den Abend führte Frau Mareile Ihde, die bei Antenne Niedersachsen als Radiomoderatorin tätig ist.

Den ersten der sechs Vorträge hielt der geschäftsführende Gesellschafter der Tipwin, Herr Ivica Batinic. Batinic beschrieb den Beginn, die aktuelle Lage sowie die nächsten Schritte und Visionen des Unternehmens. Nachdem Tipwin vor vier Jahren als Familienunternehmen gegründet worden war, um auf dem Deutschen Markt eine Erlaubnis zur Veranstaltung von Sportwetten zu erhalten, hatte man begonnen mit einem eigenen Programmiererteam eine Software zu entwickeln, um auf dem deutschen Markt konkurrenzfähig zu sein. Batinic berichtete, dass zudem auch die gesamte Technik der Kassen und Terminals hausintern hergestellt würden. Tipwin verfüge ferner über eine eigene Buchmacherabteilung, ein eigenes Risk-Management, eine eigene Datenschutzabteilung, eine Strategie- und Marketingabteilung. Der den Vertragspartnern bekannte

Verwaltungs- und Vertriebsstützpunkt für den deutschen Markt befände sich Köln.

Er skizzierte den rasanten Wachstums des Unternehmens auf dem deutschen Markt seit Beginn des „Roll Outs“ im Juli 2015. Nachdem das für das Konzessionsverfahren zuständige Land Hessen bestätigt hatte, dass alle gesetzlichen Anforderungen durch Tipwin erfüllt würden, um eine Erlaubnis zu erhalten, habe man entschieden unter Einhaltung der materiell-rechtlichen Vorschriften auf dem deutschen Markt zu expandieren. Seit Mitte 2014 seien 200 Wettbüros eröffnet worden. Diese seien anhand eines einheitlichen Shop-Konzeptes gestaltet. Der Support der Betreiber erfolge sowohl telefonisch als auch durch die Kölner Vertriebsabteilung.

Durch die Partnerschaft mit Hannover 96 sei die Wahrnehmbarkeit und Glaubwürdigkeit des Unternehmens und des Produkts erheblich gesteigert worden. Diese Verbesserungen auf verschiedenen Ebenen erklärte Batinic als Ziele für das Jahr 2016. Die Tätigkeiten sollen im terrestrischen und online Bereich ausgeweitet werden und hierzu weitere Partnerschaften begründet werden, damit durch diese breite Aufstellung ein gesundes Wachstum und vor allem Nachhaltigkeit gewährleisten würden.

Als zweiter Redner referierte Herr Felix von Löbbecke, Senior Director Sportfive Team Hannover 96, über das Sportsponsoring sowie die Zusammenarbeit zwischen Tipwin und Hannover 96. Er stellte dar, welche Bedeutung der Fußball als Sport in Deutschland hat und welche Möglichkeiten im Sponsoring bestehen. Dem Verein Hannover 96 attestierte er eine bundesweite Bekanntheit von 99 %, und dass laut Umfragen 20,3 Mio. Fußballinteressierte Hannover 96 sympathisch fänden. Im bisherigen Verlauf der Saison hätten bspw. die Cam Carpets von Tipwin, die sich jeweils neben den Toren im Stadion von Hannover 96 befinden, eine Sichtbarkeit von 2 Stunden und 46 Minuten im TV gehabt. Dadurch seien 198,6 Mio. Sponsoringkontakte generiert worden.

Als letzter Redner des ersten Vortragsteils stellte der Leiter der Rechtsabteilung von Tipwin, Herr Dr. Damir Böhm, den Ablauf des Konzessionsverfahrens aus Sicht des Unternehmens sowie den aktuellen rechtlichen Stand der Sportwettveranstaltung und -vermittlung dar. Dr. Böhm betonte, dass durch die gerichtlichen Entscheidungen das Konzessionsverfahren gescheitert sei und aufgrund der aktuellen Gesetzeslage keine Erlaubnisse erteilt werden könnten. Da sich Tipwin seit der Teilnahme am Konzessionsverfahren entschlossen habe, alle verfassungskonformen materiell-rechtlichen Bedingungen einzuhalten, sei man bestrebt, die aktuelle Tätigkeit auf Veranstalter und Vermittlerebene so rechtssicher wie möglich zu gestalten. Tipwin habe „Duldungs“-Erlaubnisse in Schleswig-Holstein eingeholt und in Rheinland-Pfalz beantragt. Weitere Duldungen in den übrigen Ländern seien derzeit formal nicht möglich, da entsprechende Verfahren seitens des Staates nicht bestünden. Dennoch sei man grundsätzlich offen für derartige Verfahren, deren Bedingungen intern für jedes Bundesland bereits ausführlich geprüft seien. Nicht hinnehmen wolle man die nicht begründbare Einschränkung des Wettangebots hinsichtlich der Live-Torwette sowie der neuen kommunalen Wettbürosteuern. Hier wären bereits gerichtliche Verfahren anhängig. Daher soll der Dialog mit der Politik und den Behörden ausgebaut werden, um eine vernünftige und an qualitätsmerkmalen orientierte neue Gesetzeslage vorzubereiten. Hierzu sei man bereit das vorhandene Know-How auf allen Dialogebenen einzubringen.

Nach einer Pause, in der ausgiebig über die gehörten Themen diskutiert worden ist, informierte Herr Dr. Norman Albers, Geschäftsführer der Albers Wettannahmen GmbH, über die Zusammenarbeit mit Tipwin aus Sicht eines Wettvermittlers. Dr. Albers hat 43 baurechtlich genehmigte Wettvermittlungsstellen und ist somit größter Franchisepartner der Tipwin. Zudem übernimmt er für die Tipwin in dem Land Niedersachsen akquisitorische Aufgaben im Hinblick auf neue Standorte und

Betreiber, distributive Aufgaben bspw. durch die Kontaktübernahme zu dem Privatsender Sky sowie regulatorische Aufgaben bei der Umsetzung gesetzlicher Anforderungen insbesondere im Bereich des Spieler- und Jugendschutzes aufgrund des Sozialkonzepts der Tipwin. Ferner zeigte er die Marktpotentiale der Sportwettveranstaltung und -vermittlung auf. Im Bereich des legalen Angebots würden bundesweit derzeit 4.500 Mio. € umgesetzt. Dies ergebe sich aus den Steuereinnahmen aufgrund der 5 % Abgabe nach dem Rennwett- und Lotteriegesezt. Zudem werde der Umsatz jener Unternehmen, die sich nicht am Konzessionsverfahren beteiligt haben auf weitere 3,300 Mio. € geschätzt. Trotz dieses Potentials vertritt Dr. Albers die Ansicht, dass sich nur wenige Marken durchsetzen würden. Tipwin böte hier neben dem hoch professionellem Produkt eine heterogene Angebotsstruktur mit Sport- und Pferdewette im Retail und online Bereich. Die Zusammenarbeit regionaler Partner erhöhe zudem die Qualität im Bereich der Betreuung im Vertrieb, des technischen Supportes sowie der Umsetzung der Tipwin Sozialkunde-Schulung.

Danach stellte der Vertriebsleiter der Merlato GmbH, Herr Patrick Waldeck, die Arbeit dieses Unternehmens vor. Die Merlato GmbH sei ein auf die Erarbeitung von Sozialkonzepten und entsprechenden Schulungen spezialisiertes Unternehmen, welches seit drei Jahren mit Tipwin zusammenarbeite. Die Merlato GmbH besäße in allen Bundesländern die Erlaubnis entsprechende Konzepte zur Vorlage bei Behörden bspw. für Spielhallen auszuarbeiten und einzureichen. So haben die hausinternen Soziologen und Psychologen das Sozialkonzept für das Konzessionsverfahren gemeinsam mit der Tipwin erarbeitet. Für die Tipwin würden im Rahmen der Umsetzung dieses Konzeptes und der Maßgaben des Spieler- und Jugendschutzes für Wettvermittlungspartner Schulungen durchgeführt werden. Die professionelle Umsetzung dieses hohen Zieles des GlüStV würde eine bessere Wahrnehmung der Wettvermittlungsstellen bei den Behörden gewährleisten und den Spielern die Seriosität der Tipwin-Sportwette belegen.

Herr Renatus Zilles, Vorsitzender des Deutschen Verbandes für Telekommunikation und Medien, berichtete schließlich über die Arbeit des DVTM, dessen politische Kontakte sowie und insbesondere über den vorhandenen Kodex und die aktuelle WIK-Studie. Zilles begrüßte die rechtskonforme Einstellung der Tipwin und forderte das Unternehmen zu einer Intensivierung des politischen Dialogs auf.

Den abwechslungsreichen Abend rundete der Mentalmagier Christoph Kuch mit erstaunlichen Momenten ab. Kuch ließ das Publikum sprachlos werden, indem er bspw. Gedanken übertragen ließ, einer Teilnehmerin mit einem schlechten Kartenblatt auf der Hand gegen zwei besser gestellte Spieler zum unverhofften Sieg verhalf, ohne in eines der drei Kartenblätter zu schauen. Schließlich ließ er Teilnehmer mehrere aneinander gereichte freie Entscheidungen treffen, um schließlich zu belegen, dass er alle Entscheidungen bereits zuvor vorhergesehen hatte.

Tipwin kündigte abschließend an, den Austausch mit allen Geschäftspartnern auszubauen und auch weitere informative Versammlungen in vergleichbarer Form veranstalten zu wollen.

Des Weiteren wird Tipwin am 03.12.2015 als Fördermitglied mit einem eigenen Stand auf der Mitgliederversammlung des Fachverbandes Spielhallen im Crown Plaza Berlin City Centre sowie mit einem Messestand auf der ICE in London vom 02.-04.02.2016 (Stand: S3-120) präsent sein.