



Dr. Johannes Fiala

PhD, MBA, MM

Rechtsanwaltskanzlei

[Fasolt-Straße 7, 80639 München](#) [Rückrufservice 089 / 17 90 900](#) info@fiala.de
[Videoberatung](#)



- [Rechtsgebiete](#)
 - [Bankrecht](#)
 - [Betriebliche Altersvorsorge](#)
 - [Erbschaft und Vorsorge](#)
 - [Finance & Risk Control](#)
 - [Insolvenzrecht](#)
 - [Kapitalanlage recht](#)
 - [Steuerrecht](#)
 - [Private Altersvorsorge](#)
 - [Vermögensverwaltung](#)
 - [Versicherungsrecht](#)
 - [Vertragsrecht & Vertragsgestaltung](#)
 - [Vertriebsrecht](#)
- [Kanzlei](#)
 - [Qualitätsmanagement](#)
 - [Mediation](#)
 - [Gutachter](#)
 - [Litigation-PR](#)
 - [Presse & Öffentlichkeitsarbeit](#)
 - [Erfahrungsberichte](#)
 - [Heute aktuell](#)
- [Themengebiete](#)
- [Öffentlichkeitsarbeit](#)
 - [Presse / TV / Rundfunk](#)
 - [Veröffentlichungen](#)
 - [Bücher / Fachaufsätze](#)
 - [Publikationen & Medienauftritte](#)
- [Blog](#)
- [Kontakt](#)

Rechtsgebiete ■

- [Bankrecht](#)
- [Betriebliche Altersvorsorge](#)
- [Erbschaft und Vorsorge](#)

- [Finance & Risk Control](#)
- [Insolvenzrecht](#)
- [Kapitalanlagerecht](#)
- [Steuerrecht](#)
- [Private Altersvorsorge](#)
- [Vermögensverwaltung](#)
- [Versicherungsrecht](#)
- [Vertragsrecht & Vertragsgestaltung](#)
- [Vertriebsrecht](#)

[Kanzlei](#) ▣

- [Qualitätsmanagement](#)
- [Mediation](#)
- [Gutachter](#)
- [Litigation-PR](#)
- [Presse & Öffentlichkeitsarbeit](#)
- [Erfahrungsberichte](#)
- [Heute aktuell](#)

[Themengebiete](#)

[Öffentlichkeitsarbeit](#) ▣

- [Presse / TV / Rundfunk](#)
- [Veröffentlichungen](#)
- [Bücher / Fachaufsätze](#)
- [Publikationen & Medienauftritte](#)

[Blog](#) [Videoberatung](#) [Kontakt](#)

Das Märchen vom garantiert haftungsfreien Versicherungsmakler-Vertrag

Veröffentlicht am 17.10.2007

Der kostenlose „Versicherungsmaklervertrag“

Der Ruf nach einheitlichen Formularen führte in den letzten Jahrzehnten dazu, dass sich juristisch nicht ausgebildete Makler gerne „kostenloser Muster ohne Wert“ bedient haben – sie sind dann oft wirklich umsonst im anderen Sinn des Wortes – nämlich vergeblich. Ein dem „Verbandsmuster“ ähnliches Exemplar wird hier einer ersten groben Durchsicht unterzogen:

Tödliche Überschrift und Präambel:

Zitat: „Versicherungs- und Finanzmakler ...“ – „Versicherungsmaklervertrag“ im Grundstudium lernen Betriebswirte und Juristen den „Auftrag“ kennen (§§ 662 ff. BGB), mit besonderen Rechten und Pflichten. Der Versicherungsmakler wird „von Fall zu Fall“ tätig (§ 93 HGB) – hat er das Risiko eingedeckt, ist sein Auftrag erledigt. Die Bezeichnung als „Vertrag“ liegt unspezifisch neben der Sache – genauso wie der Vertragsverfasser die eigentlichen Rechtsprobleme beim Auftrag nicht gesehen und nicht geregelt hat.

Tipp:

Die Bezeichnung als „Maklerauftrag“ mit einer geeigneten rechtlichen Ergänzung zur Klarstellung, würde helfen den Auftrag und die Haftung in Grenzen zu halten. Schade ist auch, dass Bausparkassen keine „Makler-Anbindungen“ nach [§ 93 HGB](#) bieten: Es stellt sich also die Frage, ob dieser Makler nicht auch Agent ist, und damit zwangsläufig sehr wohl eine Bindung an Baufinanzierer besteht:

Eine schriftliche Lüge in der Präambel?

Tipp:

Der Versicherungsvermittlungsvertrag hat Besonderheiten und ist anders zu regeln als beispielsweise eine Kreditvermittlung bzw. der Bausparkassenvertrieb. Daher ist es ratsam die Verträge zu trennen, ggf. auch über mehrere Unternehmen zu arbeiten. übrigens ist mancher Makler nur als solcher registriert und versichert – in anderen Bereichen, fehlt nicht selten die „passende“ VSH-Deckung bis heute!

Tödliche Vollmacht im Maklervertrag:

Zitat: „Die Vertretungsbefugnis des Versicherungsmaklers gegenüber den Versicherungsgesellschaften ergibt sich aus der vom Auftraggeber erteilten Maklervollmacht. Diese Vollmacht umfasst ...“

Der Versicherungsmakler bastelt in seinen „Vertrag“ gleich die Vollmacht mit rein – wie praktisch: Dann muss er jedem Versicherer seinen „Vertrag“ mit vorlegen, was ja keinesfalls nötig ist. Mehr noch: Wird die Vollmacht widerrufen, muss der Makler auch sein Vertragsexemplar dem Kunden zurückgeben ([§ 175 BGB](#)) – für einen später eventuell nötigen Urkundenprozess besitzt er kein geeignetes Beweismittel mehr.

Tipp:

Saubere juristische Arbeit erkennt man daran, dass Vollmacht und Maklervertrag in getrennten Urkunden niedergelegt sind. Vollmachten lässt man sich am besten zumindest in zweifacher Ausfertigung geben – so hat man im Notfall noch eine in der Akte. Originale sollten sofort vom Versicherer wieder zurückgefordert werden, denn wie soll man sie sonst später (z.B. bei Ende des Maklermandats) an den Kunden wieder zurückgeben können?

Zitat: „Alle Maßnahmen und Erklärungen, die für das Versicherungsverhältnis von grundsätzlicher Bedeutung sind, bedürfen der Abstimmung mit dem Auftraggeber.“

Schön ist auch die Regelung, dass „alle Maßnahmen“ der Abstimmung mit dem Auftraggeber bedürfen – im Zweifel verliert der Versicherungsmakler auf diesem Wege ganz sicher seine Deckung in der Vermögensschadenhaftpflicht (Handeln ohne Auftrag, als wissentlicher Pflichtverstoß). Unser Makler ist damit für Eilmaßnahmen (der Jurist nennt dies auch oft „Not- Geschäftsführung“) im Zweifel unversichert und ganz allein verantwortlich.

Tipp:

Einige „Fachleute“ verkaufen offenbar ein und denselben Vertragstext immer wieder für viel Geld, teilweise mit Software. Typischer Fehler wäre beispielsweise, dass die Rechtslage nach der Schuldrechtsreform seit dem 1.1.2002 nicht beachtet wurde. Ein Kollegennetzwerk kann helfen unseriöse angebliche Fachleute zu kennen, bevor man sinnlos Geld ausgibt und später mühsam zurückfordern muss.

Tödliche Maklerpflichten:

Zitat: „Der Auftraggeber beauftragt den Versicherungsmakler mit der Wahrnehmung seiner Versicherungsangelegenheiten. Diese Betreuung erstreckt sich auf bereits bestehende und künftige, von ihm vermittelte, private und berufliche / gewerbliche Versicherungsverhältnisse, laut beigelegter Anlage, mit Ausnahme gesetzlicher Versicherungen.“

Der Versicherungsmakler übernimmt die „Betreuung der Versicherungsangelegenheiten“, ohne Wenn und Aber. Schafft sich der Kunde ein Tier an, muss es der Makler kraft besonderer hellseherischer Begabung wissen – sonst gäbe es ja keinen Versicherungsschutz. Die Betreuung macht aus dem „Auftragnehmer“ einen „lebenslangen Garanten“ – kein Makler kann dies praktisch leisten, aber tausende haben derlei Pflichten in ihren Verträgen übernommen.

Tipp:

Prüfen Sie Leistung und Gegenleistung bei Ihren Vertragspartnern, beispielsweise beim Softwarelieferanten, dem eigenen VSH-Makler und beim Berufsverband. Vertragsmuster sollten nicht durch das „Zauberwort“ der „Betreuung“ die Maklerhaftung unnötig vergrößern. Ein gewissenhafter VSH-Makler wird alle Verträge mit den Produktgebern ansehen (Maklerpflichten sind u.a. die Objektuntersuchung und Risikoprüfung!). Ein fachkundiger VSH-Makler wird auch den „Maklervertrag“ ansehen müssen, und dann unaufgefordert darauf hinweisen, dass gemäß den üblichen VSH-Bedingungen eine Tätigkeit betreffend „bereits bestehende“ (aber noch nicht im Bestand übertragene) Versicherungen nicht vom VSH-Schutz umfasst sind.

Zitat: „Der Versicherungsmaklervertrag ist auf unbestimmte Dauer geschlossen. Die Mindestlaufzeit beträgt jedoch ein Jahr. ...“

Wie ernst es dem Makler ist, wird auch deutlich durch Blick auf die „Laufzeit“ des Vertrages – mindestens ein Jahr garantiert der Makler schriftlich die „Betreuung“, vermutlich weis er gar nicht, wie teuer ihn dies zu stehen kommen kann (ohne persönliche hellseherische Begabung). Im Zweifel hätte sich der „Mandant“ immer auf Anraten versichert, wenn ihn dann ein unvorhergesehener Schaden trifft – dieser Maklervertrag ersetzt gleichzeitig jeden noch so fernliegenden Versicherungsschutz im Rahmen der Zahlungsfähigkeit des Maklers.

Tipp:

Makleraufträge müssen so weit als möglich beschränkt werden, denn die gesetzliche Regel ist, dass der Makler „von Fall zu Fall“ tätig wird: Im HGB steht nirgends etwas von einer „Maklerpflicht zur Betreuung“, jedoch dass der Versicherungsmakler mit den Risiken seiner Kunden gerade „nicht ständig betraut ist“ – nur diese Verantwortung kann man auch beherrschen. Vielleicht kennt unser Versicherungsmakler auch nicht den gesetzlichen Begriff der „Betreuung“: Der findet sich im Gesetz insbesondere unter [§ 1901 BGB](#): Vielleicht gehört es ja zum Beruf des Versicherungsmaklers nach der Vorstellung von manchen „Juristen und Verbandsfunktionären“, dass nicht nur erst eine Pflegezusatzversicherung vermittelt wird, sondern der Versicherungsmakler später auch die häusliche Versorgung rechtlich für seine Maklerkunden organisiert. Um die private Pflegepflichtversicherung – die ja ebenso wie die soziale eine gesetzliche Pflegeversicherung ist – will sich unser Makler allerdings wie um alle anderen gesetzlichen Versicherungen nicht kümmern.

Tödliche Kundenpflichten im Maklervertrag:

Zitat: “ Der Kunde verpflichtet sich, den Makler von allen persönlichen und finanziellen Veränderungen sowie anderen Risikoveränderungen unverzüglich zu unterrichten, die für den Versicherungsschutz von Bedeutung sein könnten, beispielsweise familiäre oder berufliche Änderungen, Wohnortwechsel sowie Einkommensveränderungen.“

Fein ist es auch, wenn der Kunde den Makler über „persönliche Veränderungen“ (Kunde hat Grippe?) und „andere Risikoveränderungen“ unterrichten darf: Leider ist es ja Kernaufgabe des Versicherungsmaklers die

Risiken zu untersuchen und die Objekte zu prüfen – nicht der Kunde, sondern der Makler ist „der Experte in Sachen Risiko“. Nur der Makler ist hier in der Pflicht persönlich (!) die Verhältnisse zu prüfen, und die Bedingungswerke zu kennen. Derartige Klauseln sind sicher nichtig. Wer würde es akzeptieren, wenn der Kfz-Werkstattmeister bei der Inspektion zum Kunden sagt „Also, was sich an Ihrem Auto seit der letzten Besichtigung verändert hat und zu reparieren ist, müssen Sie mir schon selbst sagen, und zwar unaufgefordert – Herr Kunde!“.

Tipp:

Wer sich als Versicherungsmakler bezeichnet, sollte wirklich ein Experte für Risiken sein, und nicht glauben, er könne die Welt auf den Kopf stellen, indem er dem Kunden versucht aufzuerlegen, etwaige Risikoveränderungen zu erkennen. Einen guten VSH-Makler erkennt man daran, dass er auch die Mitarbeiterverträge komplett besichtigt, denn sonst ist es so gut wie sicher, dass das „VSH-Spezialkonzept“ lückenhaft ist – im Schadensfall besteht im Zweifel dann keine Deckung, trotz Prämienzahlung.

Der Kunde erwähnt, dass er in zwei Wochen nach USA reist – Makler sucht eilends für die Abstimmung mit seinem Mandanten Reisegepäck- und Auslandskrankenschutz zusammen – er will ja nicht die 20.000 EUR für den Krankenrücktransport selbst bezahlen. Kunde meldet sich, dass sich die Reise erledigt hat – er ist krank – ach ja, und wie ist es eigentlich mit der Reiserücktrittskostenversicherung, irgendjemand muss ja nun für die Stornokosten der Reise aufkommen, wofür hat man wohl einen Makler?

Widersprüchlicher Vermittlungsumfang Zitat: Der Versicherungsmakler deckt die Risiken seiner Auftraggeber bei am Markt eingeführten Versicherungsunternehmen, die in der Bundesrepublik Deutschland ihren Sitz haben oder eine Niederlassung unterhalten. Sofern die Art der Risiken oder die Marktverhältnisse es erfordert, ist es dem Versicherungsmakler freigestellt, Versicherungen auch an im Dienstleistungsverkehr tätige Versicherer zu vermitteln. Versicherungsverträge werden an Direktversicherer, Gesellschaften ohne Niederlassung in der Bundesrepublik Deutschland oder Versicherungsunternehmen, die dem Versicherungsmakler keine Vergütung gewähren, nicht vermittelt.“

Verwirrend und widersprüchlich sind die Angaben über vermittelbare Versicherungen. Da deckt der Makler zunächst nur bei Versicherern mit Sitz oder Niederlassung in Deutschland ein. Soweit diese aber Risiken nicht eindecken, können auch Versicherer hinzukommen, die im freien Dienstleistungsverkehr tätig sind – dies wird den Makler wohl verpflichten, auch diese Risiken einzudecken. Allerdings heißt es dann im nächsten Satz, dass an diese Versicherer im freien Dienstleistungsverkehr (das heißt ohne Niederlassung) dann doch keine Versicherungsverträge vermittelt werden. Dennoch kann der Kunde auf Wunsch dafür ein Entgelt zahlen – vermutlich dann also doch für die Vermittlung und nicht für die Nicht-Vermittlung.

Tipp:

Der Bundesgerichtshof hat wiederholt Vertragsklauseln allein deshalb „gekippt“, weil sie „intransparent“ waren – ein Dauerbrenner, gerade für die bei Gesetzgeber und den Gerichten nicht immer beliebte Versicherungswirtschaft. Daher sollten nach der jahrzehntelangen Rechtsprechung auch alle Klauseln „für den Laien gut verständlich“ sein. Versicherungsfachleute sollten auch mal das eigene Risiko prüfen, sprich darüber nachdenken, wer ihnen den Schaden ersetzt, wenn Verträge zum Haftungsfall führen – und vor allem ob dieser „Jemand“ dazu dann noch kraft guter Bonität in der Lage sein wird?

Tödliche Haftungsklausel mit nichtiger Verjährungsregel:

Zitat: „Etwaige Schadensersatzansprüche des Auftraggebers aus dem Versicherungsmaklervertrag sind für Fälle eines durch einfache Fahrlässigkeit verursachten Schadens auf den Betrag von 1.000.000,- EUR begrenzt. Ansprüche aus dem Versicherungsmaklervertrag verjähren in drei Jahren von dem Zeitpunkt an, in dem der Anspruch entstanden ist, spätestens jedoch drei Jahre nach Beendigung des Versicherungsmaklervertrages.“

Auch hier zeigt sich juristischer Unverstand, denn der Versicherungsmakler möchte lediglich mit einer Million haften. Es gibt nur einen Vertragstyp, bei dem man so etwas dem Kunden zumuten kann – den Reinigungsvertrag: Nur in diesem Falle kann der Kunde besser überblicken, wie wertvoll „sein bestes Stück“ ist, um abzusehen ob die eine Mio. Haftung typischerweise ausreicht.

Tipp:

Die Regelung der Versicherungsmaklerhaftung muss, soll sie denn wirksam sein, im Einzelfall erfolgen. Ein guter Versicherungsmakler ist Experte „auch in Sachen eigenes Risiko“, und wird sich daher von dem Anwalt seines Vertrauens schulen lassen, wie er wirksam die Haftung begrenzt. Dies erfordert in der Regel ein Maßnahmenbündel – also nichts was sich über Nacht umsetzen lässt: Die VSH-Deckung ist dabei nur der gedankliche Schlussstein, klassisch also nur dafür da, ein verbleibendes Restrisiko abzudecken.

Wenn der Versicherungsmakler nach einer (zumeist unpassenden) Verbandsempfehlung etwa 3 Mio. Privathaftpflicht als Deckung vermittelt, und wenn dann der wohl praktisch häufigste Schadensfall eintritt, nämlich der Antrag versehentlich liegen bleibt oder in die falsche Kundenakte rutscht, dann besitzt das Risiko des Kunden eine entsprechende Höhe. Und dann hat der Makler den Kunden darüber aufzuklären, er ist ja auch gegenüber seinem Kunden der „Experte für Risiken“ – jedenfalls wird jeder Richter die Haftungsbegrenzung im Mustervertrag über lediglich einer Mio. vom Tisch wischen.

Mehr noch: Die Verjährungsregeln in diesem Vertrag sind jedenfalls mit dem seit 01.01.2002 geltenden neuen Schuldrecht nicht vereinbar. Die gesetzliche Regel ist eine 10-Jahres- Haftungsfrist, und davon kann nur geringfügig in Vertragsmustern abgewichen werden. Jedem Kleinkommentar zum BGB kann entnommen werden, dass eine Verkürzung auf 3 Jahre unwirksam ist. Nachdenklich stimmt es dann, wenn manche Makler derlei „Muster“ nicht als wertlos erkennen – schlimmer, wenn einzelne Pools und Vermittlerunternehmen für ähnliche Ausarbeitungen vier- und fünfstellige Beträge in den letzten Jahren bezahlt haben sollen – vermutlich an ehemals sehr gute Juristen.

Tipp:

Der gegenwärtige Marktumbruch bietet gewaltige Chancen für überdurchschnittliche Einnahmen mit der richtigen Strategie. Ohne Risiko- und Vertragsmanagement könnte es purer Zufall sein, das erworbene Vermögen bis ins Alter zu behalten. Zwar ist es der Richter, der das Fallbeil am Ende auslöst – den Kopf hat mancher Vermittler jedoch schon viele Jahre zuvor freiwillig aufs Schafott gelegt?

Versicherer beraten nur eingeschränkt Das neue Versicherungsvertragsgesetz (VVG-E) sieht für den Versicherer nur eine anlass- und nur auf die abgeschlossenen Produkte bezogene Beratungs- und ggf. Nachfragepflicht vor, wenn diese der Versicherer erkennt. Die hier im Maklervertrag übernommene Verpflichtung geht darüber hinaus: der Makler wird sich also nie auf den Versicherer verlassen dürfen.

Eine – an keine weiteren Voraussetzungen geknüpfte – “Betreuung”, die wie hier vertraglich oder auch nur dadurch, dass der Makler vom Versicherer als Betreuer genannt ist oder der Makler diesen Versicherungsschein uneingeschränkt weiterreicht), vereinbart ist, geht viel weiter – so wird es später (wenn der Kunde den Schaden hat), das Gericht sehen.

Die neue gesetzliche Beratungspflicht für Versicherer hilft dem Makler nicht, sie stellt sogar eine Gefahr für ihn dar. Durch das Gesetz wird es ja tatsächlich für den Makler noch schlimmer – nicht leichter. Denn nun wendet sich der Kunde (bzw. sein Anwalt) wegen des Schadens aus mangelhafter Nachfrage und Beratung des Maklers an den Versicherer, verlangt schon aufgrund des Gesetzes Schadenersatz, und dieser verweist auf den Makler (der ja unwidersprochen die im Versicherungsschein verankerte Betreuung übernommen hat).

Der Kunde, der erst wähnte, dem Versicherer eine Vernachlässigung seiner „Beratungspflicht“ vorhalten zu können, wird sich – wenn sein Schaden sich dann doch nicht als der gesetzliche Fall herausstellt – am Makler schadlos halten.

Gerät beispielsweise der Maklerkunde in Zahlungsverzug, dann wird ihn der Versicherer über die Folgen für seinen bestehenden Vertrag aufklären und schließlich kündigen. Der Makler wird regelmäßig vom Versicherer über die Mahnung informiert, hat also positive Kenntnis vom Zahlungsverzug und den möglichen Folgen. Wird der Makler – im Vertrauen auf die ausreichende „Beratung“ durch den Versicherer – nun nicht rechtzeitig vor der Kündigung beratend aktiv, so kann ihn ggf. später der Kunde dafür haftbar machen, wenn ihn wegen des gekündigten Vertrages aus Bonitätsgründen kein anderer Versicherer mehr nimmt.

Tipp:

Mancher Anwalt bietet eine „Erstberatung“ – also eine Kurzberatung (üblicherweise im Umfang bis zu 60 Minuten) für knapp 250,00 Euro. In der Regel dürfte dieser Umfang genügen festzustellen, ob ein Vertrag der Überarbeitung bedarf, weil er gegen zwingende gesetzliche Vorschriften oder ständige Rechtsprechung verstößt. Frei nach dem Motto „Fragen Sie besser Ihren Arzt – aber niemals den Apotheker“.

Übrigens: Ein guter juristischer Berater wird auch das Risiko seines Mandanten frühzeitig beispielsweise durch einen Aktuar prüfen lassen – und angemessen versichern. Es soll ja schon Anwälte gegeben haben, die allein durch „fehlendes Qualitäts- und Risikomanagement, sowie falsche eigene VSH-Deckung“ ihre Zulassung verloren haben:

Wieso sollte es also dem Versicherungsmakler in diesem Punkte anders ergehen? Wenn alle Stricke reißen – kann man sich nicht mal mehr aufhängen!

von Dr. Johannes Fiala, Dipl.-Math. Peter A. Schramm und Versicherungsmakler Hermann Siebenhaar

mit freundlicher Genehmigung von

www.experten.de

Sie haben Fragen?

Scheuen Sie sich nicht, uns für ein Kennenlerngespräch anzurufen. Gerne nehme ich mir persönlich Zeit, um Ihren Fall zu prüfen und den ungefähren Aufwand für Ihr Anliegen abzuschätzen.

Danach sind Sie schon einen Schritt weiter!

Sie erreichen uns per Telefon unter der Nummer **089 / 17 90 900** oder mit einem Klick auf den Button:

[Anruf starten](#)



Dr. Johannes Fiala

Ihr Anwalt aus München ist zuverlässig und kompetent immer an Ihrer Seite.

Weiterempfehlung

Sie haben gefunden, wonach Sie gesucht haben? Sie kennen jemanden der unserer Unterstützung benötigt?
Empfehlen Sie uns gerne weiter.



Dr. Johannes Fiala
PhD, MBA, MM

Rechtsanwaltskanzlei



Themengebiete

- [Altersvorsorge und Vermögensplanung](#)
- [Lebensversicherung kündigen](#)
- [bAV Geschäftsführer und Gesellschafter-Geschäftsführer](#)
- [Zinsbetrug mit System](#)
- [Anwalt für Erbrecht und Vorsorge](#)
- [Betriebliche Altersvorsorge kündigen](#)
- [Rechtsanwalt für Versicherungsrecht in München](#)
- [Anwalt Asset Protection in München](#)

Rechtliches

- [Kontakt](#)
- [Juristische Zweitmeinung](#)
- [Impressum](#)
- [Datenschutz](#)

Sprache ändern

 [Deutsch](#)  [English](#)

Kontakt

Rechtsanwaltskanzlei München
Dr. Johannes Fiala, PhD, MBA, MM
Fasolt-Straße 7, 80639 München

Cookie-Einstellungen

[Privatsphäre Einstellungen](#) [Einwilligungsverlauf](#) [Zustimmung aufheben](#)
[Fasolt-Straße 7, 80639 München](#) [Rückrufservice 089 / 17 90 900](#) info@fiala.de [Videoberatung](#)

Dr. Johannes Fiala, PhD, MBA, MM – 2026 – Alle Rechte vorbehalten



[Video](#) [Anrufen](#) [Mail](#) [Kontakt](#)
[Cookie Consent with Real Cookie Banner](#)