

Literaturhinweise

Bangert: Der selbständige und der unselbständige Versicherungsvertreter – Arten, wirtschaftliche Bedeutung und Abgrenzung –. Karlsruhe 1983.

Baumbach/Duden/Hopt: Kommentar zum Handelsgesetzbuch, 28. Auflage, München/Berlin 1988.

Benkel/Reusch: Der Einfluß der Deregulierung der Versicherungsmärkte auf die Haftung des Versicherungsmaklers. VersR 1992, S. 1302 ff.

Bruck/Möller: Kommentar zum Versicherungsvertragsgesetz und zu den allgemeinen Versicherungsbedingungen unter Einschluß des Versicherungsvermittlerrechts. Bd. 1, 8. Auflage, Berlin 1961.

Brüggemann: In: Handelsgesetzbuch. Großkommentar, Bd. 1 (§§ 84–104). 4. Auflage, Berlin 1983.

Gerlach: Versicherungsaufsicht und Außendienst. VW 1973, S. 544 ff.

Herschel: Die arbeitnehmerähnliche Person. Der Betrieb 1977, S. 1185 ff.

Höft: Ausgleichspflichtiger Provisionsverlust der Versicherungs-(Bausparkassen)vertreter (§ 89 b Abs. 1 Ziffer 2 HGB), VersR 1966, S. 104 ff.

Höft: Bemerkungen zu aktuellen Fragen um den Ausgleichsanspruch (§ 89 b HGB) des Versicherungsvertreters, ZVersWiss 1976, S. 439 ff.

Höft: Das Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters und geschäftliche Dispositionsfreiheit des vertretenenen Unternehmers. VersR 1969, S. 875 ff.

Höft: Die provisionsrechtlichen Sonderregelungen für die Versicherungswirtschaft, Gründe und Unverzichtbarkeit. VersR 1976, S. 205 ff.

Küstner/von Manteuffel: Handbuch des gesamten Außendienstrechts, Bd. 1. Das Recht des Handelsvertreters (ohne Ausgleichsrecht). 2. Auflage, Heidelberg 1992.

Küstner/von Manteuffel: Handbuch des gesamten Außendienstrechts, Bd. 2. Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters. 5. Auflage, Heidelberg 1988.

Matusche: Pflichten und Haftung des Versicherungsmaklers, 4. Auflage, Karlsruhe 1995.

Möller: Recht und Wirklichkeit der Versicherungsvermittlung. Hamburg 1944.

Müller-Stein: Ausgleichsanspruch gem. § 89 b HGB nach Bestandsübertragungen aufgrund erteilter Makleraufträge? VersR 1990, S. 561 ff.

Müller-Stein: Haftungsausschluß bzw. Haftungsbegrenzung des Versicherungsmaklers in AGB, VW 1996, S. 1062 f.

Mussil/Seifert: Tarifvertrag für das private Versicherungsgewerbe, Kommentar (Loseblattausgabe). 5. Auflage, Karlsruhe 1992.

Pearson: Versicherungsvermittler und der Binnenmarkt. *Versicherungsvermittlung* 1991, S. 350 ff.

Prölss/Martin: *Versicherungsvertragsgesetz: Kommentar zum VVG und EGVVG sowie Kommentierung wichtiger Versicherungsbedingungen*. 25. Auflage, München 1992.

Stolterfoht: *Die Selbständigkeit des Handelsvertreters*. Düsseldorf 1973.

Spielberger: *Versicherungsmakler und Rechtsberatungsgesetz*. *VersR* 1984, S. 1013 ff.

Werber: *Zur Rechtsstellung des Versicherungsmaklers in heutiger Zeit*. *VW* 1988, S. 1159 ff.

Lösungen zu den Kontrollaufgaben

1. Versicherungsvermittler ist derjenige, der Kraft rechtsgeschäftlich entstandener Geschäftsbesorgermacht für andere einen Versicherungsvertrag anbahnt, vermittelt oder abschließt, möglicherweise noch bei der Abwicklung des Versicherungsvertrages mitwirkt.
2. Selbständige Versicherungsvertreter, Angestellte im Werbeaußendienst und Versicherungsmakler.
3. Die Vertreter haben Recht, da der selbständige hauptberufliche Versicherungsvertreter gegenüber dem vertretenen Unternehmen nur verpflichtet ist, sich ständig um die Vermittlung bzw. den Abschluß von Versicherungsverträgen zu bemühen. Der Vertreter schuldet also seine ernst- und gewissenhaften Bemühungen um den Vermittlungserfolg, nicht aber den Erfolg selbst. Hat der Vertreter bei der Vermittlung keinen Erfolg, erhält er keine Vergütung.
4. Das Wettbewerbsverbot untersagt dem Vertreter, für ein anderes Versicherungsunternehmen Versicherungsverträge zu vermitteln in Sparten, die das von ihm vertretene Versicherungsunternehmen betreibt. Die Ausschließlichkeitsbindung geht darüber hinaus und untersagt dem Vertreter grundsätzlich jede anderweitige Tätigkeit.
5. a) Grundsätzlich ja, es sei denn, die Hausverwalter-Tätigkeit ist in einem solchen Umfang geplant, daß der Vertreter seine Aufgaben aus dem Agenturvertrag nicht mehr ordnungsgemäß erfüllen kann.
b) Es ist **vorher** eine Genehmigung des Versicherers erforderlich.
6. Bei Vorliegen einer Ausschließlichkeitsbindung nach § 92 a HGB und bei geringem Einkommen über einen Sechs-Monatszeitraum (§ 5 Abs. 3 ArbGG) ist ein selbständiger Vertreter als arbeitnehmerähnliche Person einzustufen mit der Folge einer weitgehenden Gleichstellung zum Arbeitnehmer.
7. Bei Mehrfirmenvertretern ist im Gegensatz zum Einfirmenvertreter das Wettbewerbsverbot im Agenturvertrag abbedungen.
8. Ja, Vertreter A ist ein „echter“ Mehrfirmenvertreter, da er untereinander konkurrierende Produkte (Lebensversicherungsverträge verschiedener Unternehmen) anbieten kann. Vertreter B dagegen ist ein „unechter“ Mehrfirmenvertreter, da er zwar verschiedene Versicherungsprodukte (Lebens- und Sachversicherungen) anbieten kann, diese Produkte konkurrieren aber nicht miteinander.
9. Vertreter im Hauptberuf ist nur derjenige, der dem Vertreterberuf seine überwiegende berufliche Tätigkeit widmet und aus dieser Tätigkeit sein überwiegendes Arbeits-einkommen bezieht.
10. A hat keinen Unterlassungsanspruch, da ein Alleinvertretungsrecht im Agenturvertrag ausdrücklich festgelegt werden muß. Die Einräumung derartiger Alleinvertretungsrechte ist in der Versicherungswirtschaft unüblich. Einen Anspruch auf die Provisionen des anderen Vertreters hat A nicht, da A nicht Bezirksvertreter im Sinne von § 87 Abs. 2 HGB ist. § 92 Abs. 3 HGB bestimmt, daß die Vorschrift des § 87 Abs. 2 HGB für Versicherungsvertreter nicht gilt.

11. Ganz überwiegend sind die selbständigen Versicherungsvertreter mit der Vermittlung von Versicherungsverträgen befaßt.
12. Die Rechtsprechung hat die sogenannte „Schwerpunkt-Theorie“ entwickelt. Anhand des Vertretervertrages und dessen tatsächlicher Praktizierung wird festgestellt, ob das wichtigste Kriterium der Selbständigkeit, die persönliche Unabhängigkeit, gegeben ist.
13. Versicherungsmakler ist, wer gewerbsmäßig für andere Personen, ohne von ihnen aufgrund eines Vertragsverhältnisses ständig damit betraut zu sein, die Vermittlung von Versicherungsverträgen übernimmt.
14. Wenn A Versicherungsvertreter des Versicherungsunternehmens B war, muß dieses sich das Verhalten seines Vertreters zurechnen lassen. Der Versicherungsvertrag wird auf der Basis des Versicherungsantrages abgeschlossen.

Ist A Versicherungsmakler, so muß der Versicherungsnehmer sich das Verhalten seines Interessenwahrers – nämlich des Versicherungsmaklers – zurechnen lassen. B kann, wenn es gutgläubig den Antrag angenommen hat, vom Vertrag nach Kenntnis der wahren Sachlage zurücktreten.

Diese unterschiedliche Rechtsfolge ergibt sich aus der Tatsache, daß der Versicherungsvertreter der Interessenvertreter des Versicherungsunternehmens ist, der Versicherungsmakler dagegen der des Kunden.

15. Der „industrieverbundene“ Versicherungsvermittler ist ein Vermittler, der in der Regel wirtschaftlich von einem Großunternehmen mit erheblichem Versicherungsbedarf abhängt, und von diesem beauftragt wird, dessen Versicherungsschutz abzudecken. Dieser Vermittler muß juristisch selbständig sein und seine Tätigkeit hauptberuflich ausüben.
16. Das Provisionsabgabeverbot, das in der Bundesrepublik aufgrund von Anordnungen bzw. Verordnungen der Versicherungsaufsichtsbehörden in vielen Sparten besteht, untersagt den Versicherungsvermittlern die Weitergabe von Provisionen an die Kunden im Interesse einer Gleichbehandlung der Kunden sowie zwecks Aufrechterhaltung eines geordneten Leistungswettbewerbs.
17. Der Vertretervertrag ist ein Dienstvertrag über eine Geschäftsbesorgung (§§ 611, 675 BGB), er ist kein gegenseitiger Vertrag im Sinne §§ 320 ff. BGB, da Leistung und Gegenleistung nicht in wechselseitiger Abhängigkeit voneinander stehen.
18. Soweit Vertreterverträge vorformuliert sind, findet auf sie das AGB-Gesetz grundsätzlich Anwendung.
19. Nein, Vertreterverträge werden zwar üblicherweise schriftlich vereinbart, sie können aber auch mündlich und sogar durch konkludentes Handeln abgeschlossen werden.
20. Die entscheidende Abgrenzung zwischen einem Angestellten im Werbeaußendienst und einem selbständigen Vertreter ist die persönliche Freiheit. Sie ist kennzeichnend für die Selbständigkeit, während die persönliche Abhängigkeit für den Angestellten typisch ist. Mehrere Umstände sprechen im konkreten Fall gegen die Selbständigkeit des A. So ist es unvereinbar mit der persönlichen Freiheit, wenn der Vertreter wöchentlich über seine Akquisitions-Bemühungen an seinen Versicherer berichten muß. Mit einer unternehmerischen Freiheit ist es auch nicht vereinbar, daß der Vertreter ständig einen Bürokostenzuschuß von seinem Geschäftspartner, dem Versicherer, erhält. Auch

die fehlende Möglichkeit, selbst und eigenverantwortlich über die Einstellung von Angestellten entscheiden zu können, spricht für ein Anstellungsverhältnis zwischen A und Y. A dürfte mit seiner Argumentation bzw. einer Klage vor dem Arbeitsgericht Erfolg haben.

21. Nein, da der Kernbereich der Tätigkeit des Vertreters betroffen wäre.
22. Das Unternehmen kann dem selbständigen Vertreter sachliche Weisungen für die Durchführung der übernommenen Vertretungsaufgabe erteilen, soweit hierdurch die Selbständigkeit des Vertreters nicht in ihrem Kerngehalt beeinträchtigt wird.
23. Hier sind zu nennen die Pflichten zur ständigen Bemühung um die Vermittlung bzw. den Abschluß von Versicherungsverträgen und die Pflicht zur ständigen Wahrnehmung der Interessen des vertretenen Versicherungsunternehmens.
24. Ja, da der Vertreter durch die lange Abwesenheit seine Pflicht zur **ständigen** Vermittlung und Interessenwahrnehmung verletzt. Diese Pflicht schließt natürlich nicht Urlaub des Vertreters im üblichen Rahmen aus.
25. Im Vertretervertrag werden üblicherweise die Pflichten des Vertreters zur Verwaltung von Versicherungsverträgen und zur laufenden Kundenbetreuung festgeschrieben.
26. Ja, denn eine wesentliche Verpflichtung des Vertreters nach Beendigung des Vertretervertrages liegt in dem Verbot der Ausspannung vermittelter Versicherungsverträge.
27. Die provisionsrechtlichen Sonderregelungen ergeben sich aus § 92 Abs. 3 und Abs. 4 HGB: Danach hat der Versicherungsvertreter Anspruch auf Provision nur für solche Abschlüsse, die auf seiner Tätigkeit beruhen und erst dann, wenn die Versicherungsprämie gezahlt ist, aus der sich die Provision berechnet.
28. Voraussetzung für den Provisionsanspruch ist, daß ein ursächlicher Zusammenhang zwischen der Tätigkeit des Vertreters und dem Abschluß bzw. der Vermittlung des Versicherungsvertrages besteht.
29. Nein. Nach § 92 Abs. 3 HGB hat der Vertreter nur Anspruch auf Provision für von ihm vermittelte Verträge. Für den Versicherungsvertreter gibt es – anders beim Warenvertreter – keinen Bezirks- und Kundenschutz. Den Zusatzvertrag hat A nicht vermittelt. Daß dieser BU-Vertrag in die Kapital-Lebensversicherung integriert ist, ist provisionsrechtlich ohne Belang.
30. Da eine gesetzliche Regelung fehlt, wird die Höhe der Provision zwischen den Parteien des Vertretervertrages vereinbart. Zu beachten sind in einigen Sparten behördlich angeordnete Provisionshöchstsätze.
31. Nein, neben dem Vermittlungserfolg ist nach § 92 Abs. 4 HGB weitere Voraussetzung für die Entstehung des Provisionsanspruchs, daß die Prämie gezahlt ist, aus der sich die Provision berechnet.

In beiden Fällen verweigert der Kunde die Prämienzahlung. Der Vertreter kann nicht verlangen, daß der Versicherer aufgrund des abgeschlossenen Agenturvertrages den Kunden auf Zahlung der Prämie verklagt. In den Agenturverträgen wird üblicherweise festgeschrieben, daß das Unternehmen nicht verpflichtet ist, Prämien im Provisionsinteresse des Vertreters einzuklagen. Es ist aber üblich, dem Vertreter Mitteilung bei

Zahlungsrückständen der von ihm betreuten Kunden zu machen (Stornogefahr-Mitteilungen), damit der Vertreter selbst nochmals beim Kunden nachfassen kann.

In der Lebensversicherung ist es kraft behördlicher Anordnungen des Bundesaufsichtsamtes für das Versicherungswesen unerwünscht, daß der Lebensversicherer die Erstprämie einklagt.

32. Die Verwaltungs- und Betreuungsprovisionen müssen im Vertretervertrag geregelt werden. Mit ihnen werden abgegolten die im Vertrag genau definierten Tätigkeiten des Vertreters bei der Kundenbetreuung.
33. Die wesentlichen Provisions-Systeme sind das System der laufenden, in gleichbleibender Höhe gezahlten Provisionen, das System der erhöhten Abschlußprovision und das System der einmaligen Abschlußprovision.
34. Allen Provisionsansprüchen in der Versicherungswirtschaft gemeinsam ist, daß sie nur für einen eingetretenen Erfolg gezahlt werden.
35. Nach § 87 c Abs. 1 HGB kann der Abrechnungszeitraum für Provisionen höchstens drei Monate betragen.
36. Die Gewährung fester Zuschüsse an selbständige Vertreter sollte stets die Ausnahme bleiben und sich im wesentlichen auf die Aufbauphase einer Agentur beschränken.
37. Nein. Für den Ausgleichsanspruch eines Versicherungsvertreters müssen **kumulativ** die drei folgenden Voraussetzungen gegeben sein: Erhebliche Vorteile des Versicherers aus den vermittelten Verträgen, Provisionsverluste des Vertreters infolge der Beendigung des Vertretervertrages, Billigkeitsaspekte.

Der Ausgleichsanspruch steht nur einem hauptberuflichen selbständigen Vertreter zu. Im konkreten Fall hat A für die vermittelten Lebensversicherungsverträge bereits sämtliche ihm zustehenden Abschlußprovisionen erhalten, so daß er durch die Beendigung des Agenturvertrages keine Provisionsverluste erleidet. Bei den vermittelten Kraftfahrt-Versicherungsverträgen hat der Versicherer aufgrund der Bestandsentwicklung nachvollziehbar dargelegt, daß der restliche Bestand von 20 % stark gefährdet ist und ihm daher kein erheblicher Vorteil aus den vermittelten Verträgen mehr zustehen wird. Daher entfällt ein Ausgleichsanspruch des A.

38. Grundsätzlich entspricht es der Billigkeit nach § 89 Abs. 1 Ziffer 3 HGB, daß die vom Versicherer finanzierte Altersversorgung bei der Berechnung des Ausgleichsanspruchs berücksichtigt wird. Liegen aber zwischen der Fälligkeit des Ausgleichsanspruchs und der Altersversorgung mehr als 20 Jahre und waren sich beide Parteien des Agenturvertrages nicht völlig einig, daß auch in diesen Fällen eine Anrechnung erfolgen soll, so kann die Anrechnung entfallen (vgl. BGH-Urteil vom 23. 2. 1994, VersR 1994, S. 87).

Im konkreten Fall hat Y Recht, da zwischen Beendigung des Agenturvertrages und der Fälligkeit der Altersversorgung nur ein Zeitraum von 15 Jahren liegt.

39. Die „Grundsätze“ sind eine von der Versicherungswirtschaft geschaffene Berechnungsweise für den gesetzlich gewollten Ausgleichsanspruch. Sie werden fast ausnahmslos (bis 1995: über 41.500 Fälle) in der Versicherungswirtschaft praktiziert.

40. Nach § 88 a Abs. 2 HGB kann der Vertreter nach Beendigung des Agenturverhältnisses ein Zurückbehaltungsrecht nur noch wegen seiner fälligen Ansprüche auf Provision und Aufwendungsersatz geltend machen.
41. Die gesetzlichen Vollmachten des Vermittlungsvertreters sind Anscheinsvollmachten, die des Abschlußvertreters müssen ausdrücklich im Vertretervertrag festgelegt werden.
42. Die vom Vertreter geschlossenen Geschäfte gelten vom Versicherer als genehmigt, wenn er das Geschäft nicht unverzüglich nach Kenntnisnahme gegenüber dem Dritten ablehnt.
43. Ja, entgegen § 44 VVG hat die Rechtsprechung stets klargestellt, daß alles, was dem Vermittlungsvertreter bei der Antragstellung gesagt und vorgelegt wird, dadurch als dem Versicherer zur Kenntnis gelangt gilt (Vertreter ist das Auge und Ohr des Versicherers). Der Vertreter B kannte bei Antragsaufnahme die tatsächliche Nutzung des Gebäudes als Bordell, dieses Wissen muß der Versicherer sich zurechnen lassen.
44. Zu dem Auftreten des Vertreters müssen objektive Umstände hinzutreten, die dem Kunden Anlaß geben zu der Auslegung, daß der Versicherer den Vertreter entsprechend ermächtigt hat.
45. Y muß wohl zumindest einen Teil des Schadens ersetzen. Y muß sich die Erklärung des A, die Sicherungen seien ausreichend, aufgrund des Haftungstatbestandes „Vertrauensstellung des Vertreters“ anrechnen lassen. J trifft aber ein Mitverschulden, da er bei Durchsicht des Antrages den Widerspruch zwischen dem Text und der Erklärung des A hätte kennen müssen.
46. Zwischen Versicherer und Makler werden üblicherweise Courtage-Abkommen geschlossen, die häufig auch Absprachen über die rein praktische Durchführung der Zusammenarbeit betreffen.
47. Nein, wenn unstreitig ist, daß B stets Versicherungsmakler war und im Geschäftsverkehr auch stets als Versicherungsmakler aufgetreten ist. Der Versicherer haftet dann nicht für Fehler des Versicherungsmaklers. Dieser ist nach § 98 HGB selbst verantwortlich.
48. Der Makler als Versicherungsvermittler betreibt im Rahmen seiner Vermittlungstätigkeit auch Versicherungsberatung. Diese ist eine unselbständige Nebenaufgabe. Eine separate Beratungstätigkeit gegen Honorar geht über diesen zulässigen Rahmen hinaus und verstößt gegen das Rechtsberatungsgesetz.
49. Die Courtage erhält der Versicherungsmakler – anders als der Handelsmakler – ausschließlich von einer Partei des vermittelten Vertrages, nämlich vom Versicherer.
50. Das Recht der Courtage entspricht dem Provisionsrecht des Vertreters. Die Höhe der Vergütung wird ebenfalls von den Parteien (Versicherer und Makler) festgelegt.

Stichwortverzeichnis

A

Abschlußprovision 28 ff.
Abschlußvertreter 6
Abtretung 39
Akquisitionsdaten 23
Altersversorgung 38
Anpassungsklausel 35
Anscheinsvollmacht 42
Aufrechnung 38 f.
Ausgleichsanspruch 8, 36 ff.
Auskunftspflicht 21
Ausschließlichkeitsbindung 3
Ausspannung, Verbot 24

B

Berufsregelung für
 Versicherungsvermittler 16
Betreuungsprovision 30
Bezirksvertreter 6
Blockpolice 6
Buchauszug 32
Bucheinsicht 32

C

Courtage 49, 54 f.
Courtage-Abkommen 52

D

Datenschutzklausel 22
Doppelrechtsverhältnis 9, 49, 52

E

Einfirmenvertreter 3
Ersatz von Aufwendungen 33

G

Garantiehafung des Maklers 53
Geheimhaltungspflicht 22
Generalvertreter 5 f.
Gerichtsstand 48
Gewinnbeteiligung 33
Grundsätze zur Errechnung der Höhe
 des Ausgleichsanspruchs 24, 37

H

Haftungsfreistellung 47
Hauptpunkte eines Vertrages für
 hauptberufliche Versicherungs-
 vertreter 13
Herausgabepflicht 22 f.
Honorarbasis Versicherungsberatung 54

I

Inkassoprovision 30
Interessenwahrungspflicht 15, 18

K

Konkurrenzverbot 3
Konzernvertreter 3
Kündigung 34
-, außerordentliche 25
Kundenbetreuung 19 ff.

L

Leistungsprämie 33

M

Maklerklausel 51 f.
Maklervertrag 49 f.
Mehrfirmenvertreter 4
Mindesteinkommen 8
Mitteilungspflicht 21

N

Nebenschlichten 21 ff.

P

Person, arbeitnehmerähnliche 4
Pfändung 39
Prämieninkasso 20
Provision 14, 27
- für Schadenregulierung 30
Provisionsabgabeverbot 10
Provisionsabrechnung 32
Provisionsanspruch,
 nachvertraglicher 34 f.

Provisionsarten 28 ff.
Provisionsgarantie 33
Provisionssysteme 31
Provisionsverzichtsklausel 35
Provisionsvorschuß 24, 30

R

Rechenschaftspflicht 21
Rechtsberatungsgesetz 53

S

Schadenregulierung 20
Selbständigkeit 15
Sicherheitsleistung 24
Stornogefahrmitteilung 29
Superprovision 28
System der Einmalprovision 31
System der erhöhten
Abschlußprovision 31
System der laufenden, in gleichbleiben-
der Höhe gezahlten Provision 31

T

Teilkündigung 34

U

Unternehmerrisiko 17
Untervertreter 5 f.

V

Verjährung 40
Vermittler, stiller 2
Vermittlungsprovision 28 ff.
Vermittlungsvertreter 6
Versicherungsbestand 40
Versicherungsmakler 1, 9, 49 ff.
-, Haftung 51 f.
-, Pflichten 51

-, Vergütung 54
-, Vertretungsmacht 50
Versicherungsvermittler
-, Arten 1 ff.
-, firmenverbundener 2, 9 f.
-, industrieverbundener 2, 9 f.
Versicherungsvertreter
- als Gewerbetreibender 14 f.
- als Unternehmer 14 f.
-, angestellter 1
-, Haftung des Versicherungs-
unternehmens 46 ff.
- im Hauptberuf 5
- im Nebenberuf 5
-, Kaufmannseigenschaft 15
-, Pflichten gegenüber Versicherungs-
unternehmen 18 ff.
-, Rechte gegenüber Versicherungsunter-
nehmen 27 ff.
-, Rechtsstellung gegenüber Versiche-
rungsnehmer 42 ff.
-, selbständiger 1, 2 ff., 12 ff.
-, Vollmacht 42 ff.
Versicherungsvertretervertrag 12 ff.
Vertragsstrafe 26
Vertrauenshaftung 46
Vertreterpflichten, Rechtsfolgen bei
Verletzung 25 f.
Vertretungsmacht 44
Verwaltungsprovision 30
Verwirkung 40

W

Weisungsfolgepflicht 18
Wettbewerbsabrede 24 f.
Wettbewerbsverbot 3
Wiesbadener Vereinigung 10

Z

Zurückbehaltungsrecht 38 f.
Zuschüsse, feste 33