

Bundeskartellamt  
4. Beschlussabteilung  
Herr Dr. Strauß  
Kaiser-Friedrich-Straße 16  
53113 Bonn

Cremon 33/34, 20457 Hamburg  
Telefon 040/36 98 20-0  
Telefax 040/36 98 20 22  
E-Mail: [vdvm@vdvm.de](mailto:vdvm@vdvm.de)  
Internet: [www.vdvm.de](http://www.vdvm.de)

Hamburg, 04.Mai 2009  
Wettbewerbregeln/Dr.J/ES

**Geschäftszeichen: B4-14/09**  
**Verband Deutscher Versicherungsmakler e. V. („VDVM“)**  
**Antrag auf Anerkennung von Wettbewerbsregeln**  
**Bezug: Gelegenheit zur Stellungnahme im Hinblick auf die Ausführungen der**  
**Verbraucherzentrale Bundesverband vom 06. April 2009**

Sehr geehrter Herr Dr. Strauß,

wir kommen zurück auf Ihr Schreiben vom 22. April 2009 und die uns dankenswerterweise überlassene Stellungnahme der Verbraucherzentrale Bundesverband vom 6. April 2009 mit dem Titel „Wettbewerbsregeln müssen auch den Endverbraucher schützen“.

Bevor wir auf die einzelnen Punkte der Stellungnahme der Verbraucherzentrale Bundesverband eingehen möchten, erlauben wir uns den Hinweis, daß entgegen dem Titel der Stellungnahme der Verbraucherzentrale Bundesverband unsere Wettbewerbsregeln sehr wohl auch und gerade den Verbraucher schützen sollen und dies auch in den entsprechenden Bestimmungen klar zum Ausdruck gebracht wird. Dies ergibt sich aus unserer Sicht schon aus dem Umstand, daß die VDVM Code of Conduct-Wettbewerbsregeln im wesentlichen den Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft gemäß der Bekanntmachung des Bundeskartellamtes Nr. 12 aus 2006 vom 23.03.2006 folgen und von Ihnen mit Verfügung vom 17.7.2006 (Bundesanzeiger Nr. 141, Seite 5332) anerkannt wurden. Vor diesem Hintergrund stellt sich aus unserer Sicht nicht die Frage, ob wir mit unseren Wettbewerbsregeln den Verbraucher schützen wollen, sondern es ist allein eine Divergenz vorhanden zur Ansicht der Verbraucherzentrale Bundesverband, wie Verbraucher zu schützen sind. Hierbei ist – dies soll als Bewertung vorangestellt werden – deutlich erkennbar, daß die Verbraucherzentrale Bundesverband ihre verbraucherpolitischen Erwägungen

gen, die zum Teil nicht einmal eine Verankerung im Gesetz finden, in den Wettbewerbsregeln geregelt wissen möchte. Unsere Wettbewerbsregeln sind jedoch nicht Gegenstand verbraucherpolitischer Wunschvorstellungen der Verbraucherzentrale Bundesverband, die sie politisch nicht hat durchsetzen können. Zu den Anmerkungen der Verbraucherzentrale Bundesverband im Einzelnen:

## **Zu 1. Allgemeine Anforderungen an die Werbung**

Entgegen der Darstellung der Verbraucherzentrale Bundesverband wird in Ziffer 4., dem einleitenden Satz, klar und eindeutig, und zwar in Übereinstimmung mit den Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft, dargestellt, in welcher Form Werbung betrieben werden kann, z. B. insbesondere durch Werbeschriften, Werbeanzeigen oder sonstige Werbemittel. Mit dieser Formulierung ist auch und gerade für den Verbraucher hinreichend klar und deutlich angesprochen worden, wie sich die allgemeinen Anforderungen an die Werbung gestalten. Es darf an dieser Stelle daran erinnert werden, daß die Funktion der Wettbewerbsregeln unserer Ansicht nach gerade darin liegt, in kurzer und prägnanter Form das wettbewerbsrechtliche Selbstverständnis unserer Mitglieder darzulegen. Vor diesem Hintergrund würde eine allzu breite und lange Wiederholung von Gesetzestexten, wie es die Verbraucherzentrale Bundesverband vorschlägt, im Kern zu einer Intransparenz führen und dem Informationsbedürfnis der Kunden unserer Mitglieder (die auch Verbraucher sein können) zuwiderlaufen. Nicht nachvollziehbar ist in diesem Zusammenhang, daß die Verbrauchzentrale Bundesverband vermißt, daß die Anforderungen an die Werbung auch für das nachvertragliche Verhalten gelten sollten und dies nicht zum Ausdruck komme. Insoweit muß noch einmal darauf hingewiesen werden, daß Werbung primär zur Gewinnung von Kunden dient und nicht die Funktion hat, nach Beendigung eines Maklervertrages zwischen dem Kunden und dem Versicherungsmakler Wirkung zu entfalten.

Soweit die Verbraucherzentrale Bundesverband kritisiert, § 5 Abs. 1 Nr. 1 UWG sei nur unzureichend in Ziffer 4 erwähnt worden, ist dies so nicht richtig. Zunächst einmal wird im letzten Absatz der Ziffer 4 nicht nur auf die persönlichen Verhältnisse Bezug genommen, sondern auch auf die beruflichen Verhältnisse, d.h. den Kern der Dienstleistung des Versicherungsmaklers. Dieser wird – dies wird von der Verbraucherzentrale Bundesverband so wohl nicht richtig gesehen – in § 59 ff. VVG geregelt. Dort ist in § 59 Abs. 3 VVG der Versicherungsmakler definiert, in § 60 VVG wird die Beratungsgrundlage thematisiert und in § 61 VVG wird die Anforderung an die Tätigkeit des Versicherungsmaklers behandelt. Einer Ergänzung der Ziffer 4 bedarf es deshalb nicht. Im übrigen ist anzumerken, daß nach Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie in deutsches Recht (speziell § 34 d GewO) in Ziffer 11 der Versicherungsvermittlungsverordnung die konkreten Informationspflichten, auf die Ziffer 4 in allgemeiner Form Bezug nimmt, nunmehr konkretisiert worden sind.

Soweit die Verbraucherzentrale Bundesverband anmerkt, daß zusätzlich zu den Informationen nach § 11 VersVermV Qualifikation, Berufserfahrung und auch Vergütung des Maklers angegeben werden sollen, ist dies eine verbraucherpolitische Wunschvorstellung, die allerdings weder im neuen VVG, noch in der Gewerbeordnung, oder in der Versicherungsvermittlungsverordnung eine gesetzliche Regelung erfährt. Unter kartellrechtlichen Aspekten sehen wir uns auch außerstande, unseren Mitgliedern vorschreiben zu können, daß sie ihre entsprechenden Qualifikationen, Berufserfahrungen etc. zwangsweise in einer Information voranzustellen haben.

Im Übrigen zeigt dieser Einwand der Verbraucherzentrale Bundesverband deutlich auf, daß das Maklerbild, das diese Organisation vor Augen hat, mit dem unserer Mitgliedsbetriebe nicht übereinstimmt. Offensichtlich hat die Verbraucherzentrale Bundesverband typische „Einzelkämpfer“ bei ihrer Forderung vor Augen. Dem gegenüber sind in unserem Verband Mitgliedsfirmen organisiert, die über mindestens zwei Berufsträger, d. h. einen Versicherungsfachwirt bzw. geprüften Versicherungsmakler und mindestens einen weiteren Versicherungskaufmann nebst den dazugehörigen Backoffice-Funktionen, verfügen müssen. Vor diesem Hintergrund würde sich die naheliegende Frage stellen, wie sich die Verbraucherzentrale Bundesverband die von ihr vorgeschlagene Information denn z. B. bei einem Mitgliedsbetrieb von 50 Mitarbeitern vorstellt, zu denen eine Vielzahl von Versicherungskaufleuten, Versicherungsfachwirten, Versicherungsbetriebswirten, Mathematikern, Juristen und auch Bürokaufleute gehören. Bereits dieses Beispiel zeigt, daß die Perspektive der Verbraucherzentrale Bundesverband eine etwas andere ist und auf unsere Mitglieder so nicht paßt.

Auch die Regelung zur vergleichenden Werbung in Ziffer 5 bedarf unseres Erachtens nach keiner Ergänzung. Im Verhältnis zu den Wettbewerbsleitlinien der Versicherungswirtschaft haben wir diese Bestimmung sogar „ausgedünnt“, weil die jeweilige Produktwerbung ja nicht im Verantwortungsbereich des Versicherungsmaklers, sondern eher im Bereich des Versicherungsunternehmens stattfindet. Die in unserer Ziffer angesprochene vergleichende Werbung bezieht sich deshalb – dies scheint die Verbraucherzentrale Bundesverband anders zu sehen – nicht primär auf die jeweiligen Versicherungsprodukte, sondern auf die Tätigkeit des Versicherungsmaklers, d. h. seine Dienstleistung. Die in Ziffer 6 UWG behandelten Tatbestände sind dabei z.B. in Ziffer 3, dem Verbot der Verunglimpfung, aufgenommen worden.

## **Zu 2. Vergütung des Versicherungsmaklers**

Die Ausführungen in der Stellungnahme der Verbraucherzentrale Bundesverband zu diesem Punkt sind rein verbraucherpolitischer Natur und stehen sowohl mit den gesetzlichen Vorschriften als auch unserem Selbstverständnis nicht in Übereinstimmung.

Unser Verband hat bei der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie darauf gedrungen, daß die unglückselige „Gefangennahme“ des Berufsbildes des Versicherungsmaklers durch den Versicherungsberater nach dem Rechtsberatungsgesetz aufgelöst wird. Insoweit ist anzumerken, daß die Bundesrepublik Deutschland einer der wenigen Länder in der EU ist, die die Figur des Versicherungsberaters überhaupt kennt. In der Vielzahl der europäischen Märkte ist dieser Typus völlig unbekannt und scheint – obwohl auch in diesen Märkten Verbraucher vorhanden sind! – auch entbehrlich zu sein. Unser Verband hält auch die in § 34 d Abs. 1 Satz 4 GewO vorgenommene Einschränkung der Beratungsbefugnis gegen Honorar (nur für Unternehmen und nicht für Verbraucher geregelt) für Versicherungsmakler für nicht sachgerecht, weil die Zulassungsvoraussetzungen für Versicherungsmakler und Versicherungsberater, die nunmehr in § 34 e GewO geregelt sind, identisch sind. Wir haben deshalb auch darauf gedrungen, daß eine Beratung gegen Honorar, d. h. gegen eine Tätigkeitsvergütung, dem Versicherungsmakler auch bei Verbrauchern nach § 13 BGB zusteht. Der Gesetzgeber ist uns im Dritten Mittelstandsentlastungsgesetz gefolgt und hat eine Erweiterung der Beratungsmöglichkeit auf Beschäftigte von Unternehmen ausdrücklich vorgenommen. Dies bedeutet, daß der Gesetzgeber dem Versicherungsmakler die Befugnis eingeräumt hat, Beschäftigte von Unternehmen gegen Honorar, d. h. gegen eine Tätigkeitsvergütung, zu beraten. Das Ansinnen der Verbraucherzentrale Bundesverband läuft deshalb diametral § 34 d Abs. 1 Satz 4 in der Form des Dritten Mittelstandsentlastungsgesetzes zuwider und hat deshalb keine gesetzliche Grundlage.

Vor diesem Hintergrund haben wir ja auch in Ziffer 7 unserer Wettbewerbsleitlinien bestimmte Transparenzerfordernisse geregelt, um hier ganz deutlich für den Kunden, der unter bestimmten Voraussetzungen auch ein Verbraucher sein kann, deutlich zu machen, in welcher Form der Versicherungsmakler vergütet wird. Gerade weil bisher die Courtage der Regelfall der Vergütung für den Versicherungsmakler gewesen ist (und es auch bleiben sollte!), haben wir in Absatz 2 der Ziffer 7 klargestellt, daß eine honorarpflichtige Versicherungsberatung mit dem Kunden vor Leistungserbringung deutlich zu kommunizieren ist. In Ziffer 3 der in Bezug genommenen Transparenzleitlinien ist dann sogar bei einer sog. Mischfinanzierung bei einer sog. Nettoisierung im gewerblichen oder industriellen Bereich eine vollständige Offenlegung der verschiedenen Vergütungsquellen festgehalten worden.

Bevor auf die weiteren Ausführungen der Verbraucherzentrale Bundeszentrale eingegangen wird, soll noch einmal klargestellt werden, daß die Courtage eine erfolgsabhängige Vergütung für die Vermittlung und Betreuung des Versicherungsvertrages darstellt. Diese wird in der Regel vom Versicherer an den Versicherungsmakler gezahlt, weil sie als Teil der Prämie in das Versicherungsprodukt bereits einkalkuliert wurde. Enthält ein Versicherungsprodukt keine Vergütung für den Versicherungsvermittler, speziell den Versicherungsmakler, handelt es sich also um einen sog. nettoisierten Versicherungsvertrag bzw. eine Direktversicherung, so war bisher und ist auch nach der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie und des VVG ein Versicherungsmakler nicht daran gehindert, auch eine erfolgsabhängige Vergütung für die

Vermittlung und Betreuung in Form einer Courtage durch den Versicherungsnehmer zu nehmen. Demgegenüber betrifft die Befugnis zur Versicherungsberatung nach § 34 d Abs. 1 GewO die Tätigkeitsvergütung eines Versicherungsmaklers, d. h. die reine Beratung des Kunden, ohne das ein Vermittlungserfolg geschuldet bzw. honoriert wird.

Soweit die Verbraucherzentrale Bundesverband in unserer Ziffer 7 ein Einfallstor für eine Mischfinanzierung sieht, darf daran erinnert werden, daß unsere Ziffer 7 insbesondere auf die sogenannten Transparenzleitlinien des VDVM als Teil des Code of Conduct Bezug nimmt, die in Ziffer 2 die Courtage als Leitvergütung vorsehen. Aufs schärfste wird auch der Unterstellung widersprochen, daß der Versicherungsmakler wegen der vom Versicherer gezahlten Courtage doch bei solchen Konstruktionen „halb im Lager des Versicherers“ stehe, weil er finanziell von dessen Vermittlungsprovision abhängig bleibe. Unser Verband verwahrt sich auch dagegen, von der Verbraucherzentrale Bundesverband quasi „zwischen die Stühle“ gesetzt zu werden. Vielmehr ist richtig, daß der Versicherungsmakler, ob es der Verbraucherzentrale Bundesverband nun paßt oder nicht – treuhänderischer Sachwalter des Versicherungsnehmers ist und in dessen Lager steht. Dies hat mit nicht mehr zu überbietender Klarheit der BGH bereits in seinem Sachwalterurteil festgehalten. Der Gesetzgeber hat die Stellung des Versicherungsmaklers deshalb folgerichtig in § 59 Abs. 3 VVG auch so umgesetzt. Es darf auch daran erinnert werden, daß den Versicherungsmakler weitgehende Pflichten gegenüber dem Versicherungsnehmer, seinem Kunden, treffen und deshalb bereits der Ansatz verfehlt ist, der Versicherungsmakler stünde doch irgendwie im Lager des Versicherers.

Im Hinblick auf die Ausführungen der Verbraucherzentrale Bundesverband, daß die Versicherer immer stärker dazu übergehen würden, Courtagen in Abhängigkeit von dem durchschnittlichen Schadensaufwand der Kunden des Maklers zu gewähren, zeigen diese Ausführungen, daß sie sich nicht im Ansatz mit unseren Wettbewerbsregeln und unseren berufspolitischen Vorstellungen beschäftigt hat, wäre ihr doch sonst aufgefallen, daß wir in Ziffer 4 der in Bezug genommenen Transparenzleitlinien uns ganz ausdrücklich gegen derartige Bonussysteme, zu denen auch sog. contingency and profit commissions gehören, aussprechen. Unser Verband leistet damit auch über die Wettbewerbsregeln einen Beitrag dazu, eine eindeutige und klare Positionierung nach außen hin dem Kunden, der auch ein Verbraucher sein kann, zu geben.

Das verbraucherpolitische Plädoyer der Verbraucherzentrale Bundesverband, eine klare Abgrenzung zwischen Beratung und Verkauf herbeizuführen, verdeutlicht unserer Auffassung nach erneut, daß sie sich mit den Rechten und Pflichten des Versicherungsmaklers als treuhänderischer Sachwalter des Kunden nicht richtig beschäftigt hat. Der Versicherungsmakler ist nicht der Verkäufer des Versicherers, sondern der Einkäufer des Kunden und deshalb gibt es zwischen Beratung und der Einkaufsentscheidung, d. h. welches Produkt den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden gerecht wird, eine enge Verzahnung. Es darf auch daran erinnert werden,

daß die Dienstleistung des Versicherungsmaklers, die speziell im Kompositbereich regelmäßig durch eine laufende Courtage vergütet wird, sich nicht nur im reinen Vermittlungsakt erschöpft, sondern aus insgesamt fünf Bausteinen besteht, nämlich der

1. Risikoerfassung und Risikobewertung,
2. Versicherungsschutzfassung und Versicherungsbewertung,
3. Plazierung des notwendigen Versicherungsvertrages,
4. Versicherungsvertragsbetreuung und der
5. Schadensassistenz

Es wird deutlich, daß die Verbraucherzentrale Bundesverband diese Dimension der Versicherungsmaklerdienstleistung, die sowohl unseren Transparenzleitlinien als auch unseren Wettbewerbsregeln zugrunde liegt, nicht einmal ansatzweise berücksichtigt.

Die Verbraucherzentrale Bundesverband setzt dann hinsichtlich ihrer Kommentierung zur Ziffer 8 letztlich eine Art „Wunschkonzert“ fort, in dem sie das gesetzlich bestehende Provisionsabgabeverbot in den Wettbewerbsregeln nicht erwähnt wissen will. Unser Verband verkennt nicht, daß die Frage der Sinnhaftigkeit des Provisionsabgabeverbots sowohl in der Wirtschaft als auch in der Politik diskutiert worden ist bzw. wird. Maßgeblich ist aus unserer Sicht jedoch, daß der Europäische Gerichtshof in seiner Entscheidung vom 17.11.1993 (vgl. VerBAV 1994, Seite 81 ff) folgende Feststellung getroffen hat:

„Die Artikel 3 Buchstabe f, 5 Abs. 2 und 85 EWG-Vertrag stehen einer staatlichen Regelung, durch die es Versicherungsvermittlern untersagt ist, die von den Versicherungsgesellschaften erhaltenen Provisionen ganz oder teilweise an ihre Kunden abzugeben, nicht entgegen, wenn jeder Zusammenhang mit einem von Artikel 85 Abs. 1 EWG-Vertrag erfaßten Verhalten von Unternehmen fehlt.“

Diese Entscheidung des EuGH ist bisher weder durch EU-weite Gesetzesakte noch durch den deutschen Gesetzgeber korrigiert worden. Auch ein Aufsatz von Herrn Prof. Dr. Dreher ändert an dieser Rechtssituation so ohne weiteres nichts. In diesem Zusammenhang ist noch hervorzuheben, daß der Gesetzgeber selbst in einem Regierungsentwurf zum Dritten Durchführungsgesetz EWG zum VAG die Aufhebung der Vorschrift, so die Aufhebung einer auf dieser Grundlage erlassenen Verordnung vorgesehen hatte (vgl. Bundestagsdrucksache 12/69/59, Seite 22 und 42). Gegen diese Streichung erhoben sich damals massive Proteste, die bei einer Erörterung im Finanzausschuß des Bundestages daraufhin zu einer Änderung des Entwurfes des Gesetzestextes führten und den § 81 Abs. 2 Satz 3 VAG als heutigen Abs. 2 Satz 4 aufrechterhalten wissen wollten. Der Bundestag hat danach die dafür gegebene Begründung des Finanzausschusses gebilligt und übernommen, die bezeichnender Weise dahin geht, daß das Provisionsabgabeverbot in seiner heutigen Form „den Interessen des Verbraucherschutzes (Sicherung der Beratungsqualität und Markt-

transparenz) diene. Auch die BaFin, die Verstöße gegen das Provisionsabgabeverbot bisher verfolgt, geht weiter von dessen Gültigkeit aus und hat deshalb in der Sammelverfügung vom 23.11.2007 zur Meldung von Unregelmäßigkeiten im Versicherungsaußen- und Versicherungsinendienst die Versicherungsunternehmen unverändert dazu angehalten, entsprechende Meldungen zu tätigen. Solange also das Provisionsabgabeverbot in Kraft ist, haben sich die Versicherungsvermittler insgesamt und damit auch die Versicherungsmakler daran zu halten. Ein Verstoß gegen ein derartiges Verbot würde zu Wettbewerbsverzerrungen im Verhältnis zu den Marktteilnehmern führen, die sich gesetzeskonform verhalten. Vor diesem Hintergrund ist die Ziff. 8 unverändert gerechtfertigt.

### **Zu 3. Mißbräuchliche Verwendung des Begriffs „Berater“**

Die Verbraucherzentrale Bundesverband setzt ihr verbraucherpolitisches Wunschprogramm dann fort, indem sie den Begriff des „Berater“ für schützenswert erklärt und versucht die Berufsausübungsfreiheit der Versicherungsmakler durch ihre eigenen Wettbewerbsregeln einzugrenzen. Zunächst einmal ist anzumerken, daß es den Begriff des „Beraters“ nicht gibt. Vielmehr gibt es nur den Versicherungsberater, der nunmehr nicht mehr im Rechtsberatungsgesetz, sondern als normaler Gewerbetreibender im § 34 e GewO geregelt wurde. Es darf auch daran erinnert werden, daß unsere Mitglieder, die Versicherungsmakler nach § 34 d Abs. 1 GewO, dem Schutz des Art. 12 GG bei ihrer Berufsausübung unterfallen und insbesondere die Möglichkeit haben, mehrere Gewerbe zu betreiben. In § 34 d Abs. 1 Satz 4 GewO ist dann überdies klargestellt worden, daß unter dem Dach eines Maklerunternehmens sowohl die übliche Versicherungsmaklertätigkeit gegen eine erfolgsabhängige Vergütung in Form der Courtage ausgeübt werden darf, als auch eine reine Versicherungsberatung gegen ein sogen. Tätigkeitshonorar. Dies ist aus unserer Sicht auch sinnvoll und sachgerecht, weil es zu den wesentlichen Aufgaben des treuhänderischen Sachwalters des Versicherungsnehmers gehört, den Versicherungsnehmer voll umfänglich zu beraten und zwar unabhängig davon, welche Vergütungsform gewählt wird.

Vor diesem Hintergrund widerspricht es gerade der von uns erkämpften rechtspolitischen Freiheit im Berufsbild des Versicherungsmaklers, daß die Verbraucherzentrale Bundesverband ihn darauf festlegen will, daß er immer Honorarberater bleiben müsse, wenn er seinem Kunden einmal als Honorarberater gegenüber aufgetreten ist. Die Verbraucherzentrale Bundesverband übersieht dabei, daß einem schutzwürdigen Anliegen des Kunden bereits dadurch Rechnung getragen wird, daß er ausdrücklich über die Art und Weise der Vergütung für den jeweiligen Versicherungsvertrag hingewiesen wird. Dies ist ganz ausdrücklich in Ziffer 7 Abs. 2 unserer Wettbewerbsregeln aufgeführt worden. Überdies ist in Rechnung zu stellen, daß eine honorarpflichtige Versicherungsberatung nach dem Wortlaut des § 34 d Abs. 1 Satz 4 GewO bisher nur gegenüber Unternehmen und deren Beschäftigten statthaft ist, so daß der „normale Verbraucher“ bisher gar nicht Gegenstand einer reinen Versicherungsberatung gegen eine Tätigkeitsvergütung in Form des Honorar ist.

Die Ausführungen der Verbraucherzentrale Bundesverband entlarven sich gerade im Hinblick auf den geforderten „Strafkanon“ am Ende ihrer Stellungnahme damit als der (untaugliche) Versuch, über die Wettbewerbsregeln unseres Verbandes verbraucherpolitische Zielvorstellungen zu verankern, die den gesetzlichen Vorgaben widersprechen.

Insgesamt können wir nach dem soeben Dargestellten kartellrechtlich durchgreifende Bedenken der Verbraucherzentrale Bundesverband nicht erkennen. Wir dürfen Sie daher bitten, die vorgelegten Wettbewerbsrichtlinien unverändert anzuerkennen.

Für Rückfragen oder ein Gespräch im Bundeskartellamt stehen wir Ihnen natürlich jederzeit gern zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

VERBAND DEUTSCHER VERSICHERUNGSMAKLER E. V.

Dr. Hans-Georg Jenssen  
Geschäftsführender Vorstand