









Firma	 Assekuranzservice AG 1:1 Assekuranzservice AG	 AKKURAT FINANCIAL SERVICE Akkurat financial service GmbH	 Allfinanztest.de GmbH Deutschland
Vorstand / Geschäftsführung	 Jürgen Afflerbach Vorstandsvorsitzender	 Thomas Meyer Gesellschafter/ Geschäftsführer	 Dipl. Ing. Bernd Plitschuweit Geschäftsführer
Produktsparten	<ul style="list-style-type: none"> - LV, SUH, KV, bAV, Gewerbe - Marktresearch - Investmentfonds - Bausparen und Finanzierungen 	<ul style="list-style-type: none"> - Altersvorsorge (inkl. bAV), KV/bKV, Komposit (privat u. gewerbe), - Direktimmobilien/-investments, Beteiligungen - Investmentfonds - Baufinanzierung, Bausparen - Vorsorgevollmachten - NEO (NettoEntgeltOptimierung) 	<ul style="list-style-type: none"> - Versicherungen - Bausparen - Finanzierung - Offene Investmentfonds
Alleinstellungsmerkmal	Best Advice inkl. Übernahme der Produktauswahlhaftung; Abschlussprovision aus Maklervertrag; 3-fache Provision aus allen privaten Sachverträgen im Maklervertrag; Maklervertrags- und Umdeckungsservice; Übernahme der Kosten für Aus- und Weiterbildung sowie Sofortcourtage und Courtagepower	Rechtlich eigenständige Vereinbarungen, die vollständige Courtagesicherheit und Bestandschutz garantieren; intensiven, persönlichen und lösungsorientierten Fachsupport; unternehmerische Unterstützung/Coaching	Kein Konkurrenzdenken – andere Pools sind inkludiert; keine Trichterwirkung – direkter Kontakt der Kooperationspartner zu den Produktgebern; Offenlegung der Courtagezusagen – höchste Transparenz; allumfassende Produktauswahl in einer Datenbank
Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice	155	25	12
Anzahl angeschlossener Vermittler	2.276	145 Partnerunternehmen 380 Makler	ca. 350 Vermittler
Voraussetzung für die Mitgliedschaft	Registrierung als Makler nach § 34d. Die 1:1 AG bietet zusätzlich Branchenfremden über ihre Tochtergesellschaft Pegasus Consulting die Möglichkeit einer Ausbildung zum/zur Versicherungskaufmann/-frau IHK an	Neben den gesetzlichen Rahmenbedingungen steht die Qualifikation und besonders die Beratung im Vordergrund. Langfristig sollten vereinbarte Ziele im Bereich der Courtageerlöse erreicht werden	Kooperationsvertrag
Provisionserlöse von 2010 bis 2014 (in €, aufgerundet)	2011: 25,8 Mio o. 2012: 26,7 Mio 2013: 35,7 Mio 2014: 41,5 Mio.	2011: 14 Mio. 2012: 16 Mio. 2013: 19 Mio. 2014: 19,5 Mio.	ca. 1 Mio. p. a.
Mitgliedschaftsgebühren	Keine – Die 1:1 AG verlangt kein Mindestvolumen oder Ähnliches – der komplette Service der 1:1 AG ist für Vertragspartner kostenlos	Für eine Zusammenarbeit fallen keine Gebühren an	Keine
Kündigungsfristen	k. A.	Die Kooperation kann mit einer Frist von 3 Monaten zum Monatsende beendet werden	Keine – mit wichtigem Grunde jederzeit
Rechtliche Anbindung der Vermittler	Wahlweise nach § 84 HGB oder § 93 HGB	Makler gemäß § 93 HGB. Die Zusammenarbeit wird durch einen geprüften Kooperationsvertrag geregelt	Als eigenständige Makler § 34f
Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung	Unterstützung durch die hauseigene Werbeagentur mit den Teams Werbung und Design sowie Kommunikation und Marketing. Über die DePeMa AG professionelle Vertriebsunterstützung im Bereich bAV. Unterstützung bei der qualitativen Gewinnung neuer Partner durch Tochtergesellschaft Pegasus Dialog	Unterstützung durch jeweilige Fach-Teams, regelmäßige Fachveranstaltungen, laufende Weiterbildungen, Schnittstellen zu teilweise kostenfreien Vergleichsprogrammen, technische Lösungen zur Ablaufoptimierung und Unterstützung durch regionale Betreuung, auch in der Beratung	Vertretung mittels Backoffice bei Urlaub, im Krankenstand, Akquiseaktionen im Bestand auf Wunsch
Interne Schulungen, Prüfungsvorbereitungen	<ul style="list-style-type: none"> - Einsteiger-, Verkaufs-, Produktschulung - Persönlichkeitstrainings - Unternehmensführung als Präsenz-/Onlineschulungen - Hauseigene Akademie mit Schulungszentrum - Ausbildung Branchenfremder zum Versicherungsfachmann/-frau IHK inkl. Prüfungsvorbereitung 	Individuelle Schulungsangebote durch die Fach-Teams sowie Schulungsvorbereitungen über Online-Dienstleister zu rabattierten Sonderkonditionen. Pflege der Weiterbildungskonten als Trusted Partner	Turnusgemäße Schulungen präsent oder Web-basiert
Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?	Kundenbestand gehört dem Makler. Courtagefortzahlung auch über das Ausscheiden hinaus	Eigenständige Vereinbarungen vom Vermittler zu Produktgebern, somit direkter Vertragspartner und Inhaber der Bestände. Bestands- und Courtageansprüche so rechtssicher geregelt	Die Verbindung kann an einen Rechtsnachfolger gehen, nach Absprache mit dem Ausscheidenden
Ansprechpartner für Vermittler	Backoffice Augsburg Berliner Allee 28 86153 Augsburg Tel.: 0821 / 2427852-0 info@1zu1.ag	Thomas Meyer Gesellschafter / Geschäftsführer Tel.: 0251 / 89903-40 info@akkurat-service.eu	k. A.
Ansprechpartner für die Maklerbetreuung	wie oben	wie oben	Corinna Irmer Vertriebsleitung Tel.: 0375 / 3701528 c.irmir@allfinanztest.de

Firma	 AMEXPool AG	 apella AG	 aruna GmbH	 BCA AG <small>seit 1985</small>
Vorstand / Geschäftsführung	 Boris Beermann Vorstand	 Dr. Eva-Marie Lemke Vorstand	 Matthias Kschenschig Geschäftsführer	 Oliver Lang Vorstand
Produktsparten	<ul style="list-style-type: none"> - Komposit gewerblich - Komposit privat - Kfz - Personenversicherungen - Baufinanzierung und Bausparen 	<ul style="list-style-type: none"> - Investmentfonds - Versicherungen (Leben, Kranken, SUH, BAV) - Beteiligungen - Finanzierungen - Assekuradeur - Vermögensverwaltungen 	<ul style="list-style-type: none"> - § 34 d, alle Versicherungsparten - Bausparen 	<ul style="list-style-type: none"> - Leben, (inkl. bAV), Kranken (inkl. bKV) - Komposit, Gewerbesachversicherungen - Vermögensschadenhaftpflichtkonzept - offene Investmentfonds - Beteiligungen - Fondsvermögenverwaltung - Private Investing - Bausparen, Baufinanzierung
Alleinstellungsmerkmal	Als einer der Ersten bereits 1995 eigenes Deckungskonzept entwickelt. Einer der wenigen Maklerpools, die maßgeschneiderte Deckungskonzepte für spezielle Branchen und individuelle Lösungen für Spezialrisiken anbieten. Inhabergeführtes Familienunternehmen	Einzigler wirklich in allen Dimensionen unabhängiger Vollsortimenter	Eigenes Seminarhaus in Lychen	Vollsortimenter mit umfassenden Leistungen für jedes Makler-Geschäftsmodell und diskontierter Courtage ohne Stornoreserve. BCA zahlt die Prämie der Vertrauensschadensversicherung für alle Partner. Einzigler Pool mit eigener Bank als Haftungsdach
Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice	41	43	44	71
Anzahl angeschlossener Vermittler	5.196	3.335	ca. 2.200	ca. 9.500
Voraussetzung für die Mitgliedschaft	Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1, eingetragen im IHK-Vermittlerregister	Nur gesetzliche Vorgaben	Registrierung § 34d, saubere AVAD, saubere Schufa	Erlaubnis nach § 34d bzw. § 34f GewO
Provisionserlöse von 2010 bis 2014 (in €, aufgerundet)	2010: 4,9 Mio. 2011: 5,9 Mio. 2012: 7,1 Mio. 2013: 7,5 Mio. 2014: 7,9 Mio.	2010: 18 Mio. 2011: 22 Mio. 2012: 21 Mio. 2013: 24,6 Mio. 2014: 30,4 Mio.	2010: 17,5 Mio. 2011: 19,1 Mio. 2012: 19,9 Mio. 2013: 19,4 Mio. 2014: 20,6 Mio. 2015: ca. 22,7 Mio. (Bilanz noch nicht fertig)	2010: 58 Mio. 2011: 56 Mio. 2012: 48 Mio. 2013: 50 Mio. 2014: 47 Mio.
Mitgliedschaftsgebühren	Keine	Keine	Keine	Keine
Kündigungsfristen	3 Monate	Keine	3 Monate	Keine
Rechtliche Anbindung der Vermittler	Courtagevereinbarung	§ 93 HGB	Makler	BCA AG: Makler BCA VVS GmbH: Mehrfachagenten
Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung	Kostenlose Vergleichsrechner, SHU-Vergleichs-App, individuelle Angebotsberechnung, Maklerbetreuung vor Ort	Umfangreiche Schulungsangebote, Online-Policierung/Nachtragserstellung innerhalb 24h für den Bereich Sach, Maklerservicecenter mit Angebots- und Vergleichsrechnereinbindung, Analyse- und Beratungssystem mit integriertem Online-Abschluss, Kapitalanlage: Protokollierung- und Analysesystem mit X-Ray Morningstar Integration	k. A.	Vor-Ort-Betreuung und Begleitung bei Kundenterminen; spezialisierte Services bei bAV; Versicherungen-/Investmentresearch; Risikovorfragen; Vergleichsrechner; § 34f konformer vollelektronischer Beratungsprozess; Umfassendes CRM; BCA Tipp für Versicherungs-Qualitätsranking; Investmentsoftware DIVA inkl. App; Portfoliotools; Marketingunterstützung durch Marketing plus; Website-Manager zur Erstellung eigener Website
Interne Schulungen, Prüfungsvorbereitungen	Individuelle Angebote zur Fort- Aus-/ Weiterbildung für seine Mitarbeiter	Umfangreiches Schulungsangebot durch GOING PUBLIC Akademie für Finanzberatung AG	k. A.	Über die BCA-Akademie kostenloser Online-Orientierungstest zur Ermittlung des Schulungsbedarfs und anschließend maßgeschneiderte Web-based Trainings und Präsenzseminare
Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?	Bestand und Provisionsanspruch bleibt beim Vermittler. Dieser muss anzeigen, was mit dem Bestand geschehen soll	Bestand und Courtage gehören dem Vermittler	Jederzeitige Bestandsfreigabe auf Direktanbindung oder anderen Pool	Der Vermittler hat ein vertraglich zugesichertes Recht auf Übertragung der Bestände
Ansprechpartner für Vermittler	Maklerservice Sibylle Köhler Marlen Metzger Tel.: 07631 / 3640-600 maklerservice@amex-online.de	Dr. Eva-Marie Lemke Vorstand Tel.: 0395 / 571909-0 info@apella.de	Mathias Hachmann Tel.: 030 / 4050 9536 René Krause Tel.: 030 / 4050 9532 info@aruna.de	Vertriebspartnerservice Tel.: 06171 / 9150140 vertriebspartner-service@bca.de
Ansprechpartner für die Maklerbetreuung	Daniel Wagner Leitung Vertrieb Tel.: 07631 / 3640-280 d.wagner@amex-online.de Gökhan Coban Maklerbetreuer Tel.: 07631 / 3640-281 g.coban@amex-online.de	k. A.		Andreas Och Leiter Vertriebspartner Tel.: 0170 / 7315283 andreas.och@bca.de Michael Podsada Vertriebsdirektor Nord Tel.: 0173 / 3140771 michael.podsada@bca.de Michael Peters Vertrieb Key Account Tel.: 06171 / 9150142



Sascha Sommer
Vorstand



Oliver Pradetto
Geschäftsführer



Manfred Brenneisen
Vorstand



Halime Koppius
Geschäftsführerin



Udo W. Masrouki
Vorstand

– Geschlossene AIFs
– Direktinvestments (Immobilien, Container, sonstige Mobilien, Photovoltaikanlagen, Metalle, etc.)
– Sonstige Sachwertinvestments

– Lebensversicherungen
– Krankenversicherungen
– private + gewerbliche Sachversicherungen
– Bausparen

– Geschlossen Alternative Investmentfonds (AIF)
– Sachwertinvestmentvermögen
– Direkterwerb Container u. Immobilien

SHUK privat und gewerblich

– Versicherungen
– Baufinanzierungen
– Kredite
– Investmentfonds
– Beteiligungen, AIF, Nachrangdarlehen

Als Spezialanbieter für Sachwertinvestments langjähriger Branchen Know-how in Produkt- und Vertriebsfragen. Hochmoderne IT-Systeme für die Partner

blau direkt versetzt Makler und Vertriebe bei gleichem Mitteleinsatz in die Lage, 5 x mehr Kunden zu gewinnen, zu verwalten und zu binden wie bisher

Vertriebsunterstützung durch regional und zentral zuständige Vertriebsdirektoren vor Ort bzw. telefonisch bei seiner Produktauswahl; Vorbereitung von Mailings- und Onlinekonferenzen sowie Kundenveranstaltungen

fair mobil / future mobil: Kfz-Sonder-einstufung für getrennt/geschiedene Menschen bei Itzehoer Versicherung und ALTE LEIPZIGER Versicherung

Keine Mitglieds- oder Softwarekosten, Sondervereinbarungen, eigene VSH

15

102

7

48

5

1.435 Vermittlerverträge (Stand 31.12.2015)

1.032 Vertragspartner

164 freie Vertriebspartnerunternehmen und Banken

ca. 4.000

3.247

Vorlage der notwendigen Genehmigungen (soweit notwendig § 34c und/oder § 34f GewO bzw. § 32 KWG), Führungszeugnis

Kaufmännisches Verständnis, Maklerzulassung

Nachweis der gewerberechtigten Voraussetzungen

AVAD - Versicherungsmakler § 34d, IHK-Registrierung

Angemeldeter Gewerbebetrieb sowie die jeweils erforderlichen Genehmigungen

2010: 11,7 Mio.
2011: 12,7 Mio.
2012: 10,9 Mio.
2013: 10,3 Mio.
2014: 6,36 Mio.
(jeweils inkl. auf fremde Rechnung abgewickelte Geschäfte)

2010: 6,05 Mio.
2011: 7,81 Mio.
2012: 9,43 Mio.
2013: 12,54 Mio.
2014: 14,95 Mio.
2015: 18,7 Mio.

2011: 8,02 Mio.
2012: 8,07 Mio.
2013: 5,34 Mio.
2014: 2,48 Mio.

Konzern (degenia/dmu):
2010: 6,85 Mio.
2011: 7,59 Mio.
2012: 8,61 Mio.
2013: 9,71 Mio.
2014: 10,35 Mio.

2011: 7 Mio.
2012: 10 Mio.
2013: 10 Mio.
2014: 8 Mio.
2015: 9 Mio.

Keine

117,81 Euro Profi, 236,81 Euro Profi-Complete, 593,81 Euro X-Partnerschaft, jeweils monatlich

Keine

Keine

Keine

Ein Monat zum Quartalsende

Täglich mit Frist von 3 Monaten

Keine

Keine

Keine

Der Vermittler schließt mit BIT einen nicht exklusiven Vertriebsvertrag als Handelsmakler

Unabhängige Makler nach § 93 HGB

Die Geschäftsabwicklung erfolgt auf Basis der AGB

Courtagezusage

Makler gem. § 93 HGB

Kundenveranstaltungen, Kundenmagazine, Neukundengewinnung (Mailings, Vorlagen etc.), Unternehmensbörse, Plausibilitätsprüfung durch Auskunftvereinbarung für Partner kostenfrei abrufbar, Übernahme von After-Sales-Reportings bei Wechsel zur BIT

Garantie für 20%-ige Ertragssteigerung des Maklerbetriebs innerhalb des ersten Jahres gegenüber dem Vorjahr oder vollständige Beitragsrückerstattung und Geldleistung des Pools an den Makler

Vorselektiertes Produktangebot überwiegend im Segment geschlossener Alternative Investmentfonds. Rückversicherte Plausibilitätsprüfung bei unseren empfohlenen Produkten

Newsletter – Maklermeetings – Einführung digitaler Kundenordner 02/16 – Einführung GRETA: Gewerberisiken-Einfach-transparent-Absichern (Gewerbe- Online-Vergleichsrechner) 07/16

Erreichbarkeit von 8.00 Uhr bis 18.00 Uhr, Onlinewebinare, Vor-Ort-Betreuung

Kooperation mit verschiedenen Weiterbildungspartnern, Angebot verschiedener Fachschulungen

Hauseigene Akademie mit Zertifikatschulungen und gut beraten-Punkten

k. A.

Online-Produktschulungen - eigene sowie von div. Risikoträgern

Werden durch externe Partner abgedeckt

Zeitlich und inhaltlich unbegrenzten Kundenschutz

Verbleiben beim Makler

Bestände können übertragen werden

Solange IHK-Registernr. gültig ist, fließt Courtage weiter

Übertrag auf den neuen Bestand-sinhaber

Sascha Sommer, Vorstand
Tel.: 02631 / 34457-0
sommer@bit-ag.com
Miriam Isaak
Vertriebskoordination
Tel.: 02631 / 34457-10
isaak@bit-ag.com
Melanie Schalin
Vertriebskoordination
Tel.: 02631 / 34457-12
schalin@bit-ag.com

<http://kennnenlernen.blaudirekt.de/>

Kristina August
Geschäftsleitende Einkäuferin
august@blaudirekt.de

Clemens Mack
Vertriebsleiter/Prokurist
Tel.: 06222 / 58040
c.mack@bcag.de









wie oben









Halime Koppius
Geschäftsführerin
Halime.Koppius@degenia.de









Stefan Scheel
Maklerbetreuer Süd
Stefan.Scheel@degenia.de
Christoph Meese
Maklerbetreuer Nord
Christoph.Meese@degenia.de

Juta Mentzen
Innendienstleitung
Tel.: 0221 / 9697690
mentzen@finanz.net

Udo Masrouki, Vorstand
Tel.: 0221 / 9697690
masrouki@finanz.net

Firma	 FiNet MEHRWERT IM NETZWERK FiNet Financial Services Network AG	 Fonds Finanz Maklerservice GmbH	 FondsKonzept AG	 FONDSNET Vermögensberatung und -verwaltungs GmbH
Vorstand / Geschäftsführung	 Markus Neudecker Vorstand	 Norbert Porazik Geschäftsführender Gesellschafter	 Hans-Jürgen Bretzke Vorstand	 Georg Kornmayer Geschäftsführer
Produktsparten	<ul style="list-style-type: none"> - Altersvorsorge, Biometrie, Kranken - Komposit - Finanzierungen und Bausparen - Investment - Vermögensverwaltung - Beteiligungen 	<ul style="list-style-type: none"> - Leben, Kranken, Sach - Investment - Sachwerte - Baufinanzierung - Bankprodukte 	<ul style="list-style-type: none"> - Investmentfonds - Beteiligungen - Finanzierungen - Fonds-Vermögensverwaltung - Versicherungen 	<ul style="list-style-type: none"> - Investmentfonds - Assekuranz - Geschlossene Fonds - Finanzierungen - Immobilien
Alleinstellungsmerkmal	Persönlicher Maklerpool in allen Marktsegmenten. Ganzheitliches Produkt- und Dienstleistungsportfolio sowie Haftungsdach (über die FAM). Einfaches One-Stop-Shopping und Reduzierung der Komplexitäten bzgl. Administration und Anbindungsmanagement	Größte Produktpalette in sechs Sparten mit über 500 Produktpartnern und mehreren 100.000 Tarifoptionen ohne Kosten und ohne Mindestumsatz	Maklerservicecenter: Full-Service-System für rechtssichere Administration des gesamten Beratungsprozesses auf allen Geschäftsfeldern gewerberechtlich zugelassener Finanzberater	360-Grad-Dienstleister, Infrastruktur- und Abwicklungsspezialist für unabhängige Berater, Banken, Vermögensverwalter, Versicherungen, Haftungsversicherer und Finanzvertriebe
Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice	50	280	27	Über 60
Anzahl angeschlossener Vermittler	Über 460	27.000	Vertriebspartner mit eigener Anbindung: 2.225; angeschlossene Vertriebspartner insgesamt: 17.480	Mehr als 2.000 direkt angeschlossene Vertriebspartner/-einheiten
Voraussetzung für die Mitgliedschaft	IHK Registrierung; Beauskunftung über die Anlagen und notwendigen Unterlagen der FiNet, Schufa bzw. Selbstauskunft	Je nach Geschäftsfeld Gewerbebescheinigung nach § 34c, d, e oder f GewO; AVAD, Schufa	Aktuelles Führungszeugnis, GZR-Auszug, Gewerbebescheinigung, Erlaubnis nach § 34f GewO o. alternativ Erlaubnis nach § 32 KWG, Nachweis VSH	Alle gesetzlichen Vorgaben für die Erlaubnis nach § 34c, d oder f GewO
Provisionserlöse von 2010 bis 2014 (in €, aufgerundet)	2010: 25,8 Mio. 2011: 28,5 Mio. 2012: 28,5 Mio. 2013: 26,3 Mio. 2014: 26,0 Mio.	2010: 77 Mio. 2011: 107 Mio. 2012: 100 Mio. 2013: 94 Mio. 2014: 102 Mio.	2010: 25,6 Mio. 2011: 28,0 Mio. 2012: 32,0 Mio. 2013: 38,0 Mio. 2014: 44,0 Mio.	2010: 36,0 Mio. 2011: 30,0 Mio. 2012: 28,0 Mio. 2013: 31,0 Mio. 2014: 32,4 Mio.
Mitgliedschaftsgebühren	Dienstleistungspauschale: 1.500 Euro p. a., ab 50.000 € Courtageumsatz Reduzierung um 50 %, ab 100.000 € Reduzierung um 100 %	Keine	Keine	Keine
Kündigungsfristen	Drei Monate zum Monatsende	Makler können die Vertriebsvereinbarung jederzeit kündigen; Kündigungsfrist für Fonds Finanz: 6 Monate zum Monatsende	4 Wochen zum Ende des Monats	1 Monat zum Monatsende
Rechtliche Anbindung der Vermittler	Registrierung als Makler nach § 34d bzw. § 34f GewO	Über Vertriebsvereinbarung geregelt (Vermittler nach § 93 HGB)	Vertriebspartner-Vertrag samt Unterlagen: siehe Antwort Frage 9	Anlagevermittlung nach § 34f GewO, Versicherungsvermittlung nach § 34d GewO, Immobilien- u. Kreditvermittlung nach § 34c GewO
Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung	Umfassende Unterstützung bei allen Backoffice-Prozessen und technischer Support; Vertriebspaket sowie hochwertige Analyse- und Beratungstools zu Sonderkonditionen	Best- und Schnellst-Provisionsgarantie, CRM- und Kundenverwaltungsprogramm VENTA inkl. Versorgungsanalyse CARA, Makler-Homepages, elektr. Unterschrift, Vertragsvorlagen zur Bestandssicherung, Vergleichsrechner/-Tools, Beratungsplattformen, Weiterbildung über Präsenzseminare, E-Learning-Mediathek, Online-Schulungen, individualisierbare Endkunden-App für Makler (Meine FinanzApp)	Schulungen zu Sach- und administrativen Themen, Vor-Ort- und Online-Unterstützung durch Partnerbetreuer, Info-Filme im Maklerservicecenter, Marketing- und Akquiseunterstützung, völlige Unabhängigkeit ohne jegliche Eigenprodukte, mobile App	Schnittstellenlandschaft zu Produktanbietern und Lagerstellen mit mehrstufiger, frei konfigurierbarer Provisionsabrechnung; Markt- und Produktanalysen; Favoritenlisten; individuelle und unabhängige Produktempfehlungen; Coaching; kompetente Ansprechpartner für diverse Fachgebiete
Interne Schulungen, Prüfungsvorbereitungen	Weiterbildungsangebote durch die FiNet Fachteams, Weiterbildungsangebote zu Sonderkonditionen in Kooperation mit DMA, EBS und GOING PUBLIC; gut beraten-Mitglied	Tägliche Online-Schulungen; E-Learning-Mediathek mit über 2.500 Filmen; Schulungsangebote bei Kooperationspartnern; Schulungen auf Veranstaltungen (Messen, Roadshows)	Online-Schulungen und Vor-Ort-Workshops zum Maklerservicecenter, Schulungen in Kleingruppen, Prüfungsvorbereitung zum Sachkundenachweis mit 3 Seminaranbietern, Roadshows	Regelmäßige E-Learning-Angebote, Schulungen und Workshops zu aktuellen Themen und Produkten
Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?	Vom Partner betreute Verträge können in den Eigenbestand übernommen o. auf andere Poolgesellschaften übertragen werden. Für Courtageabrechnungen nach Vertragsende pauschalierte Vergütung für die typischerweise anfallenden Verwaltungskosten	Mit Beendigung der Vertriebsvereinbarung o. auf Wunsch d. Vermittlers unabhängig vom Bestand gehen alle Verträge auf den Vermittler über. Provisionsansprüche werden an ihn abgetreten. Versicherungsgesellschaften garantieren Bestandsübertragung auf Vermittler. Er kann außerdem bis zu 4 weitere Pools bestimmen, auf die sein Bestand übertragen werden kann	Freigabe der Bestände	Bestände werden umgehend freigegeben
Ansprechpartner für Vermittler	Bernhard Bahr Leiter Partnerbetreuung Tel.: 06421 / 1683123 bernhard.bahr@finet.de	Maklerbetreuung (Anbindung) Tel.: 089 / 158815-180 maklerbetreuung@fondsfinanz.de	Partnerbetreuung durch Thomas Brosche, Andreas Heiming und Helmut Grieger. Kontaktdaten siehe Liste mit Ansprechpartnern	Marc Luka / Sebastian Kamp Vertriebspartnerbetreuung Tel.: 02235 / 956610 marc.luka@fondsn.net sebastiankamp@fondsn.net
Ansprechpartner für die Maklerbetreuung	wie oben	Maklerbetreuung (Allg. Fragen zur Zusammenarbeit) Tel.: 089 / 158815-180 maklerbetreuung@fondsfinanz.de	Serviceteam Tel.: 02235 / 956610 info@fondsn.net	

 GermanBroker.net Gemeinsam mehr bewegen. GermanBroker.net AG	 insuro MAKLERSERVICE insuro Maklerservice GmbH	 Jung, DMS & Cie. AG	 KAB Maklerservice GmbH	 KOMM Investment & Anlagenvermittlung GmbH
 Dipl. Kfm. Hartmut Goebel Vorstand	 Jan Dinner Geschäftsführer	 Dr. Sebastian Grabmaier Vorstandsvorsitzender	 Volker Kropp Geschäftsführer	 Gerd Walter Geschäftsführer
<ul style="list-style-type: none"> - LV - KV - SHU Privat und Gewerbe - Kapitalanlage - BauFi 	<ul style="list-style-type: none"> - PKV - Pflege - ZKV - bKV 	<ul style="list-style-type: none"> - Investmentfonds - ETFs, Zertifikate, Anleihen - Vermögensanlagen (geschl. Fonds) - Versicherungen - Finanzierungen 	<ul style="list-style-type: none"> - SUHK Privat und Gewerbe - LV, KV - Finanzierungen und Bausparen 	Investmentfonds und Versicherungen
Eigene Deckungskonzepte Haftpflicht, Unfall, Sach, BU, einziger Vollsortimenter im Besitz seiner Partner, individuelle Betreuung, breites exklusives Produkt- und Serviceangebot	PKV-Spezialist, verschiedene on/offline Beratungstools wie Pflegeplan, bundesweiter Dienstleister der vigo Krankenversicherung VVaG im Maklervertrieb, Deckungskonzepte Pflege und ZKV, Einheitsanträge PKV und ZKV	Über 12.000 Produkte von mehr als 1.000 Gesellschaften und im HD der österreichischen Tochter Jung, DMS & Cie. GmbH auch strukturierte Bankprodukte. Modernste Beratungstechnologie, spezialisierte KompetenzCenter und erfahrenes Produktmanagement	Exklusive Konzepte und Rahmenvereinbarungen, regionale Partnermeetings, Support durch Expertenteams, partnerschaftliche Zusammenarbeit, persönliche Betreuung	Individuelle und persönliche Betreuung
45	10	101	25	5
ca. 350 Unternehmen	1.263	16.500	1.980	320
IHK-Registrierung § 34d Abs. 1 GewO, geordnete wirtsch., finanz. und geschäftl. Verhältnisse	Gute Bonität und Registrierung nach § 34d GewO	Gewerbeerlaubnis nach § 34f bzw. § 34d. Nötige Sachkunde durch geeignete Nachweise zu belegen	Zulassung IHK als Versicherungsmakler, Bonitätsprüfung, AVAD-Auskunft	§ 34f bzw. § 34d
2010: 7,4 Mio. 2011: 8,9 Mio. 2012: 9,6 Mio. 2013: 9,4 Mio. 2014: 10,3 Mio.	10,65 Mio. Euro	2011: 65,4 Mio. 2012: 65,4 Mio. 2013: 66,7 Mio. 2014: 60,2 Mio.	2012: 4,15 Mio. 2013: 4,85 Mio. 2014: 6,55 Mio.	3,4 bis 3,5 Mio. Euro
Ersten 3 Monate kostenfrei, monatliches Honorar in 3 Tarifmodellen, davon Tarif Zero kostenlos; Sonderkonditionen für Jungmakler	Keine	Kostenfrei. Nur einige wenige optionale Softwarepakete Dritter kostenpflichtig	Keine	Keine
Frist von 3 Monaten zum Ende Kalenderjahr. Die ersten 12 Monate Probejahr. Kündigung zum Ende des laufenden Kalendermonats möglich	2 Wochen	3 Monate zum Monatsende	4 Wochen zum Monatsende	Keine
Schriftl. Dienstleistungsvertrag	Eigenständig	Kooperationsvereinbarung auf Basis des § 93 HGB. In separater Gesellschaft § 84 HGB für registrierte Versicherungsvertreter	Zulassung als Versicherungsmakler gem. §§ 93 HGB ff.	Handelsvertreter
Marketingsupport (Kundenzeitschrift, Flyer, Beratungsbroschüren etc.), kostenfreie Komposit-Tarifrechner, Bilanzkennzahlenanalyse Leben/Kranken, Internetrahmenauftritt, persönliche kompetente Ansprechpartner	PKV-Kompetenzcenter, Support bei Umstellungen nach § 204 VVG, selbst-rechnende Marktvergleiche, Echtzeit Risikoprüfung Pflege, Einheitsanträge PKV und ZKV	Umfangreiche und regionale Vertriebsunterstützung und -betreuung, regionale Veranstaltungen über neue Produkte und/oder über Veränderungen auf rechtlicher Seite, laufend neue Online-Schulungs- und Informations-Seminare	Monatliche regionale Partnermeetings; regionale Maklerbetreuer; Bestandsverwaltung und Vergleichsrechner; Support durch Expertenteams; Bestandsübertragungsservice; individueller Angebotsservice	Persönliche Betreuung, Angebotsausarbeitung
Interessentag, Jungmakler-Event, Inhouse-Workshops, Partnertag, AV-, KV-, IV-Tagung, Roadshows	Onlineschulungen, Präsenzveranstaltungen und Fachvorträge für Vertriebspartner	Online- und Präsenz-Schulungen, Vorbereitungsseminare mit Partner GOING PUBLIC! Rahmenvereinbarung zur Durchführung der Pflichtprüfungen	Schulungen im Rahmen der Partnermeetings/Onlineschulungen als Bildungsdienstleister gut beraten	Je nach Absprache
Alle Rechte aus vermitteltem Geschäft (z. B. der Anspruch auf laufende Courtagezahlung) stehen dem Makler zu. Bei Vertragsbeendigung liegen alle Rechte beim Makler	Vertragliche Zusicherung, dass Bestände nach Beendigung der Vertriebsvereinbarung bei dem jeweiligen Makler verbleiben	JDC sichert vertraglich eine Freigabe von Beständen zum Ende des Kooperationsvertrages zu	Kunden- und Bestandsschutz, Bestand kann auf Wunsch freigegeben werden, Courtageansprüche bleiben auch nach Ausscheiden bestehen	Bestände können übertragen werden o. Provisionen werden weiterbezahlt
FB Marketing & Kooperationsmanagement Tel.: 02331 / 8045170 marketing@germanbroker.net	Ralf Schäfer Key Account Manager PKV Tel.: 0221 / 430966-10 ralf.schaefer@insuro.de	Service-Team in Wiesbaden Tel.: 0611 / 3353500	Volker Kropp, Geschäftsführer Tel: 02251-7739110 v.kropp@kabv.de	Gerd Walter Geschäftsführer Tel.: 0711 / 718636-0 kontakt@komminvestment.de
Sebastian Riesner MaklerConsultant Tel.: 02331 / 8045172 sebastian.riesner@germanbroker.net	Jeannine Bratfisch Assistentin der Geschäftsleitung Tel.: 0221 / 430966-0 info@insuro.de	Service-Team in Wiesbaden Tel.: 0611 / 3353500	Norman Nork, Vertriebsleiter Tel: 02251 / 7739111 n.nork@kabv.de Anna Häsel, Tel: 02251 / 7739112 a.haeseler@kabv.de	wie oben

Firma	 maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH	 MIDEMA Assekuranz-Assecurateurs GmbH	 Netfonds AG	 [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH
Vorstand / Geschäftsführung	 Oliver Drewes Geschäftsführer	 Anton Dschida Geschäftsführender Gesellschafter	 Karsten Dümmler Vorstandsvorsitzender	 Dr. Bernward Maasjost Vorsitzender der Geschäftsführung
Produktsparten	<ul style="list-style-type: none"> - Sach Privat/Gewerbe - Gewerbe und Transportvers. - Private Vorsorge, bAV, KV - Baufinanzierung, Bausparen - Investment - Konten, Ratenkredit 	Gewerbliche Versicherungen	<ul style="list-style-type: none"> - Investmentfonds - Beteiligungen - Zertifikate, Anleihen, Aktien - Vermögensverwaltung - Versicherungen - Direktimmobilien - Fondsgebundene Altersvorsorge/ Riester - Baufinanzierungen, Bausparen 	<ul style="list-style-type: none"> - Kapitalanlagen (offene und geschlossene Fonds) - Versicherungen (Leben, Kranken, Komposit - privat und gewerblich) - Finanzierungen - Immobilien - bAV-Kompetenzteam
Alleinstellungsmerkmal	maxpool ist inhabergeführt und bietet Policenveredelung, Schadenregulierung, Vor-Ort-Beratung und marktführende Deckungskonzepte	Assecurateurs-Vollmachten für alle gewerblichen Sparten (außer Kraft), eigene Onlinerechner für Multiline und Haftpflicht	Kompetente u. persönliche Kundenbetreuung. Beratungssoftware ermöglicht, im komplexen Geschäftsmodell des Beraters als erfolgreicher Unternehmer zu agieren	Alles aus einer Hand: Top Produkte, Top Konditionen und Top Support
Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice	80	11	> 100 Mitarbeiter	56
Anzahl angeschlossener Vermittler	5.800	990	4.160	1.650
Voraussetzung für die Mitgliedschaft	Erlaubnis nach §§, 34c, d, f oder i GewO in Verbindung mit Bonitätsprüfung	Registrierung	Partner mit klarem Geschäftsmodell und hohen Qualifikationen/ Berufserfahrungen. Nachweise der benötigten Qualifikationen, sowie entsprechende Registrierungen und Prüfungsnachweise	Erlaubnis nach § 34d bzw. § 34f GewO
Provisionserlöse von 2010 bis 2014 (in €, aufgerundet)	2010: 8 Mio. 2011: 9 Mio. 2012: 9 Mio. 2013: 11 Mio. 2014: 11 Mio.	Zwischen 2,0 und 2,2 Mio. Euro	Netfonds Gruppe 2011: 46,5 Mio. 2012: 46,6 Mio. 2013: 61,4 Mio. 2014: 71,4 Mio. 2015: ca. 80 Mio.	2010/2011: 22,5 Mio. 2011/2012: 27,22 Mio. 2012/2013: 28,69 Mio.
Mitgliedschaftsgebühren	Keine	MIDEMA Partner frei, MIDEMA-Masterpartner 49,00 Euro mtl.	Partnerschaft kostenfrei. Vereinzelt Softwarepakete gebührenpflichtig. Gemessen an den Provisionsumsätzen Kategorisierung in Komfort/Pro/Pro+ und VIP Partner.	Keine
Kündigungsfristen	i. d. R. 3 Monate	Keine	Vertrag auf unbestimmte Zeit, kann mit einer Frist von drei Monaten zum Monatsende gekündigt werden. (gleiches beiderseitiges Kündigungsrecht)	4 Wochen zum Monatsende
Rechtliche Anbindung der Vermittler	Geschlossene Vermittlungsvereinbarung mit Vermittlern als selbständige Versicherungsmakler nach §§ 93 HGB, 53 ff VVG	Makler	Netfonds AG: Courtagevereinbarung / Anbindung als Makler (§ 34f, § 34d und zukünftig § 34 h GewO). NVS Netfonds Versicherungsservice AG: Anbindung von Mehrfachagenten	[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH: § 93 HGB [pma:] Finanz-Service GmbH: § 84 HGB
Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung	Partner werden von Maklerbetreuern begleitet; Vor-Ort-Beratung; eigene Deckungskonzepte; für ausgewählte Fremdtarife Haftung für die Produktauswahl; Vergleichssoftware Kunden- und Vertragsverwaltung maxOffice; objektive Marktvergleiche relevanter Sachsparten; Versicherungspolicen im Corporate Design des Maklers	Masterpartner mit Backoffice Unterstützung	Hohe Beratungsqualität und Beratungsintensität; regelmäßige Webinare, Workshops, Roadshows, etc.; vergünstigte Zugänge zu Lead-Portalen; Aufbau eines Firmenaufttritts für Partner; Online-Depoteinsicht, mobile Berater-App; Zugang zu Softwaresystemen für Investment- und Versicherungsberater	Bedarfsermittlung nach DIN 77222, Deutsche Finanznorm; [pma:kundenportal] - Virtueller Finanzordner für Endkunden; Qualifiziertes Produktauswahlverfahren; Vertriebsideen
Interne Schulungen, Prüfungsvorbereitungen	Regelmäßige Online-Schulungen zu allen relevanten Themen, zweitägige Präsenzworkshops; zahlreiche Weiterbildungsangebote in Zusammenarbeit mit GOING PUBLIC! (mit Rabattierungen)	Keine, Masterpartner bei Bedarf	In Kooperation mit GOING PUBLIC! Akademie vergünstigte Schulungskonditionen. Zu ausgewählten Themen Webinare und Seminare, bepunktet für gut beraten oder Certified Financial Planner	Kooperation mit externen Bildungsträgern
Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?	Der Makler bleibt Inhaber seines Kundenbestands, Provisionsansprüche verfallen i. d. R. 6 Monate nach dem Kündigungstermin	Freigabe zur Umdeckung (sofort), Courtage wird bezahlt, solange der Vertrag lebend im Bestand bleibt	Gewährung maximaler Bestandssicherheit	Kundenbestand gehört dem Makler
Ansprechpartner für Vermittler	Kooperationsmanagement Tel.: 040 / 29 99 40-335 kooperation@maxpool.de	Stefan Proske Versicherungstechnik Tel.: 0571 / 82864-34 proske@midema.de	Netfonds AG Team Neupartner Tel.: 040 / 822267450 interessenten@netfonds.de	Emre Seker Partnerbetreuung Tel.: 0251 / 3845000-113 eseker@pma.de Peter Hermes Partnerbetreuung Tel.: 0251 / 3845000-149 phermes@pma.de
Ansprechpartner für die Maklerbetreuung	Katharina Schlender Tel.: 040 / 299940-862 katharina.schlender@maxpool.de Hans-Joachim Feyerherd Tel.: 040 / 299940-356 hans-joachim.feyerherd@maxpool.de	Anton Dschida GGF Tel.: 0571 / 82864-30 dschida@midema.de	wie oben	Emre Seker Partnerbetreuung Tel.: 0251 / 3845000-113 eseker@pma.de Peter Hermes Partnerbetreuung Tel.: 0251 / 3845000-149 phermes@pma.de



Michael Neumann
Geschäftsführer



Armin Christofori
Sprecher des Vorstandes



Michael Dittmann
Vorstand



R. André Klotz
Geschäftsführer



Karl Burkart
Geschäftsführer

– Baufinanzierung
– Bausparen
– Ratenkredit
– Versicherungen, Vorsorge

– LV (inkl. bAV), KV (inkl. bKV)
– Komposit - privat und gewerblich/
Industrie
– Eigene Deckungskonzepte im
priv. Sachversicherungsbereich
über Tochter Manufaktur Augsburg

Alle in Deutschland zugelassenen
Investmentfonds

Privates Sachgeschäft + Gewerbe

– Sach inkl. Gewerbe
– Leben/Kranken (inkl. bAV/bKV)
– Bausparen, Baufinanzierung
– Investment über externe
Kooperationen
– seit 2016: WIFO-Nettowellt für
Honorarberatung

Der unabhängige Vertriebs-
unterstützer steht Maklern
mit vielfältigen Serviceleis-
tungen und innovativen,
effizienzsteigernden IT-
Lösungen zur Seite

Gutachterservice (Angebotserstellung
für gewerblichen und industriellen
Versicherungsbereich), kostenlose Mit-
gliedschaft bei der SdV e.V., Angebots-
sfortservice in den Sparten LV, KV und
Sach, komplette Bestandspflege

Individuelle und partnerschaftliche
Betreuung auf Augenhöhe. Profes-
sioneller Service sowie faires und
transparentes Pricing

Einziger Maklerpool, der nur privates
Sach- und Gewerbegebiet im Tarif-
bereich über ca. 160 Gesellschaften
anbietet (zzgl. Unfalltarif24.de)

-Gewerbe-Sach
-Individueller Risikovorabrup-
fungsservice LV+KV;
-Individualisierte Bestandskam-
pagnen

k. A.

66

16

18

60, davon 20 im Backoffice

700 aktive Makler

Über 630 aktive Anbindungen (ca.
1.100 Vermittler)

216 Partner mit Direktanbindung
(inklusive deren Untervermittler 1.300)

1.620

ca. 1.450 aktive Vermittler, gesamt
ca. 3.000 in Betreuung

Baufi: § 34c) GewO – künftig
§ 34i) GewO, Versicherungen
und Vorsorge: § 34d) GewO –
ggf. § 34f) GewO

Versicherungsmakler gem. § 34d
GewO

Zulassung nach § 34f GewO

Registrierung als Versicherungsmakler

Maklerregistrierung nach § 34d
Abs. 1 GewO, Abgabe Selbstaus-
kunft und unterschriebene Schufa-
und AVAD-Auskunft

Werden von Qualitypool
nicht ausgewiesen

2010: 3,4 Mio.
2011: 8,9 Mio.
2012: 11,8 Mio.
2013: 13,4 Mio.
2014: 13,9 Mio.

2010: 15,0 Mio.
2011: 14,0 Mio.
2012: 12,0 Mio.
2013: 11,8 Mio.
2014: 12,4 Mio.

2010: 1,59 Mio.
2011: 1,87 Mio.
2012: 2,10 Mio.
2013: 2,28 Mio.
2014: 2,55 Mio.
2015: 2,92 Mio.

2010: 24,9 Mio.
2011: 33,7 Mio.
2012: 28,5 Mio.
2013: 20,3 Mio.
2014: ca. 20 Mio. Euro (genauer
Wert liegt noch nicht vor)

Keine

Keine

Keine

Keine

Sach-Experten-Angebotservice
zu pauschal 75 Euro/mtl. netto
(Flatrate) oder zu 19,95 Euro/
Stückpreis netto;
tägl. Kündigungsrecht zum
Monatsende

4 Wochen zum Monatsende

1 Monat zum Monatsende

3 Monate zum Kalendervierteljahr

Keine

14 Tage zum Monatsende

Kooperationsvertrag –
keine Ausschließlichkeit bzw.
Exklusivität

Kooperations- und Treuhandverein-
barung

Makler

Zulassung als Versicherungsmakler

Anbindung als selbständiger und
ungebundener Versicherungs-
makler gemäß § 93 HGB

Kostenloser Zugang zum
Finanzmarktplatz mit über
300 Partner (Banken, Ver-
sicherungen, Finanzvertriebe)
Eigenständige Nutzung der
EUROPACE-Plattform bis zur
vollständigen Geschäftsab-
wicklung, Unterstützung bei
Umsetzung der Wohnimmo-
bilienkreditrichtlinie. Tech.
Support, Online-Rechner

Marketingunterlagen, SDV TV,
Makler-Kunden-Newsletter, Wissens-
management über Extranet mit Down-
loadcenter, Initiative gut beraten,
Makler-Meets-Company, Maklerv-
tragservice, Angebots-, Antrags- und
Vertragsservice, Umdeckungsservice
im privaten Sachversicherungsbereich,
kostenlose Vergleichsrechner

Entwicklung individueller Geschäfts-
modelle, Strategiedepots, technische
Unterstützung (WebDepot/oMS), haf-
tungsoptimierter technisch gestützter
Beratungsprozess, Fondslösungen über
eigene KAG, Marketingunterstützung

Online-Vergleichsrechner, GDV-Daten,
BiPro-Daten, Auskunftssystem im
Maklerportal inkl. Dokumente, An-
gebotservice im Gewerbegebiet

Indiv. Maklerbetreuung vor
Ort; Kostenloses Kunden- und
Bestandsportal (WIP) inkl. daten-
schutzkonformer Kommunikation
zwischen WIFO und Verbundpart-
ner; Weiterbildungsmöglichkeiten
und Schulungsprogramme

Zur Wohnimmobilien-
kreditrichtlinie gibt es einen
3-minütigen Online-Check,
der prüft, ob Makler nach
Stand heute eine Sachkunde-
prüfung zur Beantragung des
§ 34i GewO ablegen müssen.
Online- u. Präsenzs Schulungen;
Systemschulung EUROPACE

§ 34d: umfangreiche Weiterbildung
im Bereich Gewerbeversicherung
und bAV

Workshops, Telefonkonferenzen,
aktive Begleitung von Endkundenver-
anstaltungen

Online-Vergleichsrechner, GDV-Daten,
BiPro-Daten, Auskunftssystem im
Maklerportal inkl. Dokumente, An-
gebotservice im Gewerbegebiet

Gewerbe-Sach-Schulungen (intern
+ gesellschaftsunabhängig);
Kooperation mit DMA und
GOING PUBLIC; Zugriff auf
sämtliche Schulungsangebote der
Versicherer

Baufi, Versicherung u. Vorsor-
ge: Hat ein Makler noch Pro-
visionsforderungen, so erhält
er sie auch nach Ausscheiden

Kunden und Bestand bleiben
Eigentum des Versicherungsmaklers,
Provisionsansprüche bleiben auch
nach Ausscheiden bestehen

Es existieren nachvertragliche Re-
gelungen

Zu jeder Zeit Bestandsschutz, jeder-
zeitige Verfügung über Bestand.
Nach Ausscheiden des Maklers zahlen
wir die anfallenden Courtagen weiter

Mögliche Weiterführung inkl.
Bestandsprovision über das
Vertragsende oder sofortige
Bestandsfreigabe

Qualitypool GmbH
0451 / 1408-3666
info@qualitypool.de

Carolin Danielak
Tel.: 0821 / 71008-831
carolin.danielak@sdv.ag

Michael Dittmann, Vorstand
Tel.: 0911 / 37820060
michael.dittmann@topten-ag.de

Antje Thalheim, Sekretariat
Tel.: 03774 / 150010
a.thalheim@der-sachpool.de

Sven Burkart
Prokurist + Leitung Vertrieb
Tel: 07242 / 930-220
s.burkart@wifo.com

wie oben

wie oben

Markus Henneberger
Vertriebsdirektor
Tel.: 0911 / 37820060
markus.henneberger@topten-ag.de

Cyrrill Uhle, Maklerbetreuung
Tel.: 03774 / 150023
c.uhle@der-sachpool.de

wie oben