

jetzt kostenlos abonnieren unter:  
Kanzlei@evers-vertriebsrecht.de

## Umsatzbefreiung von Assekuradeurleistungen

Rechtsanwalt Jürgen Evers

Nach Ansicht des FG Münster (Urt. v. 17.10.2017 - 15 K 3268/14 U -) sollen Leistungen eines Assekuradeurs nicht umsatzsteuerfrei sein, wenn dieser in erster Linie Versicherungsprodukte für Versicherer entwickelt, zudem Kundenkontakte herstellt, Risikoanalysen durchführt, Underwriting und Schadenregulierung übernimmt. Der Assekuradeur sei wie Versicherer tätig, ohne selbst Versicherungsschutz zu gewährleisten. Deshalb komme Umsatzsteuerfreiheit nach § 4 Nr. 10 UStG nicht in Betracht. Die Pflicht, Kunden für Versicherer zu suchen, trete hinter die Hauptleistung zurück, Versicherungsprodukte zu entwickeln. Auch eine Umsatzsteuerbefreiung nach § 4 Nr. 11 UStG scheide aus, weil die Leistung über die Versicherungsvermittlung hinausgehe.

Aus der Entscheidung, gegen die Revision eingelegt wurde, ist zu Unrecht gefolgt worden, sämtliche Leistungen eines Assekuradeurs, der Versicherer umsatzsteuerpflichtig. Die Entscheidung betrifft einen durch vier Besonderheiten gekennzeichneten Einzelfall:

- Der Assekuradeur hat dem Versicherer das Versicherungsprodukt lizenzweise zur Nutzung überlassen.
- Die Lizenzüberlassung wurde entgolten durch Einmalcourtage und laufende Courtage.
- Die Pflicht zur Rückzahlung unverdienter Courtagevorschüsse war begrenzt.
- Courtage war auch für nicht vom Assekuradeur selbst vermittelte Versicherungen geschuldet.

Regelungen vorgenannter Art sind nicht typisch für Assekuradeur-Verträge. Deshalb kann die Entscheidung nicht verallgemeinert werden. Aber auch sonst begegnet sie Bedenken.

Die von Assekuradeuren übernommene Schadenregulierung steht einer Befreiung nach § 4 Nr. 11 UStG nicht entgegen, weil die Mitwirkung eines Vermittlers bei der Erfüllung von Versicherungen im Schadenfall sowohl nach Art. 2 Nr. 3 Satz 1, 4, 2. Var. der Versicherungsvermittlerrichtlinie als auch Art. 2 Abs. 1 Nr. 1 der IDD Versicherungsvermittlung darstellt. Da Schadens- und Leistungsfälle auch mit der Maßgabe abgewickelt werden, den Vertragsvertrag der Risikoentwicklung anzupassen, ihn zu erhalten und auszubauen, erschöpfen sich die Leistungen des Versicherungsvermittlers in Schadens- und Leistungsfällen nicht in bloßen Erfüllungshandlungen. Die laufende Anpassung eines Versicherungsprodukts an veränderte tatsächliche oder rechtliche Bedingungen ist typische Vermittlungstätigkeit. Dies zeigt zum einen die Vermittlern übertragene Aufgabe der vertragsbegleitenden Beratung, zum anderen zeigt dies die in der IDD hervorgehobene Verantwortlichkeit der Vermittler als Produkthersteller ebenso wie die Pflicht des Vertreters gem. § 86 Abs. 2 HGB, dem Versicherer die zur Anpassung der Produkte erforderlichen Nachrichten zukommen zu lassen. Dass ein Assekuradeur weitere Versicherer zur Eindeckung von Großrisiken gewinnt, ist ebenfalls Vermittlung, bringt sie doch Ver-



Rechtsanwalt Jürgen Evers ist Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers in Bremen. Sein Spezialgebiet ist das Vertriebsrecht mit dem Schwerpunkt des Vertriebs von Versicherungen und Finanzdienstleistungen. Er ist Autor und Herausgeber zahlreicher Standardwerke zum Vertriebsrecht und Kommentator des umfassendsten Online-Rechtsprechungs-Kommentars zum deutschen und ausländischen Vertriebsrecht.

tragsparteien zueinander. Zudem kaufen Assekuradeure Risiken über Vermittler ein. Deshalb obliegt ihnen, Vermittler über die Produkteigenschaften zu informieren, um so Risiken angedient zu erhalten. Lässt sich ein Assekuradeur Vergütung für alle nach seinem Bedingungsmerk geschlossenen Versicherungen zusagen, so steht dies der Annahme einer umsatzsteuerfreien Vermittlung nicht entgegen, weil damit eine Kundenschutzabrede getroffen wird. Sie sichert ab, dass der Versicherer den Vermittler nicht durch Direktabschlüsse umgeht. Sind die vom Versicherer an einen Assekuradeur gezahlten Vorschüsse nicht vollumfänglich rückforderbar, werden sie nicht zu Vergütungen für vermittlungsfremde Leistungen. Denn der Assekuradeur wird damit für seine Bemühungen zur Einführung neuer Versicherungsprodukte in den Markt vergütet, die erst später in konkreten Geschäftsabschlüssen münden. Allenfalls dann, wenn sich ein Assekuradeur mit einer Einmalcourtage für ein von ihm dem Versicherer exklusiv überlassenes Bedingungsmerk vergüten lässt, kann es sich um eine nicht umsatzsteuerfreie Leistung handeln, die allerdings gemäß § 12 Abs. 2 UStG einem ermäßigten Satz unterliegt.

### Unsere Themen

- Umsatzbefreiung von Assekuradeurleistungen
- Haftung des Haupt- und Untervermittlers im gestuften Kapitalanlagevertrieb
- Haftung des Untervermittlers eines Versicherungsmaklers
- Das neue Datenschutzrecht
- Aktuelle Rechtsprechung

# Haftung des Haupt- und Untervermittlers im gestuften Kapitalanlagevertrieb

Rechtsanwälte Jürgen Evers  
und Sascha Alexander Stallbaum

Tritt ein Untervermittler nicht mit hinreichender Deutlichkeit im Namen des Hauptvermittlers auf, verbleiben also Zweifel, ob er tatsächlich in fremdem Namen aufgetreten ist, geht dies gemäß § 164 Abs. 2 BGB auch dann mit der Maßgabe zu seinen Lasten, dass von einem Vertragsschluss mit ihm persönlich auszugehen ist, wenn daneben auch ein Beratungsvertrag mit dem Hauptvermittler zustande gekommen ist. Dies hat das OLG Brandenburg mit Urteil vom 02.11.2017 - 12 U 241/16 -entschieden. Das sog. Vertreterprivileg greife hier für den Untervermittler nicht. Verzichte der Anleger allerdings ausdrücklich auf die Beratung (z.B. durch Ankreuzen eines entsprechenden Feldes in der Dokumentation), komme zwischen Untervermittler und Anleger lediglich ein Anlagevermittlungs- und kein Anlageberatungsvertrag zustande. In diesem Fall beschränke sich die Pflicht des Untervermittlers darauf, den Anleger richtig und vollständig über angebotene Kapitalanlagen zu informieren, damit dieser eine nachvollziehbare Anlageentscheidung treffen kann. Er müsse weder die Anlageziele des Anlegers erfragen noch über negative Presseberichterstattung informieren. Seinen Informations- und Auskunftspflichten könne er durch rechtzeitige Überlassung eines ausführlichen Emissionsprospekts genügen.

Auch im Verhältnis zum Hauptvermittler hat das OLG Brandenburg im Streitfall eine Schadensersatzpflicht verneint. Zwar liege ein Beratungsvertrag vor, doch habe der Anleger nicht den obliegenden Beweis geführt, dass Pflichtverletzungen erfolgt seien. Gegen die Behauptung des Anlegers, er habe eine „sichere Geldanlage zur

Altersvorsorge“ gewünscht, spreche schon das Risikoprofil des Anlegers, das dieser eigenhändig unterschrieben hatte. In diesem habe er sein Anlageverhalten selbst als „spekulativ“ beschrieben. Eine im Rechtsstreit vorgelegte Presseberichterstattung sei für das Verfahren unergiebig, wenn die vorgelegten Presseobjekte nicht zu denen zähle, die ein Anlageberater auszuwerten verpflichtet sei (wie etwa Börsenzeitung, Financial Times Deutschland, Handelsblatt und Frankfurter Allgemeine) und wenn solche Artikel, die relevanten Presseobjekten zugeordnet werden können, lediglich Risiken aufgriffen, die inhaltlich nicht über die im Prospekt dargestellten hinausgingen.

Die Entscheidung sollte nicht verallgemeinert werden. Eine Besonderheit des Streitfalls lag darin, dass der Anleger zuvor bereits zwei Anlagen ähnlicher Art (Schiffsfonds) gezeichnet hatte. Außerdem erging die Entscheidung noch zur alten Rechtslage, wonach dem Anleger abweichend von der heute geltenden Vorschrift des § 18 Abs. 1 S. 2 FinVermV kein Beratungsprotokoll ausgehändigt werden musste.

Mit einem Beratungsverzicht sollte vorsichtig umgegangen werden. Empfiehlt ein Finanzanlagenvermittler dem Anleger eine Anlage und erweckt er dabei zumindest den Eindruck, die Anlage unter Berücksichtigung der persönlichen Situation des Anlegers empfohlen zu haben, wird ein Beratungsvertrag anzunehmen sein. Den sich daraus ergebenden Pflichten kann sich der Vermittler nicht ohne Weiteres durch eine standardisiert abgefragte Beratungsverzichtserklärung des Anlegers entziehen. Dies muss jedenfalls gelten, wenn er vor



Sascha Alexander Stallbaum ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Recht der ungebundenen Vermittler und insbesondere Kapitalanlagevermittlung tätig.

Abgabe der Erklärung des Anlegers den Anschein einer Beratung erweckt hat.

Untervermittler sollten mit der Kundenerstinformation (§ 12 FinVermV) und in der Beratungsdokumentation (§ 18 FinVermV) zweifelsfrei klarstellen, dass sie nicht im eigenen Namen handeln, sondern im Namen des Hauptvermittlers.

Auch wenn ein Finanzanlagenvermittler lediglich die Pflichten eines Anlagevermittlers übernimmt, gehört heute eine Angemessenheitsprüfung dazu (§ 16 Abs. 2 FinVermV). Diese geht über die bloße Information des Anlegers, mit der diesem eine Entscheidungsgrundlage verschafft werden soll, hinaus.

## Aktuelle Rechtsprechung

### Ausgleichsprozess:

#### Intensivierung von Altkunden

OLG Celle, Urteil vom 16.02.2017

DBeghrt der Handelsvertreter Ausgleich wegen intensivierter Altkunden, ist nach dem Urteil des OLG Celle (16.02.2017 - 11 U 88/16 -) anzunehmen, dass während seiner Tätigkeit erzielte Umsatzsteigerungen auch auf seinen Vermittlungsbemühungen beruhen, wenn der Unternehmer nichts „Stichhaltiges“ dafür vorträgt, dass dies nicht der Fall ist. Der bloße Hinweis des Unternehmers, Aktionen für Promotionen bei Altkunden durchgeführt zu haben, reicht dazu nicht aus.

Zwar kann eine Umsatzsteigerung bei Altkunden nur Berücksichtigung finden,

wenn sie wesentlich ist. Die bisherige Rechtsprechung, die zur Annahme einer Intensivierung eine Umsatzverdoppelung erforderte, ist nach Art. 17 Abs. 2 lit. a der Handelsvertreterrichtlinie aber nicht zu halten. Als wesentliche Erweiterung sind daher auch Umsatzsteigerungen anzusehen, die einen Prozentsatz von mehr als 50 % erreichen.

### Rechtzeitigkeit der Aushändigung eines Emissionsprospekts

OLG Brandenburg, Urteil vom 08.11.2017

Kennt ein Anleger die empfohlene Anlageform nicht, erfolgt die Aushändigung eines 77 Seiten starken Emissionsprospekts drei Tage vor dem Zeichnungstermin nach Ansicht des OLG Brandenburg (Urt. v. 08.11.2017 - 4 U 206/16 -) nicht rechtzeitig. Ein so kurz bemessener Zeit-

raum macht es dem Anleger unmöglich, das Informationsdokument „gründlich und gewissenhaft“ durcharbeiten zu können.

Informationen zu Finanzanlagen sollten dem Anleger spätestens sieben Tage vor dem Zeichnungstermin überlassen werden. Außerdem sollte aus der Beratungsdokumentation hervorgehen, welche Informationen wann ausgehändigt worden sind. Ebenso ist es sinnvoll festzuhalten, ob der Anleger die Informationen gelesen und verstanden hat, bzw. ob und welche Fragen zur Anlage erörtert worden sind.

### Wettbewerbsgrundsätze befreien nicht von Provisionspflicht

LG Bückeburg, Urteil vom 09.11.2017

Das LG Bückeburg hat entschieden (Urt.

# Haftung des Untervermittlers eines Versicherungsmaklers

Rechtsanwalt Jürgen Evers

Nach Ansicht des Kammergerichts sollen Untervermittler eines Maklers für eine namens und in Vollmacht des Maklers durchgeführte fehlerhafte Beratung nicht einstehen müssen, wenn sie die Beratung namens und in Vollmacht des Maklers durchgeführt haben. Der Senat verneinte nicht nur eine Haftung wegen Verletzung des Maklervertrags und vorvertraglicher Vertrauenshaftung, sondern auch eine solche aus Gesetz. Verletzung des Maklervertrages scheidet aus, weil dieser nach § 164 Abs. 1 BGB zwischen Kunden und Makler zustande gekommen sei. Für ein Verschulden bei Vertragsschluss fehle es an den Voraussetzungen, unter denen ein Vertreter ausnahmsweise hafte. Dies erfordere ein eigenes wirtschaftliches Interesse am Vertragsschluss, wofür die Aussicht auf Provision nicht genüge. An einer Inanspruchnahme besonderen persönlichen Vertrauens fehle es.

Aber auch § 63 Satz 1 VVG scheidet als Haftgrundlage aus, weil der Untervermittler nicht Makler i.S.d. § 59 Abs. 3 Satz 1 VVG sei. Dazu sei erforderlich, dass er aufgrund eigenen Maklervertrages tätig werde. Auch die Eigenhaftung des Unterververtreters eines Versicherungsvermittlers gebiete es nicht, von dem Erfordernis einer eigenen Betrauung für die Haftung eines Maklers abzuweichen. Dem Gesetz sei nicht zu entnehmen, dass ein in Vollmacht des Maklers beratender Untervermittler ohne Maklervertrag selbst hafte. Dies geböten weder Wortlaut noch systematische oder teleologische Auslegung. § 59 Abs. 2 VVG begründe zwar für Vertreter eine neue und eigenständige Haftung aus Verschulden bei Vertragsschluss. Unter systematischen Aspekten sei es aber nicht geboten, Untervermittler in den Kreis der Haftenden einzubeziehen. Anders als beim Versicherungsvertreter fehle eine gesetzliche Regelung, nach der auch ein Un-

tervermittler des Maklers selbst hafte. Eine solche Regelung sei auch mit Blick auf die Entstehungsgeschichte des Gesetzes nicht entbehrlich. Nach der Gesetzesbegründung sei erforderlich, dass die handelnde Person selbst als Handelsvertreter auftrete. Dies sei beim Untervermittler eines Maklers nicht der Fall. Dieser werde nicht als Handelsvertreter des Maklers tätig, weil es sich bei den vermittelten Tarifen nicht um Produkte des Maklers handele, sondern um die der Versicherer. Eine Handelsvertreter-tätigkeit sei nur in Bezug auf Abschluss der Maklerverträge möglich. Darauf bezogen stehe jedoch kein Beratungsverschulden in Frage. Auch die gesetzlich vorgeschriebene Berufshaftpflichtversicherung rechtfertige nicht die Annahme einer Eigenhaftung des Untervermittlers.

Selbst die Eintragung als Makler mit Erlaubnis nach § 34 d Abs. 1 GewO in das Versicherungsvermittlerregister, rechtfertige nicht die Annahme, dass er für eine im Namen des Maklers ausgeführte Fehlberatung einzustehen habe. Entscheidend sei das Auftreten des Untervermittlers ggü. Kunden, nicht die Registereintragung. Ebenfalls gebiete die teleologische Auslegung keine Eigenhaftung. Sinn und Zweck des Gesetzes sei nicht, dass Untervermittler von Maklern und Versicherungsvertretern gleich zu behandeln.

Die Entscheidung ist abzulehnen. Selbständige Untervermittler eines Maklers sind Handelsvertreter. Sie treten in ein gesetzliches Schuldverhältnis zum Kunden, aus dem sie auch haftbar sind.

## Ankündigung

### Fortbildungen zu IDD-Umsetzung und Datenschutz-Grundverordnung

Am 23. Februar 2018 tritt das Umsetzungsgesetz in Kraft, am 25. Mai folgt die Datenschutz-GVO. Bis dahin sollten Vermittlerbetriebe die nötigen Voraussetzungen schaffen, der neuen Rechtslage gerecht zu werden zu können. Vorträge zeigen Ihnen auf, wo und inwieweit Handlungsbedarf besteht für eine Anpassung von Vertragsunterlagen, Beratungsprozessen, Dokumentationen sowie der Werbung für Vermittlerdienste. Wir unterstützen Sie mit praktischen Tipps und Gestaltungshinweisen und vermitteln Ihnen das Know-how durch Präsenzseminare oder Webinare im 45-Minuten-Format, ganz wie sie wünschen.

Folgende Fortbildungen sind im ersten Quartal 2018 geplant:

- Handlungsbedarf zur Umsetzung der IDD - ein Überblick
- Verschärfung der Beratungspflichten für Versicherungsanlageprodukte
- Servicegebührenmodelle für Versicherungsvermittler im Lichte der IDD-Umsetzung
- Anforderungen der Datenschutz-Grundverordnung für den Vermittlerbetrieb

v. 09.11.2017 - 3 O 34/16 -), dass ein Träger der gesetzlichen Krankenversicherung sich nicht aus einer Provisionsverpflichtung gegenüber einem Vermittler lösen kann, wenn er die Fortzahlung der Provision mit den vom Bundesversicherungsamt (BVA) herausgegebenen Wettbewerbsgrundsätze (WG) für unvereinbar ansieht. Ein Recht zur fristlosen Kündigung der Provisionsvereinbarung werde dadurch nicht begründet. Auch die Grundsätze eines Wegfalls der Geschäftsgrundlage geböten keine Befreiung von der Provisionsverpflichtung, wenn der gesetzliche Krankenversicherer sich vertraglich zur Provisionszahlung verpflichtet habe, so lange die ihm zugeführten Mitgliedschaften fortbestehen. Damit sei jedenfalls schlüssig das Risiko übernommen worden, die Provision auch dann weiter zahlen zu müssen, wenn nachträg-

lich Änderungen eintreten. Das Gericht wertete es zu Lasten des Krankenversicherungsträgers, dass dieser nicht einmal mit dem BVA Kontakt aufgenommen hatte. Aus diesem Grunde ließ es dessen Behauptung nicht gelten, es drohten aufsichtsrechtliche Maßnahmen. Auch hätten die WG keinen gesetzten Charakter, sondern enthielten bloße Verwaltungsvorschriften.

#### Wirksamkeit einer Eigenkündigung

LG Oldenburg, Urteil vom 06.10.2017

Äußert der Vertreter gegenüber einem Mitarbeiter des Unternehmers, er beende den Vertretervertrag zum 31.12.2017 und wird dies in einem weniger Tage später erfolgenden Telefonat, in dem sich der Mitarbeiter des Unternehmers über die Ernsthaftigkeit der Erklärung

des Handelsvertreters vergewissern will, auf Nachfrage des Mitarbeiters, ob der Vertreter dabei bleibe, dass er das Vertragsverhältnis zum Unternehmer zu dem genannten Termin beenden wolle, vom Vertreter bejahend bestätigt, erfüllen beide Erklärungen die Anforderungen an eine hinreichend bestimmte Kündigungserklärung (LG Oldenburg, 06.10.2017 - 9 O 977/17 -). Die Kündigung eines Vertretervertrages ist grundsätzlich formfrei möglich. Eine Vertragsklausel, nach der Veränderungen des Vertrages für ihre Wirksamkeit der Schriftform bedürfen, schafft kein Schriftformerfordernis für die Kündigung, weil eine Kündigungserklärung keine Änderung des Vertrages ist.

# Das neue Datenschutzrecht

Rechtsanwalt Sascha Alexander Stallbaum

Das neue Datenschutzrecht, das ab dem 25. Mai 2018 gelten wird, hat im Vertrieb viele Fragen aufgeworfen: Welche Änderungen treten im Vergleich zum alten Recht ein? Was muss ich in meinem Vertriebsunternehmen ändern, um datenschutzkonform arbeiten zu können? Schon wegen der höheren Bußgelder muss sich jeder, der Daten als Verantwortlicher bearbeitet, mit der neuen Rechtslage befassen.

- Zur Datensicherheit legt das Gesetz Ziele fest, die vom Verantwortlichen erreicht werden müssen (insbesondere: Vertraulichkeit durch Verschlüsselung und Anonymisierung von Daten, Integrität, Verfügbarkeit und Belastbarkeit). Wie der Vertrieb diese Ziele erreicht, wird zwar ihm überlassen. Wird er aber durch Aufsichtsbehörden geprüft, muss er die Zielerreichung sicher stellen.
- Die bisherige Vorabkontrolle wird durch eine Datenschutzfolgenabschätzung (DSFA) abgelöst. Werden auch Gesundheitsdaten von Kunden verarbeitet, muss die DSFA unabhängig von der Betriebsgröße durchgeführt werden. Sie umfasst eine Beschreibung der beabsichtigten Datenverarbeitung, ihren Zweck, Maßnahmen zur Einhaltung der Gebote von Datensparsamkeit und Datensicherheit, eine Risikobewertung sowie Maßnahmen, wie diese Risiken vermieden werden können.
- Bisher erteilte Einwilligungen in die Datenverarbeitung müssen auf Konformität mit dem neuen Datenschutzrecht überprüft werden. Die Bedingungen, unter denen eine Einwilligung wirksam ist, haben sich geändert. Dafür können

Einwilligungen künftig auch in elektronischer Form eingeholt werden. Kann die Datenverarbeitung weder auf eine Einwilligung noch auf eine vertragliche Grundlage gestützt werden, müssen Betroffene auf ein Widerspruchsrecht hingewiesen werden. Diese Hinweise müssen bestimmte Formvoraussetzungen erfüllen.

- Informationspflichten gegenüber dem Betroffenen und dessen Auskunftsrechte sowie die Anzeigepflichten bei Verstößen gegen den Datenschutz sind deutlich ausgeweitet worden. Dies macht Prozesse erforderlich, die den Aufwand für den Verantwortlichen möglichst gering halten.
- Von den Daten des Betroffenen muss der Verantwortliche diesem jederzeit eine Kopie zur Verfügung stellen, und zwar in einem gängigen, maschinenlesbaren Format (Datenportabilität).
- Zur Dokumentation von Verarbeitungsvorgängen ist zukünftig auch derjenige verpflichtet, der eine so genannte Auftragsdatenverarbeitung (künftig nur noch Auftragsverarbeitung) vornimmt. Der Verantwortliche muss gegenüber dem Auftragsverarbeiter sicherstellen, dass die Datenverarbeitung ausschließlich weisungsgemäß erfolgt; die Weisungen sind zu dokumentieren.

Die Umstellung auf das neue Datenschutzrecht ist unumgänglich. Das neue Recht wird das Bewusstsein der Betroffenen für Datenschutz noch einmal steigern. Die Datenschutzbehörden werden Vertriebsunternehmen umfassender prüfen als bisher.

## Ihre kompetenten Partner im Vertriebsrecht

- **Jürgen Evers**  
Herausgeber der vr.aktuell
- **Britta Oberst**  
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Reinhold Friele**  
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Sascha Alexander Stallbaum**  
Recht der ungebundenen Vermittler und insbesondere Kapitalanlagevermittlung
- **Aline Reus**  
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Dr. Friedemann Utz**  
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Evelin Freundt**  
Agenturvertrags- und Maklerrecht

Verlag und Herausgeber: Blanke Meier Evers  
Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB  
Schwachhauser Heerstraße 25  
28211 Bremen

Tel: +49 (0)421 - 696 77-0  
Fax: +49 (0)421 - 696 77-166  
Internet: www.bme-law.de  
E-Mail: vertriebsrecht@bme-law.de

Redaktion: Rechtsanwalt Jürgen Evers  
(Verantwortlicher)  
Yener Coombs

Layout und DTP: Stefanie Schürle