

GUARANTEE JOURNAL

Eine Information der Guarantee Advisor Group

GUARANTEE
ADVISOR GROUP



Hasenclever + Partner*

Ausgabe 02.23

HINWEISGEBERSCHUTZGESETZ – AB JETZT LÄUFT DIE ZEIT ZUR UMSETZUNG!

Mitarbeitende sehen und wissen, was in Unternehmen schief läuft, jedoch schweigen sie oftmals aus Angst vor den Konsequenzen. Es gibt zu viele abschreckende Beispiele. Aufgrund solcher Fälle trat in der EU bereits 2019 die EU-Whistleblower-Richtlinie in Kraft. Sie soll Whistleblower*innen schützen, die dem Unternehmen Hinweise auf Missstände melden. Schließlich sind diese Hinweise als Frühwarnsystem zu verstehen, die es dem Unternehmen ermöglichen, diese Informationen zu überprüfen und gegebenenfalls rasch zu reagieren.

Mit deutlicher Verspätung setzt nun auch Deutschland die EU-Richtlinie mit der Verabschiedung des Hinweisgeberschutzgesetzes (HinSchG) um. Dieses Gesetz gibt vor, dass alle Unternehmen ab 250 Mitarbeitenden bis zum 02. Juli 2023 Meldekanäle für Hinweisgebende einrichten müssen. Unternehmen mit 50 bis 249 Mitarbeitenden haben eine verlängerte Umsetzungsfrist bis zum 17. Dezember 2023.

Den Mitarbeitenden muss es möglich sein, Verstöße im Unternehmen vollständig vertraulich schriftlich oder mündlich zu melden. Alle vom HinSchG betroffenen Organisationen sollen anonyme Meldungen ermöglichen und diese bearbeiten. Die Soll-Vorschrift wird in der praktischen Umsetzung für die Unternehmensleitung eine Pflicht, da die Aspekte Vertraulichkeit und Haftung nur über eine anonymisierte Meldestelle vollständig gewährleistet werden können. Der Meldekanal kann sowohl intern betrieben als auch extern bereitgestellt werden. Wichtig ist, dass das Unternehmen ein Verfahren für die Bearbeitung der Meldungen und die Steuerung der darauffolgenden Maßnahmen etabliert und vorweist. Hinweisgebende Personen sind gleichermaßen geschützt. Unabhängig davon, ob sie ihre Meldung intern oder bei der externen Meldestelle des Bundes abgeben. Bei einer solchen externen Meldung erfährt das Unternehmen nicht, wer sie abgegeben hat, die Meldung ist aus Unternehmenssicht anonym. Umso wichtiger ist es, den internen Meldekanal möglichst attraktiv zu gestalten, um den Meldungen intern nachgehen zu können.

Verstößt ein Unternehmen gegen das HinSchG, drohen Geldbußen, bspw. wenn es kein Hinweisgebersystem einrichtet, Meldungen behindert oder Repressalien gegen Hinweisgebende ergreift. Repressalien können Suspendierung, Abmahnung, negative Leistungsbeurteilung oder keine Verlängerung eines befristeten Arbeitsverhältnisses sein.

Das Gesetz stellt weiterhin konkrete Anforderungen an den Umgang mit eingehenden Meldungen. Mit der reinen Einführung von Meldekanälen ist es demnach nicht getan. Damit soll sichergestellt werden, dass keine Meldung

aktiv verzögert oder gar ignoriert werden kann. Das Unternehmen muss Hinweisgebenden innerhalb von sieben Tagen den Eingang der Meldung bestätigen. Nach drei Monaten muss das Unternehmen dem Hinweisgebenden darlegen, welche Folgemaßnahmen das Unternehmen in Reaktion auf die Meldung ergriffen hat.

Daher müssen alle Meldungen und Maßnahmen nachweisbar dokumentiert werden. Auch hier ist die dreimonatige Frist ein ernst zu nehmender Risikofaktor: Wird der Hinweis von einer externen Meldestelle ignoriert bzw. in dieser Frist nicht ernsthaft aufgeklärt, darf sich die hinweisgebende Person nach Ablauf der Frist ohne arbeits- oder strafrechtliche Konsequenzen an die Öffentlichkeit wenden.

Es ist eine Herausforderung, die richtige Hinweisgeber-Lösung auszuwählen. Das Spektrum der Angebote reicht von absoluten Minimum-Lösungen zur Erfüllung der gesetzlichen Anforderungen bis hin zur Integration in einem umfassenden Compliance-System. Je nachdem, für welche Art von Hinweisgeber-Lösung sich das Unternehmen entscheidet, wird die Einführung eines Hinweisgebersystems mehr oder weniger aufwendig. Unabhängig von der Hinweisgeber-Lösung benötigt jedes Unternehmen eine unparteiische Person aus der Mitarbeiterschaft, die die Hinweise entgegennimmt, bearbeitet, sowie gegebenenfalls mit dem Hinweisgebenden kommuniziert. Dies kann eine weisungsungebundene und vertrauenswürdige Person im Unternehmen sein, wie beispielsweise Leitung Compliance, Leitung Personal oder auch Leitung Audit. Diese Aufgabe kann aber auch ein externer Experte, wie beispielsweise eine externe Rechtsberatung oder eine Ombudsperson übernehmen. Gibt es einen Betriebsrat, so ist die Einrichtung der Hinweisgeber-Lösung mit diesem abzustimmen.

Die derzeit sicherste und effizienteste Option ist eine Whistleblowing-Software, eine digitale Lösung über eine Online-Plattform. Die Online-Plattform ist über jedes internetfähige Gerät zugänglich und ermöglicht den Mitarbeitenden offen oder anonym, auf jeden Fall vertraulich, Hinweise an das Unternehmen zu übermitteln. Die Hinweisgebenden haben zudem die Möglichkeit, unterstützende Informationen hochzuladen und über das System mit der verantwortlichen



Lesen Sie auf der nächsten Seite weiter >>

Person zu kommunizieren, um weiter zur Aufklärung des Falls beizutragen. Selbstverständlich muss das System alle rechtlichen Anforderungen des Datenschutzes in Bezug auf alle Daten der Beteiligten erfüllen. Die zuständige Person im Unternehmen wird automatisch über einen neuen Hinweis informiert und erhält einen Überblick über alle vorhandenen Informationen. Das digitale Tool hilft bei der Einhaltung der gesetzlichen Fristen, um z.B. den Eingang zu bestätigen oder die hinweisgebende Person über die Entwicklungen und eingeleiteten Schritte zu informieren. Mit einer frühzeitigen und proaktiven Information an den Hinweisgebenden wird verhindert, dass diese sich an die Presse wendet.

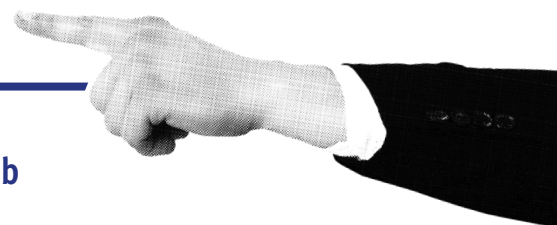
Nach der Auswahl der passenden und rechtskonformen Lösung gilt es der Belegschaft diese Hinweisgeber-Lösung vorzustellen, um ihnen nicht nur Sinn und Zweck zu erläutern, sondern ganz bewusst die Kommunikationskultur positiv zu beeinflussen. Dazu kann die Erstellung und Umsetzung einer Kommunikationskampagne hilfreich sein, die dazu dient, den neuen Denkansatz proaktiv mit Hinweisgebenden zu kooperieren und dies als Chance zu nutzen, flächendeckend zu kommunizieren. Das Management, die Führungskräfte wie auch die

HR-Abteilung sind angehalten, das Thema strategisch und positiv mitzutragen und im Alltag zu leben, beispielsweise beim On- und Offboarding, aber auch bei jedem Feedback-Gespräch mit den Mitarbeitenden. So werden die Mitarbeitenden von Mensch zu Mensch an das Thema herangeführt. Die Aufklärung der Mitarbeitenden macht deutlich, dass es sich bei dem Hinweisgebersystem nicht um eine Alibi-Lösung handelt, mit deren Hilfe das Unternehmen einfach nur gesetzliche Anforderungen erfüllt.

Die authentische Vermittlung, dass Hinweisgebende niemanden „verpfeifen“, sondern im Interesse des Unternehmens handeln, ist eine wichtige Aufgabe der Geschäftsleitung. Das Thema wird elementarer Bestandteil des firmeninternen Verhaltenskodexes. Genau dieser Ansatz wird jedem Beschäftigungsgeber bei der Einführung des Hinweisgebersystems helfen. Schließlich ist aus einem modernen und zukunftsgerichteten Arbeitsumfeld eins nicht mehr wegzudenken: Transparenz und Integrität als Selbstverständlichkeit für nachhaltigen Unternehmenserfolg. Die Zeit zur Umsetzung läuft!

CB

SCHADENMANAGEMENT DURCH DEN VERSICHERUNGSMAKLER



Ausgewählte Aspekte aus Sicht von Praktikern im Maklerbetrieb

Der Eintritt von Schadenfällen im eigenen Kundenkreis gehört zu den täglichen Erfahrungen im Versicherungsmaklerbetrieb. Die Durchsetzung von Kundeninteressen unterscheidet sich am Markt jedoch erheblich. Man trifft zum Beispiel auf Maklerunternehmen, für die die Begleitung ihrer Mandanten im Schadenfall nur in Ausnahmefällen als Dienstleistung angeboten wird. Nicht wenige Makler sind mit den Größenordnungen der Schäden ihrer Mandanten auch überfordert und verhalten sich daher aus Kundensicht passiv.

Makler in der GA-Group nehmen hingegen die Wahrnehmung der Interessen ihrer Mandanten im Schadenfall sehr ernst, gilt es doch, das gegebene Versprechen des Versicherers auf die Gefahrtragung mittels der Kompetenz und Professionalität des Maklers im Sinne des Mandanten durchzusetzen. Es geht um nicht weniger als die Interessenvertretung des Mandanten im Schadenfall gegenüber dem Versicherer.

Dazu fällt dem Makler im Rahmen seines Schadenmanagements die Koordination aller Beteiligten zu. In manchen Fallgestaltungen der Makler-Mandanten-Beziehung merkt der Kunde erst bei Eintritt des Schadens, welchen echten Wert die Zusammenarbeit mit einem Makler hat.

Erfahrungsgemäß entscheidet sich gleich nach Schadeneintritt, ob die Schadenabwicklung erfolgreich für den Mandanten verlaufen wird. Es gibt eine Vielzahl von Schadenfällen, in der Sach- aber auch der Haftpflichtversicherung. Im Nachfolgenden wollen sich die Autoren auf die Abwicklung von Feuer-(Industrie)-Großschäden konzentrieren. Sie gehören zu den anspruchsvollsten Schadenfällen im Leben eines Unternehmers und fordern aufgrund der gelegentlich auftretenden Schadenhöhen - und den damit verbundenen Schwierigkeiten - den Makler voll heraus.

Zum gesamten Schaden zählt die Versicherungswirtschaft nicht nur den eingetretenen Sachschaden an Gebäude, Maschinen und Waren bzw. Vorräten, sondern auch den Feuerbetriebsunterbrechungsschaden im Unternehmen, welches in Folge des Feuerereignisses mit einem Betriebsstillstand oder sogar einer Betriebsverlagerung zu kämpfen hat. Dieser betriebswirtschaftliche Folgeschaden

ist nicht selten sogar größer als der eingetretene Sachschaden und in seiner Abwicklung komplex. Die Begleitung des FBU-Schadens erfordert grundlegende und besondere betriebswirtschaftliche Kenntnisse auf Maklerseite, um die Interessen des Kunden wahrzunehmen. Die Ermittlung der Schadenhöhe und ggf. die Überprüfung der Versicherungssumme, ist die Aufgabe des Sachverständigen. Informationspflicht über die Vertragsinhalte obliegt dem Versicherungsmakler. Der Versicherungsmakler sollte auf die Bedingungen und die vereinbarten Klauseln hinweisen, die im Schadenfall von Bedeutung sind.

Nach Eintritt eines Großschadens müssen sich die Vertragsparteien Kunde und Versicherer zunächst auf einen Abwicklungsweg im Hinblick auf die Ermittlung des Schadens einigen. Zu empfehlen ist, den Kunden auf sein Recht hinzuweisen, den Schaden im Sachverständigenverfahren abzuwickeln. Hier benennen beide Vertragsparteien jeweils einen Sachverständigen (ihres Vertrauens) für die Ermittlung der Schadenhöhe der betroffenen Bereiche.

Zum Beispiel für

- ▼ Gebäude
- ▼ Maschinen
- ▼ Waren/Vorräte und Ertragsausfall

In der Regel versucht der Versicherer den Schaden im Beiratsverfahren abwickeln zu lassen.

Dann beauftragt der Versicherer einen Sachverständigen.

Auf der Seite des Versicherungsnehmers ist dann kein vertrauter Ansprechpartner gegeben.

Für den Versicherungsmakler ist bei dieser Regelung durchaus ein Haftungs-potenzial gegeben. Oft stellt sich erst während oder am Ende eines Schadens eine gewisse Unzufriedenheit auf der VN-Seite ein. Wird dann juristischer Rat eingeholt, kommt unweigerlich die Frage auf, wieso man nicht ins Sachverständigenverfahren gegangen ist.

Es werden aus diesem Grunde damit nicht selten mehrere Sachverständige beauftragt. Die VN- und VU-Sachverständigen einigen sich im Vorfeld bereits auf einen Obmann, der für den Fall, dass kein gemeinsames Gutachten (also man findet keinen gemeinsamen Konsens) erstellt werden kann, dem Obmann seine Meinung aus beiden Gutachten vortragen und diesen zu bitten, ein Schiedsgutachten zu erstellen. Dies soll den vorschnellen Gang vor Gericht zu verhindern.

Nach der Ermittlung des Schadens durch die Sachverständigen entfaltet sich die originäre Tätigkeit des Maklers, der die ermittelten Ansprüche seines Mandanten beim Versicherer geltend machen muss und durchsetzt. Das Vertrauen aller Beteiligten untereinander spielt auch hier eine große Rolle und wird - ohne Schadenerfahrung - auf Kundenseite oftmals unterschätzt. Gute Kontakte des Maklers in die Schadenabteilung des involvierten Versicherers verhindern nicht selten langwierige, gerichtliche Auseinandersetzungen. Verläuft die Abwicklung in akzeptablen Zeiträumen und angemessenen Höhen, fühlt sich der Kunde mit der Wahl des Maklers und des Versicherers bestätigt. Man darf nicht unterschätzen, dass Feuer-Großschäden in Regel auch immer eine Existenzbedrohung auf Kundenseite darstellen.

Hier erfüllt die Versicherungsbranche eine wesentliche Kernkompetenz und leitet daraus nicht weniger als eine ihrer eigentlichen Existenzberechtigungen ab. Kleinschäden können oftmals selbst getragen werden und müssen nicht unbedingt versichert werden. Bei Großschäden sieht das schon anders aus.

Zur Wiederherstellung von Gebäuden und Maschinen werden regelmäßig Sanierungsunternehmen, die sich auf die Beseitigung von Brand- und Wasserschäden spezialisiert haben, hinzugezogen. Diese Unternehmen verfügen über ein

spezialisiertes Know-How und besitzen die Kompetenz, zur Wiederherstellung der vom Schaden betroffenen Sachen. Auch hier ist der Makler als Koordinator gefragt, der die Steuerung der Arbeiten in Abstimmung zwischen Kunde, Sanierungsunternehmen, Versicherer und Gutachter des Versicherers übernimmt. Ein guter Kontakt zum Großschadenregulierer des Versicherers zahlt sich dabei aus.

Sollten Sie Fragen zum Versicherungsprogramm Ihres Unternehmens haben, wenden Sie sich vertrauensvoll an Ihren GA-Group-Makler. Sprechen Sie ihn auch gerne auf Schadensszenarien an. Er kennt ihre Risiken und stellt ihnen mögliche Ablaufszenarien im Falle eines Großschadens vor. Manche Unternehmen erarbeiten in Notfallplänen konkrete Ablaufprozesse und sind somit für den Fall der Fälle gut vorbereitet. Informations- und Meldewege sollten im Vorfeld insbesondere bei Unterhaltung von Qualitätsmanagementsystemen vorgehalten werden.

Ein Artikel von Dipl.-Ing. (FH) Dipl.-Wirt.Ing. Katharina Meyersrenken (Bonn) und Dipl.-Bw. Andreas Vollmer (Bielefeld)



SPEZIALISIERTE VERSICHERUNGSKONZEPTE FÜR DEN AGRARSEKTOR

- Existenzbedrohliche Schadenspotenziale richtig absichern

Was eine gute Versicherung in der Landwirtschaft leisten muss

Salmonellen- oder Tierseuchenschäden, Feuer, Trockenheit, Hochwasser, Unfälle – Landwirte müssen mit vielen unbekanntem und schwer einschätzbareren Risiken rechnen. Spezialisierte Tierhaltungs- und Ackerbaubetriebe etwa, sollten sich Gedanken machen, welche Lücken im Versicherungsschutz für den Betrieb existenzbedrohlich sein könnten und welche Gefahren es zusätzlich abzusichern gilt. Auch, welches Risiko ein Betriebsleiter eigenverantwortlich tragen kann und möchte, sollte Bestandteil dieser kalkulierten Überlegung sein.

„Landwirte sollten das Thema Versicherungen erst nehmen“, sagt Thomas Brink vom Versicherungsmakler Diepenbrock (Mitgliedsbetrieb der GA-Group) aus Lingen. „Die Versicherungspolizen sollten regelmäßig im gemeinsamen Gespräch mit Fachleuten und nicht erst im Schadensfall geprüft werden. Dann ist es leider zu spät, so Thomas Brink. Seine Erfahrung: Oftmals enthalten Versicherungspolizen kleinere (vermeidbare) handwerkli-

che Fehler, die zu massiven Einbußen im Schadensfall führen können. „Ein persönlicher Ansprechpartner, der kompetent ist, die Landwirtschaft kennt und im Schadensfall auf ein breites Netzwerk zugreifen kann, ist für jeden Agrarbetrieb empfehlenswert“, so der Experte.

[Lesen Sie auf der nächsten Seite weiter >>](#)



Vorsicht: Unterversicherung!

In der Regulierungspraxis ist eine Unterversicherung das häufigste Problem. Wenn sich beispielsweise ein Hähnchenmäster vor zwei Jahren gegen die Folgen der direkten oder indirekten Betroffenheit bei anzeigepflichtigen Tierseuchen versichert hat, und die Versicherungssumme seither nicht erneut geprüft und angepasst wurde, wird voraussichtlich eine Unterversicherung bestehen. Denn die Schlachterlöse sind durch die veränderten Märkte im letzten Jahr um 0,90 € auf 1,35 € je Kilogramm Schlachtgewicht gestiegen.

Diese Unterdeckung muss sich der Betrieb unter Umständen gegenrechnen lassen. Teilweise werden in den Verträgen sogenannte Vorsorge- und Unterversicherungsverzichtsklauseln vereinbart, durch die bis zu 20% Abweichung aufgefangen werden können.

Die betriebsindividuellen Daten, wie Tierzahlen, Durchgänge, Leistung und Produktpreis sollten regelmäßig in einem Gespräch erörtert werden. Auch bei anderen Tiergattungen, wie beispielsweise bei den Bruteiern der Masthähnchen-Elterntierhaltung oder bei den Mastputen, hat sich die Erlössituation extrem verändert und sollte daher auf jeden Fall in den Versicherungspolizen angepasst werden.

Problem: Landwirtschaftliche und gewerbliche Tierhaltung

Ein weiteres Beispiel hat Thomas Brink beim Thema Rechtsschutzversicherung parat. Die Produkte der Versicherer sind historisch gewachsen und beinhalten im Regelfall einen Versicherungsschutz für Landwirtschaftliche Betriebe. Soweit der Betrieb (oder Teile davon) aber nicht pauschaliert, sondern optiert, sind diese Betriebsteile im Regelfall nicht über den standardisierten Landwirtschafts- und Verkehrsrechtsschutz mitversichert. Das heißt: Gewerblich betriebene Tierhaltungsanlagen sind häufig vom Versicherungsschutz ausgeschlossen oder es besteht nur eine Teildeckung ohne Vertragsrechtsschutz. Genau hier liegt das Risiko für den Betrieb, für das der Versicherungsmakler Diepenbrock einen Rahmenvertrag ausgehandelt hat, durch den alle landwirtschaftlichen und gewerblichen Betriebsteilungen (im Sinne der landwirtschaftlichen Urproduktion) über einen Vertrag versichert werden können. Photovoltaik- und Biogasanlagen können sinnvollerweise ergänzt werden und sollten auf jeden Fall nicht unberücksichtigt bleiben. Insbesondere sollte im Rahmen des Versicherungsschutzes eine Deckung für den Straf-Rechtsschutz verankert werden, damit auch Klagen von Tierschützern gegen vermeintliche Tierhaltungsverstöße kompetent vom Strafverteidiger begleitet werden können. Des Weiteren sollte darauf geachtet werden, dass im Versicherungsschutz eine Deckung für Verwaltungsrecht mitversichert ist, da als Folge einer staatsanwaltlichen Ermittlung unter Umständen auch die Betriebsgenehmigung infrage gestellt werden könnte.

Aufgepasst: Bedingungsverbessernde Vertragsklauseln

„Feuerversicherung ist nicht gleich Feuerversicherung“, berichtet Luisa

Scheffer, Kundenberaterin beim Versicherungsmakler Diepenbrock, die sich intensiv mit den Versicherungen von Agrar-Betrieben beschäftigt. „Neben der eigentlichen Versicherungssumme und der Unterversicherungsverzichtsklausel sollte der Betrieb darauf achten, dass vernünftige Deckungserweiterungen, wie beispielsweise Mehrkosten durch behördliche Wiederherstellungsbeschränkungen mitversichert werden. Hierzu ein Schadensbeispiel: Eine zehn Jahre alte Hähnchenmastanlage brennt vollständig ab und der Landkreis erteilt die neue Baugenehmigung unter der Auflage, dass beim Wiederaufbau ein Luftwäscher errichtet wird. Die daraus resultierenden Mehrkosten können durch die genannte Klausel an den Versicherer durchgereicht werden.“ Parallel sollte die längst mögliche Haftzeit bei der Betriebsunterbrechungsversicherung vereinbart werden. „Der Genehmigungsprozess kann unter Umständen zu Verzögerungen beim Wiederaufbau führen, parallel können Probleme bei den Lieferketten auftreten, kurzum: Wir empfehlen und bieten unseren Kunden eine Haftzeit von 36 Monaten.“

Nicht selten: Missverständnisse bei den Deckungsinhalten

Wie gezeigt, reicht der hinterlegte Versicherungsschutz bei Worst-Case-Szenarien häufig nicht aus und der Betrieb sollte sich mit seinem Berater intensiv über die notwendigen Deckungen austauschen. Ein Fallstrick, der existenzbedrohend sein kann, ist die Abgrenzung zwischen der erweiterten Produkthaftpflicht- und der Rückrufkostenversicherung. „Leider werden die beiden Deckungen häufig in einen Topf geworfen und es wird inhaltlich nicht über die vermeintlichen Unterschiede gesprochen“, weiß Agrar-Kundenbetreuerin Julia Hilbermann. „Soweit beispielsweise Konsum-Eier bereits im Einzelhandel liegen und erst dann zurückgerufen werden, reicht eine erweiterte Produkthaftpflichtversicherung nicht aus. Ein solcher Schaden kann teuer werden und die Liquiditätssituation negativ beeinflussen“.

Wichtig: Betriebsindividuelle Bestandsanalyse

Landwirtschaftliche Unternehmen und insbesondere spezialisierte Tierhaltungsbetriebe haben ein enormes Schadenspotenzial, das schnell mehrere hunderttausend Euro betragen kann. Bei Brand- oder Haftpflichtschäden können die genannten Schadenssummen sogar weit übertroffen werden. Für den korrekten Versicherungsschutz sollte betriebsindividuell das Risiko analysiert werden. Neben den standardisierten Versicherungsprodukten spielt beispielsweise auch eine Forderungsausfallversicherung eine immer größere Rolle. Was passiert, wenn ich meine Küken eingestallt habe und der vermeintliche Schlachthof kurz vor der Ablieferung Insolvenz anmeldet? Eine kurzfristige Umplanung führt zu empfindlichen Preisabzügen, die über eine an die Tierhaltung angepasste Versicherungslösung einer Forderungsausfallversicherung abgesichert werden können.

TB



Zwischen den Wegen 19, 58239 Schwerte, Fon 02304/9666-19
info@guarantee-advisor-group.com, www.guarantee-advisor-group.com



Hasenclever + Partner*

Otto-Brenner-Straße 201, 33604 Bielefeld, Fon 0521/557374-0, Fax 0521/557374-44
info@hasenclever.de, www.hasenclever.de

IMPRESSUM

Sie haben Fragen zu diesen oder anderen Themen? Rufen Sie uns an – wir informieren Sie gern. Oder besuchen Sie uns im Internet unter: www.guarantee-advisor-group.com. Das Guarantee Journal erscheint dreimal jährlich. Verantwortlich für den Inhalt ist der jeweilige Absender des Guarantee Journals. Nachdruck sowie jegliche andere Form der Wiedergabe, auch auszugsweise, sind untersagt.