

Positionspapier zum geplanten Mutterschutz für Selbständige

I. Vorbemerkung

Im Mai 2023 legte die CDU/CSU-Fraktion im Deutschen Bundestag folgenden Antrag vor „Schwanger- und Mutterschaft für Gründerinnen und Selbständige erleichtern“. Ziel ist es, die finanzielle und rechtliche Benachteiligung selbständiger Mütter abzubauen - insbesondere durch eine Anpassung des Mutterschaftsgeldes, bessere Beratung sowie eine Reform des Elterngeldes. Der Vorstoß fand parteiübergreifend Zustimmung. Auch der Bundesrat sprach sich im April 2024 für die Schaffung gleichwertiger gesetzlicher Mutterschutzleistungen für Selbständige aus.

Der Koalitionsvertrag 2025 greift diese Entwicklung auf und kündigt die Einführung eines Mutterschutzes für Selbständige analog zu den Mutterschutzfristen für abhängig Beschäftigte an. Hierfür sollen zeitnah umlagefinanzierte und weitere geeignete Finanzierungsmodelle geprüft werden. Zudem ist vorgesehen, gemeinsam mit der Versicherungswirtschaft tragfähige Konzepte zur betrieblichen Absicherung zu entwickeln und eine bundesweite Aufklärungskampagne zum Mutterschutz zu starten.

Zur Finanzierung werden insbesondere die folgenden Optionen diskutiert:

- **Steuerfinanzierung:** Nutzung von Bundesmitteln,
- **Umlagesystem:** analog zur bestehenden U2-Umlage,
- **Versicherungsmodelle:** z.B. über die Betriebsausfallversicherung.

Die soziale Absicherung selbständig tätiger Frauen ist wichtig. Ziel muss es sein, nachhaltige und praktikable Maßnahmen einzuführen, die sowohl die soziale Sicherheit von Müttern im Fall einer Schwanger- und Mutterschaft gewährleisten als auch den besonderen Bedürfnissen und Herausforderungen von Selbständigen Rechnung tragen.

Dabei gilt: Bevor zusätzliche finanzielle Belastungen eingeführt werden, muss das bestehende Beitragssystem für Selbständige gerechter werden. Schon heute zahlen freiwillig gesetzlich versicherte Selbständige, die rund 72 Prozent aller Solo-

Selbständigen ausmachen, im Vergleich zu Angestellten mindestens 20 Prozent höhere Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung. Nicht selten liegt die Belastung deutlich darüber. Damit finanzieren Selbständige faktisch längst die Kosten des Mutterschutzgeldes mit – ohne entsprechende Ansprüche.

Ein solidarisches System muss sicherstellen, dass Beitrag und Leistung für alle Versicherten gleichermaßen im Verhältnis stehen. Das ist derzeit nicht der Fall.

II. Kernaussagen

- 1. Steuerfinanzierung als bevorzugte Lösung:** Eine Steuerfinanzierung stellt die effizienteste und bürokratieärmste Lösung dar, um den Mutterschutz für Selbständige sicherzustellen.
- 2. Umlagesystem nach U2-Modell nicht zielführend:** Ein Umlagesystem analog zur U2-Umlage würde für Selbständige wie auch für ihre Auftraggeber einen unverhältnismäßig hohen bürokratischen und finanziellen Aufwand bedeuten.
- 3. Freiwillige Versicherungsmodelle staatlich fördern:** Freiwillige Versicherungsmodelle wie Krankentagegeld- und Betriebsausfallversicherungen ermöglichen bereits heute eine mutterschutzähnliche Absicherung für Selbständige. Ihre gezielte Weiterentwicklung – idealerweise modular und staatlich gefördert – ist praxistauglicher und gerechter als ein neues Umlagesystem. Damit Selbständige sich freiwillig gegen Betriebsausfälle absichern können, bedarf es staatlicher Unterstützung.
- 4. Entlastung durch echte Einkommensgerechtigkeit:** Selbständige zahlen höhere Sozialbeiträge als Angestellte, erhalten aber keine gleichwertigen Leistungen. Besonders bei Schwangerschaft und geringem Einkommen führt das zu spürbaren Nachteilen. Beiträge müssen künftig einkommensgerecht erhoben werden.
- 5. Zuverdienst während des Mutterschutzes ermöglichen**
Selbständige sollten die Möglichkeit haben, während der Mutterschutzzeit in begrenztem Umfang weiterzuarbeiten, um etwa durch die Betreuung laufender Geschäftsprozesse oder Kundenkontakte ihre wirtschaftliche Existenz zu sichern. Ein Zuverdienst schafft Flexibilität, verhindert langfristige Einbußen und berücksichtigt die besonderen Arbeitsrealitäten selbständiger Frauen.

III. Unsere Positionen im Einzelnen

1. Steuerfinanzierung als bevorzugte Option

Eine Steuerfinanzierung ist aus unserer Sicht die sachgerechteste und praktikabelste Finanzierungsmöglichkeit. Sie gewährleistet eine effiziente Umsetzung mit überschaubarem Verwaltungsaufwand und vermeidet zusätzliche Belastungen für Selbständige oder ihre Auftraggeber.

Im Vergleich zu Umlagesystemen oder Versicherungsmodellen ist die Steuerfinanzierung klar im Vorteil: Sie ist deutlich effizienter und bringt weniger bürokratische Hürden mit sich. Zudem werden Selbständige und Unternehmen nicht mit zusätzlichen Kosten belastet, was ihre Wettbewerbsfähigkeit und wirtschaftliche Stabilität sicherstellt.

Zugleich ist der Mutterschutz eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe, deren Finanzierung aus allgemeinen Steuermitteln sachlich gerechtfertigt ist. Die damit verbundene Steuer Mehrbelastung ist angesichts des sozialen Nutzens tragbar und politisch vermittelbar.

Nicht zuletzt werden die anfallenden Kosten schon jetzt von Selbständigen über ihre Krankenkassenbeiträge aufgebracht. Die Ausführungen unter 4. zeigen, dass Selbständige ein Vielfaches der Mutterschutzkosten im Rahmen ihrer Krankenversicherungsbeiträge zahlen.

2. Umlagesystem analog zur U2-Umlage nicht zielführend

Eine Umlagelösung nach dem Vorbild der U2-Umlage sehen wir kritisch. Im Vergleich zu Steuer- und Versicherungslösungen hätte diese Option höhere Bürokratiekosten und einen enormen Verwaltungsaufwand zur Folge. Außerdem ist zu befürchten, dass die mit einer solchen Regelung verbundenen, zusätzlichen finanziellen Belastungen insbesondere in der Gründungsphase oder bei nebenberuflichen Selbständigen besonders ins Gewicht fallen würden.

Selbständige müssten ihre Einkünfte regelmäßig melden, die geprüft und bei schwankenden Einkommen korrigiert werden müssten. Analog zur bestehenden U2-Umlage müssten Selbständige ihren Gewinn ermitteln und an ihre „fiktiv“ zuständige gesetzliche Krankenkasse melden. Diese Krankenkasse müsste dann die Höhe der U2-Umlage ermitteln. Für die rund 1,15 Mio. privatversicherten Selbständigen, die bisher keinen Kontakt zu einer gesetzlichen Krankenversicherung haben, wäre dies allein bereits ein erheblicher bürokratischer Kraftakt. Ein Lohnbuchhaltungsbüro berechnet beispielsweise für einen Vorgang im Schnitt 15 Euro. So würden viele Selbständige für das Lohnbüro mehr Geld abführen als für die Umlage.

Selbständige werden bereits heute strukturell benachteiligt, da sie deutlich höhere Beiträge als Arbeitnehmer leisten, ohne gleichwertige Leistungen zu erhalten. Ein zusätzlicher Umlageopf würde diesen Missstand noch verschärfen. Selbständige leisten deutlich mehr als die vom Institut für Mittelstandsforschung (Ifo) Policybrief 7/24, S. 2) berechnete monatliche Umlagehöhe von 5,30 € (Ersatz des Bruttoverdienstes), die geschlechtsübergreifend von allen Selbständigen geleistet werden müsste. Ein Selbständiger mit einem monatlichen Einkommen (Gewinn) von 3.000 Euro zahlt täglich rund 3,80 Euro mehr für Kranken- und Pflegeversicherung als ein vergleichbarer Arbeitnehmer. Bereits nach zwei Tagen übersteigen diese Mehrkosten die vom Ifo vorgeschlagene Kopfpauschale. Gleichwertige Leistungen erhalten Selbständige indes nicht. Dies gilt auch für den wahrscheinlichen Fall, dass der vom Ifo berechnete Betrag zu niedrig angesetzt ist.

Ein weiterer wichtiger Aspekt: 37 Prozent aller schwangeren Angestellten – zum Beispiel viele Lehrerinnen – sind von einem vollständigen Beschäftigungsverbot während der Schwangerschaft betroffen und erhalten in dieser Zeit vollen Lohnausgleich. Naturgemäß sind diese Leistungen mit entsprechend hohen Kosten und Beitragssätzen verbunden. Die Integration Selbständiger in die existierende U2-Umlage würde daher zu einer nicht unerheblichen Quersubventionierung von Angestellten durch Selbständige führen.

Müssten Auftraggeber die U2-Umlage entrichten, wären die Folgen noch gravierender. Da Selbständige oft viele Auftraggeber haben, müssten auch bei kleinen Auftragsvolumina Beiträge geleistet werden, was Meldungen, Zahlungen und Verwaltungsprozesse für jeden Auftraggeber erfordern würde. Unternehmen müssten zudem ihre internen Prozesse anpassen, um die Umlage korrekt zu berechnen und abzuführen, was zusätzliche Kosten für Personal, Software und Schulungen bedeuten würde. Auch Private wären davon betroffen, wenn sie selbständige Haushaltshilfen oder Handwerker beauftragen. Die Erhebung und Abführung der Beiträge wäre besonders für kleinere Auftraggeber komplex, wodurch das System ineffizient und kostenintensiv werden würde. Erfahrungen mit der Künstlersozialkasse (KSK) zeigen, dass die Beitragserhebung und -kontrolle, einschließlich Sanktionen bei Falschangaben, Auftraggebern erhebliche Ressourcen abfordern. Hinzu käme der Aufwand zur Verteilung der Mittel, was die Kosten-Nutzen-Relation eines solchen Systems ad absurdum führen würde. Vor allem der Aufwand bei den Auftraggebern wäre unverhältnismäßig hoch. Zudem wäre ein solches System in der Praxis nicht darstellbar. So kennt der Auftraggeber weder den Gewinn des einzelnen Auftrags noch den Gewinn des Selbständigen in einem festgelegten Zeitraum.

3. Freiwillige Versicherungsmodelle staatlich fördern

Es bestehen bereits versicherungsbasierte Lösungen, die eine mutterschutzähnliche Absicherung für selbständig tätige Frauen ermöglichen. Die Nutzung und

Weiterentwicklung dieser bestehenden Versicherungsoptionen erscheint aus unserer Sicht ein sachgerechter und administrativ deutlich einfacher zu realisierender Weg als die Einführung eines neuen Umlagesystems.

Krankentagegeldversicherungen

Hauptberuflich selbständig erwerbstätige Frauen, die freiwillig gesetzlich versichert sind und sich entweder für das Optionskrankengeld (§ 44 Absatz 2 Satz 1 Nummer 2 SGB V) oder für einen Wahltarif mit Krankengeld (§ 53 Absatz 6 Satz 1 SGB V) entschieden haben, erhalten während der gesetzlichen Mutterschutzfristen Mutterschaftsgeld in Höhe des Krankengeldes.

Auch privat krankenversicherte Selbständige können sich über eine private Krankentagegeldversicherung gegen einen Verdienstaufschlag im Fall einer Mutterschaft absichern. Die Leistungshöhe richtet sich hierbei nach der individuell vereinbarten Absicherung und dem tatsächlichen Einkommensausfall.

Diese bestehenden Möglichkeiten werden bereits von einem relevanten Teil der selbständig tätigen Frauen im gebärfähigen Alter genutzt (IfD Allensbach 2024: Mutterschutz für Selbständige, S. 26). Laut Auswertungen des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP) aus dem Jahr 2020 sind rund 270.800 dieser Frauen in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) und etwa 61.300 in der privaten Krankenversicherung (PKV) versichert. In Summe verfügt damit etwa jede zweite selbständig tätige Frau im gebärfähigen Alter bereits über eine Absicherung, die Mutterschutzleistungen einschließen kann.

Ergänzende Betriebsausfallversicherungen

Ergänzend zum Mutterschaftsgeld ist die finanzielle Absicherung während der Schwangerschaft zu berücksichtigen. Gesundheitsbedingte Arbeitsausfälle – etwa bei körperlich belastenden Tätigkeiten – stellen gerade für Solo-Selbständige ein hohes wirtschaftliches Risiko dar: Fixkosten laufen weiter, während Einnahmen wegfallen. Eine Schwangerschaft kann so schnell existenzbedrohend werden.

Eine Lösungsmöglichkeit liegt in der stärkeren Nutzung von Betriebsunterbrechungsversicherungen. Während im Handwerk Betriebshelfer-Modelle diskutiert werden, erscheint eine individuelle Absicherung für viele Branchen praktikabler. Laut einer aktuellen Allensbach-Umfrage zeigen sich 60 Prozent der selbständigen Frauen grundsätzlich offen dafür (IfD Allensbach 2024, S. 35). Problematisch sind jedoch hohe Beiträge und Leistungsausschlüsse bei Schwangerschaft.

Etablierung einer „Mutterschutzversicherung“

Vor dem Hintergrund der aktuellen Debatte über Mutterschutzleistungen für Selbständige plädieren wir für eine praxistaugliche Lösung auf Basis bereits

bestehender Absicherungsmodelle. Statt neue Systeme zu schaffen, sollten bewährte Strukturen gezielt weiterentwickelt und systematisch ergänzt werden.

Wir schlagen ein modulares Versicherungsprodukt vor, das Krankentagegeld und eine ergänzende Betriebsausfallabsicherung kombiniert. Ein solches Produkt könnte sowohl von gesetzlichen als auch privaten Krankenversicherungen angeboten und aktiv beworben werden.

Damit eine solche Lösung für Frauen im gebärfähigen Alter bezahlbar bleibt, sollte der Staat unterstützend eingreifen – etwa durch steuerliche Absetzbarkeit der Beiträge oder Zuschüsse über bestehende Förderinstrumente wie die KfW.

Eine staatliche Flankierung ist auch deshalb naheliegend, weil sich bei Versicherungsmodellen zwei grundsätzliche Probleme stellen: Eine Pflichtversicherung wäre als Eingriff in die Berufsfreiheit (Art. 12 GG) rechtlich problematisch und könnte zudem Fragen der Gleichbehandlung aufwerfen, wenn alle Selbständigen in das System einzahlen müssten. Eine rein freiwillige Lösung wäre hingegen mit Blick auf geringe Teilnehmerzahlen und eine adverse Risikoselektion wirtschaftlich kaum tragfähig.

Ein Modell, das Eigenverantwortung und staatliche Unterstützung sinnvoll kombiniert, ist daher der vielversprechendste Weg. Es würde selbständige Frauen gezielt stärken – und zugleich familien- wie wirtschaftspolitische Ziele wirksam miteinander verbinden.

4. Entlastung durch echte Einkommensgerechtigkeit

Selbständige tragen bereits heute eine deutlich höhere finanzielle Last im Gesundheitssystem als vergleichbare Angestellte – ohne Anspruch auf zumindest gleichwertige Leistungen. Diese strukturelle Benachteiligung betrifft insbesondere selbständige Frauen, etwa im Kontext von Schwangerschaft und Geburt. Diese Ungleichbehandlung ist weder sachlich noch sozial gerechtfertigt.

Bevor über neue Umlagesysteme oder zusätzliche finanzielle Belastungen diskutiert wird, bedarf es einer grundlegenden Reform, die bestehende Ungleichheiten beseitigt. Wer dauerhaft mehr zahlt, muss sich auf faire Leistungen verlassen können.

Die Ungleichbehandlung zeigt sich besonders deutlich in folgenden Bereichen:

GKV-Beiträge einkommensbezogen erheben

Die gegenwärtige Beitragsbemessung in der GKV stellt Selbständige systematisch schlechter als abhängig Beschäftigte. Beiträge werden nicht streng einkommensbezogen erhoben, sondern auf Grundlage einer festen Mindestbemessungsgrundlage, die derzeit bei 1.248,33 Euro pro Monat liegt. Krankenversicherungsbeiträge

fallen also unabhängig davon an, ob tatsächlich entsprechende Einnahmen erzielt werden. Selbst bei vorübergehendem Einnahmeausfall – etwa während Schwangerschaft oder Elternzeit – entstehen so hohe Beitragspflichten.

Eine strikt einkommensbezogene Erhebung der GKV-Beiträge würde somit auch eine spürbare Entlastung für selbständige Mütter bedeuten und ihnen mehr finanzielle Flexibilität während der Mutterschutzzeit ermöglichen. Daher setzen wir uns für eine Reform ein, die eine faire Beitragsbemessung für Selbständige gewährleistet.

Selbständige dürfen bei der Erhebung der Sozialkosten nicht schlechter gestellt werden als Arbeitnehmer

Selbständige werden bei der Erhebung von Kranken-, Pflege- und Vorsorgebeiträgen systematisch benachteiligt. Anders als Arbeitnehmer, bei denen die Beiträge allein auf Basis des Bruttolohns berechnet und zur Hälfte vom Arbeitgeber getragen werden, zahlen Selbständige nicht nur den Arbeitgeberanteil, sondern auch Beiträge auf diesen. Berechnungsgrundlage ist der Gewinn, welcher den rechnerischen Arbeitgeberanteil enthält. Im Ergebnis führt dies zu einer 20 Prozent höheren Beitragsbelastung als bei Angestellten.

Zudem werden bei Selbständigen auch Einkünfte aus Vermietung, Kapital oder Zinsen in die Beitragsberechnung einbezogen. Bei Angestellten bleiben diese außer Betracht. Das führt bei gleichem Gesamteinkommen zu höheren GKV-Beiträgen für Selbständige.

Hinzu kommt, dass Selbständige keinen Zugang zu Entlastungsregelungen haben, wie sie für abhängig Beschäftigte längst gelten. So profitieren sogenannte Midi-Jobber von reduzierten Sozialabgaben. Für geringverdienende Selbständige gibt es solche Erleichterungen nicht.

5. Zuverdienst auch während des Mutterschutzes ermöglichen

Ein besonderes Anliegen ist uns die Möglichkeit des Zuverdienstes während der Mutterschutzzeit. Selbständige stehen im Gegensatz zu abhängig Beschäftigten häufig vor der Herausforderung, dass temporäre Ausfälle nicht vollständig kompensiert werden können. Selbständige Mütter haben häufig die Möglichkeit, von zuhause aus zu arbeiten. Sie können selbstbestimmt entscheiden, ob und in welchem Maße sie tätig werden. Ein Zuverdienst stellt somit keine Gefährdung des Mutterschutzes dar, sondern ihre wirtschaftliche Autonomie bleibt gewahrt.

Ein Zuverdienst bietet ihnen die Chance, ihre Geschäftstätigkeit zumindest in geringem Umfang aufrechtzuerhalten und so ihre Existenzgrundlage zu sichern und langfristige finanzielle Einbußen zu vermeiden. Zudem bleibt durch diese Regelung die notwendige Flexibilität gewahrt, die für Selbständige von zentraler Bedeutung

ist. Ein Zuverdienst sollte mindestens bis zur Höhe des bisherigen durchschnittlichen Verdienstes in den sechs Monaten vor der Mutterschutzzeit abzüglich der Leistungen des Mutterschutzgeldes möglich sein.

Zu berücksichtigen ist auch die zeitliche Verzögerung bei Zahlungseingängen: Selbständigen werden für ihre Tätigkeit häufig erst Wochen oder Monate nach der tatsächlichen Leistungserbringung bezahlt. Einkünfte, die rechnerisch während der Mutterschutzzeit zufließen, wurden häufig Monate vorher erwirtschaftet. Wäre in der Mutterschutzzeit ein Zuverdienst pauschal ausgeschlossen, führt dies zu finanziellen Nachteilen bei der Bemessung des Mutterschutz- oder Elterngeldes führen – obwohl die tatsächliche Leistung außerhalb der Schutzfrist erbracht wurde.

Ein begrenzter, rechtlich abgesicherter Zuverdienst während der Mutterschutzzeit ist daher sachlich geboten, sozial gerecht und wirtschaftlich notwendig. Er verhindert finanzielle Nachteile, wahrt unternehmerische Strukturen und stellt eine faire Balance zwischen Mutterschutz und beruflicher Selbstverantwortung her.

DIE UNTERZEICHNENDEN VERBÄNDE

Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e.V. (BDD)

RA Jochen Clausnitzer, clausnitzer@direktvertrieb.de

RA Antonius von Loe, vonloe@direktvertrieb.de

Über den BDD

Der BDD vertritt als Branchenverband der deutschen Direktvertriebswirtschaft die Interessen namhafter Direktvertriebsunternehmen, für die über 300.000 Selbständige im Vertrieb tätig sind. Der Direktvertrieb in Deutschland erzielte im Jahr 2024 einen Jahresumsatz von 20,9 Milliarden Euro. Dem BDD gehören zahlreiche Unternehmen aus unterschiedlichen Produktbranchen an, wie z. B. Haushaltswaren, Reinigungsmittel, Bauelemente, Wein und Spirituosen, Nahrungsergänzungsmittel, Kosmetik- und Schönheitsartikel, Schmuck, Heimtiernahrung sowie Telekommunikations- und Energiedienstleistungen. Seine Mitgliedsunternehmen verpflichten sich zur Einhaltung von Verhaltensstandards, die für ein faires Miteinander im Direktvertrieb sorgen.

Verband der Gründer und Selbstständigen Deutschland e.V. (VGSD)

Dr. Andreas Lutz, lutz@vgsd.de

Jörn Freynick, freynick@vgsd.de

Über den VGSD

Der VGSD ist der bundesweite Interessenverband von mehr als 5.400 Mitgliedern, die als Gründer, Selbstständige und Kleinstunternehmer in allen Branchen tätig sind. Seit seiner Gründung im Jahr 2012 setzt sich der Verband für faire und tragfähige Rahmenbedingungen ein – von der Absicherung bei Kranken- und Altersvorsorge über Rechtssicherheit bei Statusfeststellungen bis hin zum Abbau bürokratischer Hürden. Mit Stellungnahmen, Anhörungen und Kampagnen bringt sich der VGSD aktiv in politische Prozesse ein und bündelt seine Kräfte unter anderem als Mitinitiator der Bundesarbeitsgemeinschaft Selbstständigenverbände (BAGSV).

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V.

Eckhard Döpfer, doepfer@cdh.de

Über die CDH

Die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. vertritt als Spitzenverband die Interessen der Handelsvermittlungsbetriebe und Vertriebsunternehmen im Business-to-Business Bereich. Dazu gehören insbesondere die Handelsvertretungen als Marktpartner von Industrie und Handel. Sie sind selbständige Unternehmen, die Produkte zwischen Industriebetrieben, zwischen Industrie und Handel oder zwischen Groß- und Einzelhandel vermitteln. Die Handelsvermittlungen als Bindeglied zwischen den Marktstufen spielen in der deutschen Wirtschaft nach wie vor eine bedeutende Rolle. Die fast 34.000 Unternehmen mit mehr als 90.000 Beschäftigten vermitteln jährlich Waren im Wert von über 200 Mrd. Euro einschließlich eines Eigenumsatzes von ca. 1,3 Mrd. Euro pro Jahr.

Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK)

Dr. Wolfgang Eichele, w.eichele@bvk.de

Judith John, J.John@bvk.de

Über den BVK

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) mit Sitz in Bonn, Berlin und Brüssel vertritt als Branchenverband die berufsständigen Interessen der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute in Deutschland. Als mitgliederstärkster Interessenverband der Versicherungs- und Bausparvermittler in Deutschland für über 40.000 Fachleute in der Branche, die Versicherungen aller Sparten vermitteln, darunter Sach- und Gewerbeversicherungen, Kranken-, und Lebensversicherungen, fördert der BVK die Berufsbildung seiner Mitglieder, bietet ihnen rechtliche Unterstützung, stärkt den fairen Wettbewerb und setzt sich für die Einhaltung hoher Beratungsstandards ein.

25. September 2025