

# RATINGBERICHT

## Karriere-Rating

### Folgerating der Deutschen Vermögensberatung AG

Karriere-Rating im Finanzvertrieb

Köln, Februar 2009



## Karriere-Rating

### Folgerating der Deutschen Vermögensberatung AG

## GESELLSCHAFT

Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG

Münchener Straße 1

60329 Frankfurt am Main

Telefon: 069 / 2384 - 0

Telefax: 069 / 2384 - 185

E-Mail: [info@dvag.com](mailto:info@dvag.com)

Internet: <http://www.dvag.com>

## KARRIERE-RATING

Das Karriere-Rating beurteilt den Finanzvertrieb aus der Sicht des Vermittlers. Es ist eine Hilfestellung für potenzielle Vermittler, die vor der Entscheidung stehen, bei einem Finanzvertrieb eine Tätigkeit aufzunehmen sowie für die bereits bei einem Finanzvertrieb tätigen Vermittler.

Bei der Erstellung eines Karriere-Ratings unterscheidet Assekurata zwischen eigenständigen Finanzvertrieben und Ausschließlichkeitsvertrieben. Zu Beginn der Tätigkeit in einem eigenständigen Finanzvertrieb müssen in der Regel zunächst Neukunden akquiriert und beraten werden. Für die erfolgreiche Vermittlung von Neugeschäft erhalten die Vermittler Abschlussprovisionen. Bestandspflegeprovisionen werden zumeist nicht gezahlt. Bei so genannten Strukturvertrieben steht der Unternehmensaufbau im Mittelpunkt der Tätigkeit, das heißt das Anwerben und Führen eigener Vertriebsmitarbeiter. Für deren Betreuung erhält der Vermittler Differenzprovisionen aus dem von ihnen vermittelten Neugeschäft. Bei Aufnahme einer Tätigkeit in einem Ausschließlichkeitsvertrieb überträgt das Versicherungsunternehmen in der Regel einen definierten Kundenbestand in Verbindung mit einem Betreuungsauftrag auf den neuen Vermittler. Dieser erhält von Anfang an eine Bestandspflegeprovision für bestehende Verträge innerhalb des übertragenen Bestandes, um die weitere Betreuung der Kunden sicher zu stellen. Eine Aussage darüber, welche Vertriebsform für interessierte Vermittler die richtige ist, kann das Karriere-Rating nicht abschließend treffen.

Gegenstand des Ratings ist die Bewertung der Rahmenbedingungen des Finanzvertriebes, die auf die Karriere der potenziellen oder bereits tätigen Vermittler einwirken. Das Ratingobjekt ist der Allfinanzvertrieb. Die Aussagekraft des Karriere-Ratings endet an der Grenze zur Vermittlerstruktur. Aussagen über die Qualität des einzelnen, dem Finanzvertrieb angehörenden Vermittlers bezüglich der Ausbildung oder Förderung seiner von ihm betreuten Vermittler sind nicht möglich. Da es sich hier um selbstständige Mitarbeiter (§ 84 HGB) handelt, besteht eine im Vergleich zu angestellten Vermittlern eingeschränkte Weisungsbefugnis bzw. Kontrollmöglichkeit von Seiten des Finanzvertriebes.

Die Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft (im Folgenden als DVAG abgekürzt) erfüllt die Qualitätsanforderungen an die Karrierechancen aus der Perspektive von Vermittlern nach Auffassung der ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur exzellent. Assekurata vergibt der DVAG hierfür das Rating A++.

**ASSEKURATA**



### Karriere-Rating

#### Folgerating der Deutschen Vermögensberatung AG

Die DVAG zeichnet sich nach Ansicht von Assekurata in den Teilqualitäten Vermittlerorientierung, Finanzstärke, Beratungs- und Betreuungskonzept sowie Wachstum durch eine exzellente Beurteilung aus.

Für eine erfolgreiche Karriere im Finanzvertrieb bedarf es neben der Karrierechancen, die der Finanzvertrieb seinen Vermittlern bietet, auch persönlicher Neigungen und Stärken. Aus der Sicht von

Assekurata sollten interessierte Mitarbeiter über eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit, einen starken Leistungswillen und über eine hohe Eigenmotivation verfügen. Diese Persönlichkeitsmerkmale haben maßgeblichen Einfluss auf den Verlauf und den Erfolg der Karriere.

Teilqualität	Beurteilung
Vermittlerorientierung	Exzellent
Finanzstärke	Exzellent
Beratungs-/Betreuungskonzept	Exzellent
Wachstum	Exzellent
<b>Karriere-Rating (gesamt)</b>	<b>Exzellent A++</b>

## UNTERNEHMEN

Neben dem Qualitätsurteil sind eine Reihe von Unternehmensmerkmalen entscheidend dafür, ob ein Finanzvertrieb ein attraktiver Arbeitgeber für Berufsinteressenten ist.

### Geschäftsgebiet

Das Geschäftsgebiet der DVAG umfasst das gesamte Bundesgebiet. Darüber hinaus ist das Unternehmen in Österreich und der Schweiz tätig.

### Kundengruppen

Die DVAG ist spezialisiert auf Geschäfte mit Privatkunden. Daneben betreibt das Unternehmen jedoch auch in zunehmendem Maße, beispielsweise im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge, Firmenkundengeschäft.

### Geschäftsgegenstand

Der Geschäftsschwerpunkt der DVAG liegt auf der Beratung und Betreuung in Allfinanzfragen.

### Produktpartner

Die DVAG arbeitet mit exklusiven Produktpartnern zusammen. Im Versicherungsbereich sind dies die Generali Deutschland Gruppe mit ihren Tochtergesellschaften und im Bankenbereich vor allem die Deutsche Bank Gruppe, deren mobiler Vertrieb die DVAG ist.

### Konzernstruktur

Die DVAG wurde 1975 von Prof. Dr. Reinfried Pohl gegründet. Sie ist ein börsenunabhängiges Familienunternehmen, an dessen Spitze seit dem 01.01.2003 eine Holdinggesellschaft, die DVAG Vermögensberatung Holding GmbH steht. Die Geschäftsführung der Holdinggesellschaft setzt sich aus Prof. Dr. Reinfried Pohl sowie den beiden Söhnen Reinfried jun. und Andreas Pohl zusammen. Die DVAG Vermögensberatung Holding GmbH gibt strategische Impulse im Hinblick auf die Unternehmenspolitik.



## Karriere-Rating

### Folgerating der Deutschen Vermögensberatung AG

#### Größe

Die DVAG erzielt in 2007 ein Provisionsvolumen von 1.004,4 Mio. €.

#### Personal

Die DVAG betreut nach eigenen Angaben zum Ende 2007 mit 33.851 haupt- und nebenberuflichen Mitarbeitern bundesweit rund 5 Mio. Kunden. Im Innendienst der DVAG arbeiten ca. 440 Mitarbeiter.

#### Karrierewege

Ein Vermittler hat bei der DVAG die Möglichkeit, im Haupt- oder Nebenberuf tätig zu sein. Eine Karriere im engeren Sinne lässt sich im Hauptberuf erreichen. Die nebenberufliche Tätigkeit bei der DVAG zielt auf die Überprüfung der persönlichen Eignung für den Hauptberuf oder den Verdienst eines Nebeneinkommens ab. Dies bietet die Chance, in den Beruf hineinzuwachsen.

Innerhalb der hauptberuflichen Tätigkeit hat der Vermögensberater die Wahl zwischen einer Karriere im Gruppenaufbau, d.h. die Anwerbung, Ausbildung und Förderung neuer Mitarbeiter, und einem Werdegang innerhalb des Praxisweges. Diese Mitarbeiter bauen keine oder nur am Rande weitere Vermögensberater an und erzielen ihr Einkommen über ihre eigene Vertriebsleistung. Im Gruppenaufbau erzielen die Vermittler hingegen zusätzliche Differenzprovisionen über die angeschlossenen Vermittler, über die die Aufwendungen für die Ausbildung, die Betreuung und die Führung der angeworbenen Partner abgegolten werden.

Die Vermögensberater sind freie Handelsvertreter im Sinne der §§ 92, 84 ff. HGB.

#### Zielgruppe Vermittler

Die DVAG als eigenständiger Finanzvertrieb eignet sich insbesondere für Vermittler, die die Besonderheiten eines Strukturvertriebes im Gruppenaufbau oder im Praxisweg für sich nutzen möchten. Ein Einstieg in den Haupt- oder Nebenberuf steht allen Berufsgruppen offen. Neben Brancheninsidern können auch Berufsfremde eine Tätigkeit als Vermögensberater bei der DVAG aufnehmen. Als strukturierter Vertrieb ist die DVAG besonders geeignet für diejenigen, die den Gruppenaufbau betreiben möchten, das heißt gemeinsam mit Partnern ein Unternehmen im Unternehmen aufbauen. Insbesondere von Seiten der Vertriebsunterstützungsinstrumente ist die Gesellschaft hier in exzellenter Weise spezialisiert.

#### Vorstand

Prof. Dr. Reinfried Pohl (Vorstandsvorsitzender), Andreas Pohl (Generalbevollmächtigter), Reinfried Pohl (Generalbevollmächtigter), Friedrich Bohl (Konzernsekretariat, Recht, Öffentlichkeitsarbeit, Verbände), Udo Corts (Unternehmenskoordination), Hans-Theo Franken (Produkte, Partnergesellschaften, Ausland, Zentrale Vertriebskoordination), Dr. Sabina Gerhart (Finanzen, Beteiligungen), Dr. Helge Lach (Ausbildung, Marketing), Harald Schneider (Betrieb, Technologie) und Kurt Schuschu (Zentrale Vertriebsförderung).

#### Aufsichtsrat (Vorsitz und Stellvertretung)

Prof. Dr. Winfried Pinger, Vorsitzender, Dr. Wolfgang Kaske, stellv. Vorsitzender





## Karriere-Rating

### Folgerating der Deutschen Vermögensberatung AG

#### Vertriebsunterstützung

Die Unterstützung der Vertriebsaktivitäten der haupt- und nebenberuflichen Vermögensberater ist eine der Kernkompetenzen des Unternehmens. So ist beispielsweise die sehr gute fachliche Unterstützung der Vermittler oder die exzellente IT-Ausstattung der DVAG ganz auf die Bedürfnisse und Anforderungen der Vermögensberater ausgerichtet. Fachliche Unterstützung erhalten die Berater durch ihre zuständigen Betreuer innerhalb der jeweiligen Vertriebsstruktur, durch zahlreiche Fachspezialisten in der Unternehmenszentrale sowie durch fachkundige Spezialisten der Produktpartner. Das ausgereifte IT-System ist äußerst umfangreich und im Vergleich zu den Assekurata bekannten Systemen einiger Mitbewerber als überdurchschnittlich zu bewerten.

Das dezentrale Vertriebscontrolling der DVAG bewertet Assekurata ebenfalls als exzellent. Mit dem Vertriebscontrolling erhalten die Vermögensberater die Möglichkeit, sowohl die eigenen Umsätze zu kontrollieren als auch die Aktivitäten der angeschlossenen Vertriebsmitarbeiter umfassend zu analysieren. Auf einem exzellenten Niveau befindet sich auch das dezentrale Marketing. Die DVAG bietet ihren Beratern vielfältige Maßnahmen für das interne und externe Marketing an, um die Marke DVAG und die eigene Beratungsleistung regional bekannt zu machen. Darüber hinaus trägt die Imagewerbung der DVAG durch öffentlichkeitswirksame Partnerschaften positiv zum Ansehen des Unternehmens bei.

#### Qualifizierung

Die Aus- und Weiterbildung der selbständigen Vermögensberater findet in zahlreichen unternehmenseigenen Schulungszentren statt und bewegt sich insgesamt auf einem exzellenten Niveau. Insgesamt sind rund 200 Referenten aus den Fachbereichen, aus der Beraterpraxis oder von externen Anbietern mit der Aus- und Weiterbildung der Vermögensberater betraut. Durch die Kooperation mit der Deutschen Akademie für Vermögensberater (DAV) sowie dem Deutschen Berufsbildungswerk Vermögensberatung e.V. (DBBV) betont das Unternehmen seinen hohen Anspruch an den Beruf des qualifizierten Vermögensberaters. Das zentrale Schulungsangebot der DVAG ist äußerst umfangreich und spiegelt den Allfinanzanspruch der Gesellschaft wider. Neben den verpflichtenden Inhalten der Grund- und Fachausbildung werden vielfältige freiwillige Qualifizierungsmöglichkeiten angeboten. In den verpflichtenden Seminaren der Managementausbildung wird bei den Führungskräften ein Bewusstsein für unternehmerische Fragen geschaffen und die Voraussetzung für einen nachhaltigen Gruppenaufbau unterstützt. Dieser Teil wird von Assekurata ebenso wie die Rahmenbedingungen der Ausbildung mit exzellent bewertet. Die dezentrale Ausrichtung der Ausbildungsstätten stellt sicher, dass jeder Vermögensberater das Angebot der DVAG räumlich und zeitlich flexibel nutzen kann. In 2008 verfügt die DVAG diesbezüglich über bundesweit elf Berufsbildungszentren sowie weiteren zehn Schulungs- und Kongresszentren im In- und Ausland. Seit 2008 kooperiert das Unternehmen zudem mit der Fachhochschule Bergisch Gladbach, die in einem kombinierten Studiengang für Wirtschaft qualifizierte Nachwuchskräfte für den Vertrieb ausbildet. Dass die Qualifizierung der Vermögensberater einen hohen Stellenwert innerhalb der DVAG einnimmt, zeigen auch die Ausbildungsaufwendungen, die sich allein in 2007 auf insgesamt 39,3 Mio. Euro belaufen.



### Karriere-Rating

### Folgerating der Deutschen Vermögensberatung AG

## 2. FINANZSTÄRKE

### Die Teilqualität Finanzstärke bewertet Assekurata mit exzellent.

Die Teilqualität Finanzstärke trifft eine Aussage über die Nachhaltigkeit und Stabilität des Unternehmens. Aus Sicht von Assekurata ist die dauerhafte Verlässlichkeit des Vertriebspartners ein wichtiger Gesichtspunkt, der bei der Auswahl berücksichtigt werden sollte. Diese Nachhaltigkeit und Stabilität erfüllt die DVAG auf Basis der Geschäftsdaten des Jahres 2007 exzellent.

Die Kennzahlenbeurteilung zur Bewertung der finanziellen Stabilität des Unternehmens basiert auf einem definierten Risikomodell. Assekurata setzt hierbei die quantifizierbaren Risiken in das Verhältnis zu den Sicherheitsmitteln, die der Gesellschaft zur Deckung dieser Risiken zur Verfügung stehen. Die Qualität und Quantität der ursächlichen Risiken, denen ein Strukturvertrieb typischerweise ausgesetzt ist, sind im Falle der DVAG als durchschnittlich anzusehen. Die exzellente Beurteilung der Finanzstärke der DVAG resultiert maßgeblich aus der umfangreichen Ausstattung mit Sicherheitsmitteln. Mit einer Eigenkapitalquote von 53,8 % verfügt das Unternehmen in 2007 über eine ausgesprochen solide Basis zur Deckung der Risiken aus dem Geschäftsbetrieb. Insgesamt stehen der DVAG damit Sicherheitsmittel in Höhe von 484,3 Mio. Euro zur Verfügung, was einem Deckungsgrad von rund 236 % im Assekurata-Risikomodell entspricht. Demnach sind die vorhandenen Eigenmittel 2,36-mal höher als die quantifizierten Risiken.

In diesem Zusammenhang nicht berücksichtigte Einzelrisiken erfasst die DVAG durch ein aus Sicht von Assekurata gutes Risikomanagement. Das Management der vorhandenen Risiken erfolgt vorrangig über die Stärkung der Substanzkraft des Unternehmens. Der Bereich Controlling und Revision fließt mit einem sehr guten Urteil in die Teilqualität ein.



## Karriere-Rating

### Folgerating der Deutschen Vermögensberatung AG

## 3. BERATUNGS- UND BETREUUNGSKONZEPT

### **Assekurata bewertet die Teilqualität Beratungs- und Betreuungskonzept mit exzellent.**

Die Beratungs- und Betreuungskonzepte stellen gemeinsam mit der Produktpalette die Grundlage für die erfolgreiche Tätigkeit eines Vermittlers dar. Assekurata untersucht und bewertet daher die dahinter stehende Gesamtkonzeption und deren praktische Umsetzung.

Die Vermögensberater können in ihrer Vertriebstätigkeit auf ein umfangreiches Erhebungs- und Analyseinstrumentarium zurückgreifen, um eine umfassende Allfinanzberatung auf der Basis individueller Kundenziele durchzuführen. Die standardisierten Beratungshilfen der DVAG sorgen insbesondere bei Neueinsteigern für einen konsistenten Gesprächsverlauf und eine haftungssichere Kundenberatung. Ergänzt werden die Instrumente durch Analyse- und Beratungsprogramme innerhalb des IT-Systems, die dem logischen Aufbau der Standards folgen. Aus Sicht von Assekurata sind das umfassende Erhebungs- und Analyseinstrumentarium sowie die standardisierten Beratungshilfen der DVAG hervorragend an die Beratungsphilosophie des Unternehmens angepasst.

Das Produktsortiment im Bereich Versicherungen ist auf zum Teil exklusive Partnerschaften fokussiert. Im Bankenbereich arbeitet die DVAG mit mehreren namhaften Produktgebern zusammen. Das Augenmerk liegt jedoch auf der Kooperation mit der Deutsche Bank AG, als deren mobiler Vertrieb sich die DVAG sieht. Die Konzentration der Produktpalette wird den Kunden aktiv und offen kommuniziert.

Bei der Kundenbetreuung stellt die DVAG ihren Vermögensberatern vielfältige Maßnahmen zur Verfügung, die diese bei der kurz-, mittel- und langfristigen Betreuung ihrer Kunden unterstützen. Die IT-Anwendungen im Rahmen der Kundenberatung und -betreuung sowie die zahlreichen Hilfestellungen zur Schaffung von Kundennähe sind aus Sicht von Assekurata überdurchschnittlich.

Die enge Verzahnung der IT-Anwendungen und insbesondere die vielfältigen Selektionsmöglichkeiten schaffen exzellente Voraussetzungen zur Organisation einer effizienten Kundenbetreuung. So stellt die DVAG ihren Vermittlern über das Intranet beispielsweise vorbereitete Informationen zu aktuellen Themen bereit, die die Vermögensberater an ihre Kunden weiterleiten können.

Die Zufriedenheit der Kunden läßt die DVAG in regelmäßigen Untersuchungen von externer Seite untersuchen. So bestätigt auch aktuell wieder eine repräsentative Kundenbefragung die hohe Qualität des Beratungs- und Betreuungsinstrumentariums und attestiert dem Unternehmen eine vergleichsweise hohe Kunden- und Servicezufriedenheit. In der Summe kann die DVAG aus Sicht von Assekurata daher ihren Allfinanzanspruch in der Beratungs- und Betreuungsphilosophie konzeptionell bestätigen.



### Karriere-Rating

### Folgerating der Deutschen Vermögensberatung AG

## 4. WACHSTUM

**Die Teilqualität Wachstum bewertet Assekurata mit exzellent und hebt damit das Vorjahresurteil um eine Notenstufe an.**

In die Bewertung der Wachstumskennzahlen fließen die Zuwachsraten des Provisionsvolumens, des Kunden- und Vertragsbestandes sowie der Vermittleranzahl ein. Ferner werden die zukünftigen Wachstumspotenziale vor dem Hintergrund des Branchenumfelds und der Unternehmenspolitik betrachtet.

Im ersten Halbjahr 2008 erzielt die DVAG mit Umsatzerlösen von rund 625 Mio. Euro ihr bislang bestes Halbjahresergebnis in der Unternehmensgeschichte. Den Schwellenwert von 1 Mrd. Euro Provisionsvolumen übertraf das Unternehmen bereits im Geschäftsjahr 2007 mit einem Inlandsumsatz von insgesamt 1.004,4 Mio. Euro, was einer Steigerung von 16,43 % gegenüber dem Vorjahr entsprach. Hierbei wurde nur der Umsatz durch organisches Wachstum berücksichtigt, die zwischenzeitlich von der AachenMünchener Versicherungen übernommenen Vertriebskapazitäten wurden nicht hinzugerechnet. Im Vergleich mit den Zuwachsraten vergleichbarer Finanzvertriebe auf dem deutschen Markt ist die Vertriebsleistung der DVAG als überdurchschnittlich zu bewerten. Der Vermittlerzuwachs von hauptberuflichen Vermögensberatern wird im Zeitraum 2004 bis 2007 mit exzellent bewertet. Die DVAG konnte pro Jahr durchschnittlich 3,09 % neue Vermittler im Hauptberuf hinzugewinnen und verzeichnet zum Ende des dritten Quartals 2008 mehr als 13.000 Vermittler im Hauptberuf. Vergleicht man die mittlere Zuwachsrate der Vermittler mit der Steigerung der Provisionsumsätze, lässt dies weiterhin Rückschlüsse auf die gestiegene Produktivität der Vermögensberater zu. Diese Produktivitätssteigerung kann gleichsam als Indiz für die Attraktivität des Geschäftsmodells der DVAG herangezogen werden.

Die Wachstumspotenziale der DVAG bewertet Assekurata mit sehr gut. Die öffentliche Diskussion über die Finanzierung der Sozialversicherung und insbesondere der gesetzlichen Rentenversicherung führt zunehmend zu einer Sensibilisierung der Bevölkerung über die Notwendigkeit eigenverantwortlicher Altersvorsorge. Spätestens seit der Einführung des Alterseinkünftegesetzes ist bei den Versicherungsunternehmen eine wachsende Bedeutung der Rentenversicherungen zu verzeichnen. Dabei erweisen sich neben der privaten Rentenversicherung aus der dritten Schicht der Altersvorsorge insbesondere die staatlich geförderten Vorsorgekonzepte der so genannten Riester- und Rürup-Rente für viele Marktakteure als zunehmend bedeutsame Wachstumsträger. Angesichts der hohen Vertriebskompetenz der DVAG in diesem Bereich und der zunehmend wachsenden Bedeutung privater Altersvorsorge sind die Wachstumsmöglichkeiten daher als sehr gut zu bewerten. Gute Absatzchancen lassen sich daneben in der betrieblichen Altersversorgung absehen, zumal der vorübergehend fragliche Fortbestand der Sozialversicherungsfreiheit in der Entgeltumwandlung mittlerweile über das Jahr 2008 hinaus sichergestellt ist.



## Karriere-Rating

Folgerating der Deutschen Vermögensberatung AG

## RATINGMETHODIK UND RATINGVERGABE

### Methodik

Das Karriere-Rating der Assekurata basiert in hohem Maße auf vertraulichen Unternehmensinformationen und nicht nur auf veröffentlichtem Datenmaterial. Das Gesamtrating ergibt sich durch Zusammenfassung der Einzelergebnisse von vier Teilqualitäten, die aus Vermittlersicht zentrale Qualitätsanforderungen an Karrierechancen in einem Finanzvertrieb darstellen. Im Einzelnen handelt es sich dabei um:

- **Vermittlerorientierung**  
Welche Einkommens-, Aufstiegs- und Ausbildungschancen bietet der Vertrieb und welche Unterstützung erfährt der Vermittler in seiner Vertriebstätigkeit von Seiten des Finanzvertriebes?
- **Finanzstärke**  
Wie sicher ist die Existenz des Vertriebes?
- **Beratungs- und Betreuungskonzept**  
Welche Methoden und welche Tools stehen dem Vermittler für die Beratung und die Betreuung seiner Kunden zur Verfügung?
- **Wachstum**  
Wie erfolgreich agiert der Vertrieb am Markt und wie nachhaltig ist seine Marktpositionierung?

Geprüft werden die Teilqualitäten anhand umfangreicher Informationen. Hierzu gehören eine systematische und detaillierte Kennzahlenanalyse auf Basis der internen und externen Rechnungslegung, ausführlichen Interviews mit den Mitgliedern des Vorstandes und Besuchen von Schulungseinrichtungen und Schulungsmaßnahmen.

### Gesamturteil

Die einzeln bewerteten Teilqualitäten werden abschließend zu einem Gesamturteil zusammengefasst. Das Ratingteam fasst die Ergebnisse der Teilqualitäten in einem Ratingbericht zusammen.

### Expertenbeirat

Das Karriere-Rating ist ein Expertenurteil. Die Ratingvergabe erfolgt durch den Expertenbeirat. Er setzt sich aus den beteiligten Analysten, den Geschäftsführern der Assekurata und externen Experten zusammen. Der Expertenbeirat prüft und diskutiert den Vorschlag. Das endgültige Rating muss mit Einstimmigkeit beschlossen werden.

