

WAS IST EIGENTLICH EINE HAKENLAST-VERSICHERUNG?

Die Antwort weiß Christian Raith, Geschäftsführer der Eberhard, Raith & Partner GmbH (Erpam) in München. Markus Lüthge (Business Solutions Disneyland) hatte ihn eingeladen, um vor etwa 15 Veranstaltungsplanern im Rahmen der Reihe „Think Tank“ über versicherungsrechtliche Fragen rund um Events und Incentives zu referieren.

Im Rahmen eines Weiterbildungs-Frühstücks im Düsseldorfer Meliá stellte Raith zunächst klar, dass die allseits bekannte Veranstalterhaftpflicht-Versicherung für Agenturen oftmals gar nicht das Mittel der Wahl ist. Vor allem dann nicht, wenn sie nur Mittler, Dienstleister und nicht Veranstalter sind. Das ist nämlich in den meisten Fällen der Firmenkunde. Im schlimmsten Falle ist dann nämlich der eigentliche Veranstalter, nämlich der Kunde und seine Gäste, überhaupt nicht gegen Schäden versichert. Wie so oft ist auch hier die Frage entscheidend: Vermittler oder Veranstalter im rechtlichen Sinne? Für die Agentur entscheidend ist neben einer Vermögensschaden-Haftpflicht (Absicherung vor Beratungsfehlern!) das Vorhandensein einer Betriebshaftpflicht-Versicherung, die die entsprechenden Risiken im Grundsatz einmal abbildet und dann auch abdeckt. Dem Kunden – sofern er der Veranstalter ist! – obliegt dann der Nachweis der vorgenannten Veranstalterhaftpflicht-Police. In der Regel bieten solche Policen deutschland- und europaweit Deckung – eine Veranstaltung unter den größeren Risikobedingungen in den USA beispielsweise muss der Versicherung im Einzelfall nachgemeldet werden. Am besten sei es aber wohl, so Raith, einen Event in den USA direkt bei einem US-amerikanischen Versicherer anzumelden und zu versichern. Deutsche Makler helfen dabei.

Die ideale Absicherungsform gewährleistet laut Raith die Reise-Incentiveveranstalter-Haftpflicht, insbesondere wegen der häufig unklaren Definition zwischen Veranstalter und Vermittler.

Interessant ist es auch häufig, den Ausfall oder die Verlegung der Maßnahme zu versichern. Hier können Module oder das gesamte Budget abgesichert werden für einen relativ überschaubaren Betrag in Höhe von 1 bis 2 % des Eventbudgets. Solche Aus-

fallversicherungen sind sehr individuell konfigurierbar, sollten aber mit gehörigem Zeitvorlauf mit dem Versicherer thematisiert werden. Immer nachweisen lassen sollte man sich aber die Betriebshaftpflicht der involvierten Dienstleister. Und ebenso generell empfehlenswert ist die Klausel „Teilnahme erfolgt auf eigene Gefahr“ – ob das letztlich vor Gericht Bestand hat, ist eine andere Sache. Dann wäre da noch die „Hakenlast-Versicherung“ als kleiner Beleg dafür, dass man bei einem hoch spezialisierten Anbieter wie der ERPAM fast alles absichern kann: Sie tritt in Kraft, wenn sich ein schweres Exponat oder Technik-Modul vom Haken löst und einen entsprechend großen Schaden verursacht. www.erpam.com

Der nächste Frühstücksworkshop „Versicherungen für alle Eventualitäten“ findet am 6. März 2014 von 8.30 bis 10.00 Uhr im Wyndham Grand Berlin statt. Anmeldungen: markus.luethge@disney.com

„GUT IST NICHT GENUG“: SERVICE-EXPERTE MARKUS F. WEIDNER PRÄSENTIERTE SEIN BUCH

Die Veröffentlichung seines Buches „Gut ist nicht genug – das Qnigge®-Prinzip oder warum Service klare Regeln braucht“ hat GABAL-Autor Markus F. Weidner mit einer Buchparty in Frankfurt am Main gefeiert. Eingeladen waren Mitwirkende, Vertreter von Fach- und Wirtschaftspresse sowie Kunden, Geschäftspartner und Freunde des Experten für „Freude an Qualität“. Markus F. Weidner zeigt in „Gut ist nicht genug“, wie Qualitätsmanagement zum Servicemotor jedes Unternehmens werden kann und erklärt dabei mit Hilfe zahlreicher Beispiele vom Baumarkt bis zum Hotel, vom Auto- bis zum Krankenhaus, wie sich systematische Qualitätsmanagement-Prozesse im Alltag von Dienstleistungsunternehmen verankern, leben und weiterentwickeln lassen. www.qnigge.de