



GUT VERSICHERT IN DIE ZUKUNFT
INTERVIEW MIT CHRISTIAN RAITH
GESCHÄFTSFÜHRER VON ERPAM

Mit dem Thema Versicherungen beschäftigt man sich relativ selten und wenn man es einmal tut, dann auch nur sehr ungerne. Das liegt zum einen daran, dass dieses Thema besonders trocken ist, man sich meistens mit den Bestimmungen nicht auskennt und dass einem Makler häufig sowieso ein schlechter Ruf vorausieht. Versicherungen sind aber in vielen Fällen extrem wichtig und können sogar ein Unternehmen bei einem Schadensfall retten. Dass Makler aber durchaus seriös und dabei lässig sein können, beweist Christian Raith von Eberhard, Raith und Partner (Kurzform: erpam). Mit ihm haben wir uns über sinnvolle und verzichtbare Versicherungen unterhalten.

EVENT Rookie: Erzähl uns doch bitte etwas über das Unternehmen Eberhard, Raith und Partner sowie über deine Person.

Christian Raith: Die Eberhard, Raith und Partner GmbH ist ein Spezialmakler für Versicherungen im Eventbereich. Wir sind mittlerweile seit über 25 Jahren am Markt tätig und haben mit dem heutigen Stand 25 festangestellte Mitarbeiter. Ich selbst bin einer der beiden Geschäftsführer und seit 1995 im Unternehmen tätig. Angefangen hat das Unternehmen unter dem Namen BEAM und wurde 1988 von Herrn Bernhard Eberhard gegründet. Später gab es die Umfirmierung zur Eberhard & Partner GmbH und im Jahr 2000 zur Eberhard, Raith & Partner GmbH. Wir sind sehr stolz, dass wir das Wachstum ohne fremde Investoren geschafft haben und aus unserer Gründungszeit immer noch Kunden begleiten dürfen.

EVENT Rookie: Und wie kommt man dabei auf die Abkürzung erpam?

Christian Raith: Ausgesprochen heißt das Eberhard, Raith und Partner Assekuranz Makler. Im Endeffekt also nichts anderes als Versicherungsmakler Da

CHRISTIAN RAI TH



unsere Kunden den Unternehmens-Namen immer abgekürzt haben, wie sie wollten, haben wir uns irgendwann überlegt, dass wir einfach eine Abkürzung vorgeben. Seitdem gibt es den Namen erpam und das hat sich dann auch am Markt durchgesetzt.

EVENT Rookie: Wie kommt man nun darauf, Versicherungsmakler zu wer-

den? Mit sechzehn, siebzehn oder achtzehn Jahren sagt man sich ja nicht unbedingt „Mein Traumjob ist Versicherungsmakler, das erlerne ich jetzt“.

Christian Raith: Eigentlich wollte ich damals in den Bereich Werbung/Grafik, aber dieser war komplett überlaufen. Darum habe ich mich dann dazu entschieden, dass ich eine gute kaufmännische Ausbildung anstrebe. Zum »



Läuft man durch die Geschäftsräume von erpam vermutet man, wegen der vielen Event-Poster, eher einen Veranstalter als einen Versicherungsmakler

INTERVIEW : SCHADENSABSICHERUNG

einen habe ich mir gedacht, dass man als gelernter Versicherungskaufmann weiß, welche Versicherungen man selbst einmal braucht und zum anderen hat mich die Ausbildungsvergütung auch angelacht. Ich habe dann meine Ausbildung bei einem großen deutschen Versicherer gemacht. Dort war ich im Bereich der Haftpflichtversicherungen tätig. Während meiner Lehre habe ich auch den ersten Kontakt zu Eberhard und Partner gehabt. Natürlich war es damals besonders spannend, da sich das Unternehmen im Eventbereich spezialisiert hat und Musik war und ist immer noch ein großer Teil meines Lebens. So kam ich zum Thema Versicherungen und zum Makler Eberhard & Partner. 1995 wurde ich dann ein Teil des Teams von diesem Unternehmen und im Jahr 2000 wurde ich Geschäftsführer von Eberhard, Raith und Partner.

EVENT Rookie: Gibt es einen Unterschied in der Arbeitsweise zwischen der Tätigkeit eines „normalen“ Versicherungsmaklers und der Arbeit eines Versicherungsmaklers im Eventbereich?

Christian Raith: Das kann man so



In der Eventbranche können auch solche Gegebenheiten versichert werden

nicht sagen oder muss es etwas differenzieren. Grundsätzlich bleibt eine Versicherung immer eine Versicherung und die Technik, wie eine Versicherung bewertet wird, ist auch identisch. Für uns sind die Arbeitsweise und der Kontakt mit den Kunden aber natürlich anders, einfach weil man es mit anderen Menschen zu tun hat. Der Umgang in der Eventbranche ist um einiges lockerer. Man muss nicht immer mit Schlipps und Kragen zum Kunden gehen, sondern trifft sich auch mal ganz locker im

T-Shirt auf einem Festival. Wir sind sehr oft außerhalb der üblichen Geschäftszeiten für unsere Kunden unterwegs. Im Sommer verbringe ich selbst viele Wochenenden auf den Festivals. Dort sieht man, ob die Lösungen richtig sind oder ob man daran noch etwas verbessern kann.

EVENT Rookie: Gibt es in der Eventbranche auch andere Versicherungen als in anderen Bereichen oder sind alle Versicherungen erst einmal gleich?

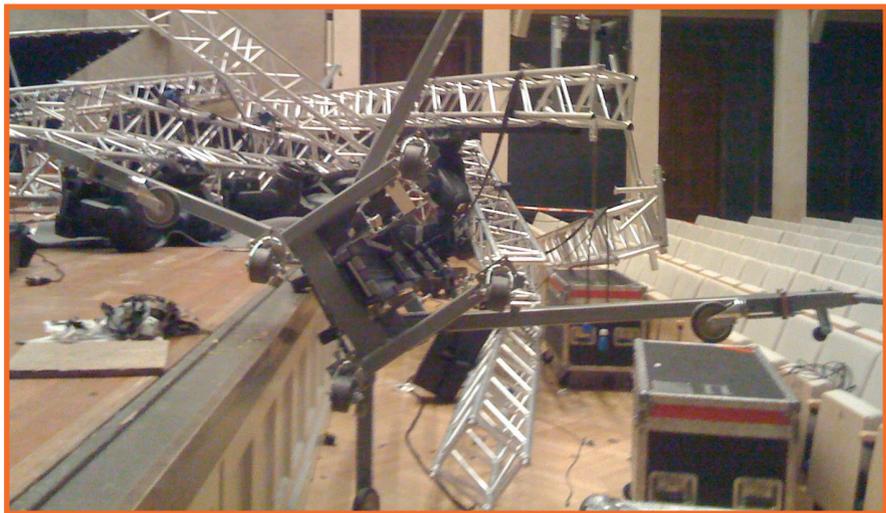


Hinter erpam steht ein junges, motiviertes Team, das die Sprache der Veranstaltungbranche spricht

Christian Raith: Grundsätzlich ist der Überbegriff der Versicherungen immer gleich. In unserem Bereich gibt es also auch Haftpflichtversicherungen, Elektronikversicherungen, Unfallversicherungen, Berufsunfähigkeitsversicherungen und so weiter. Aber im Detail unterscheiden sich die Versicherungen dann natürlich erheblich von anderen. Nachdem es keine Standardversicherungslösungen für die Entertainmentbranche gibt, haben wir uns bisher und werden wir uns auch weiterhin hinsetzen und eigene Versicherungskonzepte schreiben. Wir bieten bei erpam nur Spezialversicherungen für die Eventbranche an. So gibt es zum Beispiel eine Berufshaftpflichtversicherung für Veranstaltungstechniker. Diese Produkte werden speziell auf den Eventbereich abgestimmt und nicht selten finden wir nach kurzer Zeit „Kopien“ dieser Entwicklungen am Markt wieder. Es gibt aber auch Versicherungen, die es wirklich nur in unserem Bereich gibt. Darunter zählt zum Beispiel die Ausfallversicherung. Diese Versicherung ist darauf abgestimmt, dass auch ein Ausfall eines Events abgesichert ist.

EVENT Rookie: Gibt es bei dieser Versicherung auch irgendwelche Einschränkungen oder ist der Ausfall immer abgesichert?

Christian Raith: Nein, da sind wir ganz ehrlich, auch im Ausfallbereich gibt es ein paar wenige Einschränkungen. Wenn zum Beispiel ein Festival wegen starkem Regen und Gewitter abgesagt werden muss, ist das mitversichert.



Bei solchen Schäden sollte man gut versichert sein, sonst wird es am Ende extrem teuer

Man kann sich eine solche Versicherung aber auch nach seinen Wünschen zusammenstellen. Der Veranstalter kann sagen, ob er nur den Ausfall des Künstlers versichern möchte oder auch den Ausfall der Location. Darüber hinaus kann er aber auch den kompletten Ausfall oder eine Verschiebung des Festivals abdecken.

EVENT Rookie: Was sollte man deiner Meinung nach für Versicherungen haben, wenn man zum Beispiel frisch aus der Ausbildung kommt und anfängt, sich als Selbständiger zu behaupten?

Christian Raith: Die Veranstaltungstechniker sollten alle eine Berufshaftpflichtversicherung haben. Das ist in meinen Augen ein absolutes Muss und viele Event-Dienstleister verlangen das auch von ihren freien Mitarbeitern. Entscheidend ist hier, dass man auf die korrekte Versicherung achtet. Es

kommt schon des Öfteren vor, dass mir Kunden erzählen, dass sie schon eine solche Versicherung haben. Wenn man aber genauer hinschaut, dann ist es eine Privathaftpflichtversicherung und das ist etwas grundlegend anderes. Außerdem sollte man darauf achten, was in dieser Berufshaftpflichtversicherung mit abgesichert ist, weil es auch dort kleine Stolperfallen gibt. Es sollte zum Beispiel darin stehen, dass es sich wirklich um eine Versicherung für Veranstaltungstechniker handelt. Meistens sind die Veranstaltungstechniker mit fremdem Material unterwegs. Wenn man aber Veranstaltungen mit dem eigenen oder angemieteten Material macht, dann sollte man auch noch über eine Elektronik- beziehungsweise Technik-Versicherung nachdenken. Dies ist eine Allgefahrendeckung und deckt neben den klassischen Gefahren wie Feuer, Leitungswasser, Sturm/Hagel und »

Cougar 37Z / 19Z / 12Z / 7

- OSRAM Ostar LEDs
- Brilliante Farben
- Variabler ZOOM / 10° - 60°
- DMX XLR 3pol und XLR 5pol
- Low Noise
- Wireless DMX (optional)

Exklusivvertrieb www.arcus-lighting.com



Eine Elektronikversicherung sollte man abschließen wenn man eigenes Equipment nutzt

Einbruchdiebstahl auch andere spezielle Fälle ab. Wenn ein Besucher Cola ins Mischpult schüttet oder eine Fehlbearbeitung stattfindet, kann dies problemlos versichert werden. Es ist halt immer die Frage, wie viel Geld man für die Versicherung ausgeben kann und möchte.

Alles andere sind gute Versicherungen, die man machen kann, aber nicht unbedingt machen muss.

EVENT Rookie: Wie sieht es denn mit den Kosten einer Berufshaftpflichtversicherung aus? Wonach richtet sich der

Beitragsatz?

Christian Raith: Wir haben Anfang der 1990er dieses Produkt entworfen und auf den Markt gebracht. Damals haben wir gesagt, dass ein freier Veranstaltungstechniker etwa einen Tag im Jahr für die Versicherung arbeiten gehen muss. Mit diesem Richtwert kann man auch heute noch rechnen, obwohl natürlich die Tagessätze je nach Status und Region schwanken. Für eine Berufshaftpflichtversicherung muss man heute ungefähr mit 225 Euro rechnen. Man muss dazu aber sagen, dass mit dieser Versicherung nicht nur der berufliche, sondern auch der private Part im Bereich der Haftung abgesichert ist.

EVENT Rookie: Gibt es außer der Berufshaftpflicht für Veranstaltungstechniker noch andere Versicherungen, die ihr auf den Markt gebracht habt?

Christian Raith: Wir sind natürlich immer bestrebt, die besten Versicherungen für die Eventbranche anbieten zu können. Neben der Freiberufler-Haftpflicht haben wir, wie oben erwähnt,



Weicht der Boden so weit auf, dass er nicht mehr begehbar ist, kommt es vor, dass die Feuerwehr helfen muss. Die Kosten können auch versichert werden



Diese Festival-Besucher stört der Schlamm nicht, für einen Veranstalter können aber empfindliche Ausfälle entstehen

noch die Ausfallversicherung auf den Markt gebracht. Die Elektronikversicherung, so wie man sie heute für Verleiher von Veranstaltungstechnik kennt, wurde auch von uns ins Leben gerufen. Damals gab es noch sinnlose Ausschlüsse wie zum Beispiel den Wegfall des Versicherungsschutzes zwischen 22 und 6 Uhr oder auch das Thema der Unterschlagung, das schlichtweg nicht zu versichern war. Spezielle Versicherungen für Meister und Veranstaltungskaufleute befinden sich mittlerweile ebenfalls in unserem Portfolio. Diese wurden von uns von Anfang an angeboten und speziell entworfen, nachdem wir bereits vor der offiziellen Bekanntgabe dieser neuen Berufe mit den Verbänden und unseren Kunden darüber gesprochen haben.

EVENT Rookie: Versicherungsmakler haben nun nicht unbedingt den besten Ruf. Sag' doch einmal etwas dazu, damit dieses Bild ein wenig entkräftet wird.

Christian Raith: An erster Stelle muss man da wohl mit einem Klischee aufräumen. Im Gegensatz zu beispielsweise einem Immobilienmakler wird der Versicherungsmakler nicht durch den Kunden bezahlt. Wer bei uns also eine Versicherung abschließt, bezahlt nur die Versicherungsprämie und nicht

noch eine zusätzliche Gebühr für uns. Darüber hinaus versuchen wir, Hemmungen abzubauen, indem wir jedes Schriftstück so schreiben, dass es auch jeder versteht. Dort ist aufgelistet, was versichert wird, was die Highlights sind und was das Ganze am Ende kostet. Aber entscheidend ist, dass wir bereits im Vorfeld, also im Internet oder auf dem Angebot auf die üblichen Ausschlüsse hinweisen. Wir halten es für fair, auch wenn es vielleicht nicht der beste Vertrieb ist. Unsere Kunden sollen wissen, was sie einkaufen und nicht erst im Schadenfall eine böse Überraschung erleben. Dann ist das persönliche Auftreten natürlich ganz wichtig.

Wir sehen uns eher in der Event-Szene als im Versicherungs-Bereich und können da mit unserem jungen Team auch ganz gut mitreden. In unseren Reihen haben wir auch Mitarbeiter, die neben ihrer Ausbildung als Versicherungs- oder Bankkaufmann nebenberuflich als Musiker oder Veranstalter tätig sind. All diese Erfahrungen, die wir haben, geben wir gerne an unsere Kunden weiter. Wir möchten auch weiterhin die Hemmschwelle und die Vorurteile der Versicherungsbranche gegenüber abbauen und ein verlässlicher Partner an der Seite unserer Kunden sein. ✕

Interview: Simon Kropp
Fotos: erpam, Simon Kropp

GERÄT KAPUTT?

Dann brauchen Sie einen Audio-Service!

Reparatur · Wartung · Restaurierung
von Beschallungs- und Musik-Equipment

Audio-Service Ulrich Schierbecker GmbH

Telefon +49 (0)40 85 17 70 - 0 · Fax +49 (0)40 8 51 27 64
mail@audio-service.com · www.audio-service.com