



Die Glitzer-Welt der Bühnen-Stars und der Versicherungsaktare passen eigentlich nicht so recht zusammen. Der Spezialmakler Eberhard, Raith & Partner GmbH (Erpam) versteht sich als Mittler zwischen diesen beiden Welten.

Man schrieb das Jahr 1985 und das Problem hieß „Zoothorn“, erinnert sich Bernhard Eberhard. Das Zoothorn ist eine Beschallungsanlage, die bei der Tournee der Kölsch-Rockband BAP für den richtigen Ton sorgte. Weil sie unverzichtlich und teuer war, wollte das BAP-Management eine Elektronik-Versicherung abschließen. Zudem wünschte sich die Band eine Ausfallversicherung, welche die Kosten der Tournee erstattet, wenn eines der Bandmitglieder erkrankt wäre und sie hätte abgesagt werden müssen. Mit der Lösung dieser Aufgabe war Eberhard betraut worden. Er stand damals noch als Angestellter in Diensten eines Versicherungsmaklers. Dieses Risiko war damals nur am Londoner Markt zu platzieren. Eberhardt empfand das als einen unhaltbaren Zustand. Dies war der Startschuss für die heutige Erpam in Oberhaching, einem Vorort von München.

Mit seinen 28 Mitarbeitern ist Erpam bis heute Pionier im Entertainment-Geschäft und bringt immer wieder neue Lösungen auf den Markt. Teils mit Wohlgefallen, teils gar nicht so erfreut registriert man bei Erpam, dass diese Lösungen immer wieder von den Mitbewerbern übernommen werden. Davon gibt es nur

Noises off

Der Münchener Makler Erpam versichert Rockkonzerte und alle denkbaren anderen Veranstaltungen. Bei Musikern für den Sinn von Versicherungen zu werben, ist nicht ganz einfach. Umgekehrt bleibt die schillernde Welt der Künstler für Versicherer ein Buch mit sieben Siegeln.

eine paar in der Republik. Die Caninenberg & Schouten Versicherungsmakler GmbH sitzt in der unmittelbaren Nachbarschaft von Erpam, hat sich jedoch hauptsächlich auf Sportveranstaltungen und den Filmbereich spezialisiert. Von Ahrensburg aus agiert die Novitas GmbH auf dem Feld der Veranstaltungsversicherungen, aber dies unter vielen anderen Aktivitäten.

Bei seinem Start musste Eberhard zunächst einmal aufgeschlossene Partner in der deutschen Versicherungswirtschaft finden. Er traf auf Christian Raith, ein Haftpflicht-Underwriter in der Münchner Filiale der R+V. Nicht viel anders als Eberhard war Raith zwar nie durch besondere musische Ambitionen aufgefallen und hatte schon gar keine Bühnen-Karriere im Auge, aber er zeigte sich willig, diesen Schritt in eine der Assekuranz doch ziemlich fremde Welt mitzugehen.

„Platten gehört habe ich schließlich schon immer gerne und Konzerte besucht auch, und wann hat man als Versicherer sonst schon mal die Gelegenheit, mit dieser Szene direkt in Kontakt zu kommen“, erzählt Raith. Ihm gelang es bei der Wiesbadener R+V eine Bresche für dieses Geschäft zu schlagen und den damals noch sehr kleinen Bereich auszubauen. Deckungen speziell rund um Rock- und Pop-Konzerte waren damals bei deutschen Versicherern verpönt.

Übersetzer zwischen Künstlern und Versicherern

Bis heute zählt die R+V zu den wichtigsten Risikoträgern für die Erpam. Der Versicherer der Genossenschaftsorganisation spielt inzwischen auf diesem sehr speziellen Versicherungs-Markt eine führende Rolle. Raith führt das nicht zuletzt darauf zurück, dass die R+V nie in einen der großen Fusionsstrudel geraten ist. Anbieter wie die ehemalige Nordstern oder die Albingia, die sich einst ebenfalls auf diesem Feld einen Namen gemacht hatten, sind vom Markt verschwunden, eine Entwicklung, die zeitweise zu spürbaren Kapazitäts-Problemen geführt hatte.

Raith selbst ist längst nicht mehr bei der R+V tätig. Anfang 1995 holte Bernhard Eberhard ihn in seine damals noch junge Firma. Als geschäftsführender Gesellschafter leitet er seit dem Jahr 2000 zusammen mit dem Gründer das Unternehmen, das sich selbst „als der etwas andere Versicherungsmakler“ versteht.

Das beginnt bei Äußerlichkeiten. Ihr Domizil hat Erpam in einem jener funktionalen Bürogebäude, wie sie in den Gewerbezentren der Münchener Peripherie zuhauf aus dem Boden gestampft wurden. In seinem Büro empfängt Raith seine Gäste in Freizeitkleidung mit Sportschuhen. „Mit dunklem Anzug und Krawatte käme ich bei unserer Zielgruppe vielleicht nicht mal zur Türe rein“, erklärt Raith.

Die ist eigentlich wenig „versicherungs-affin“. Seine Verhandlungspartner sind längst nicht mehr die Stars und die Sternchen

selbst, sondern deren ökonomisch geschultes Management.

Ab und an trifft er schon auch noch mal auf einen der Künstler selbst. In den Sommermonaten trifft man ihn nur noch zwischen den Festivalterminen in seinem Oberhachinger Büro an. Sein Arbeitsplatz ist dann jedoch eher bei den Bühnen-Arbeitern oder den Sicherheits-Verantwortlichen angesiedelt als auf den Zuschauerrängen oder bei der Back-Stage-Party. Bei Musikern und Künstlern ist es mitunter diffizil, den Spagat zwischen der von der Denkweise der Aktuare und Juristen geprägten Versicherer-Welt und dem künstlerischen, oft etwas chaotischen „Stallgeruch“ der Kunden hinzubekommen.

Alle Erpam-Mitarbeiter müssen in der Lage sein, die Sprache der Künstler zu verstehen und für die Versicherer zu übersetzen. Dabei haben sie mit unterschiedlichsten Charakteren von Künstlern zu tun, mit Managern und den verschiedensten Dienstleistern, vom technischen Equipment über das Catering bis hin zum Merchandising. Es geht um eine ganze Palette von Risikoarten, von der Technik bis hin zum Wetter. Eine irgendwo auf der Welt ausbrechende Seuche kann eine Tournee beenden, ebenso der Ausfall des Stars, weil der irgendwo auf der Autobahn oder in einem Flughafen festsetzt, krank wurde oder gar plötzlich zu Tode kommt.

Lehren aus der Loveparade

Dann müssen die Eintrittsgelder rückerstattet werden. Trotzdem müssen in der Regel auch alle Mieten für die Veranstaltungsorte oder die Toilettenhäuschen gezahlt werden. Es geht nicht allein um das Ausfallrisiko, berichtet Raith. Ein in der Garderobe abgegebener und abhanden gekommener oder beschädigter Mantel kann zu einem nicht unerheblichen Schadenfall werden, es können Unfälle geschehen, bei denen Menschen zu Schaden kommen oder gar getötet werden. Eine umfassende Risikoanalyse und -bewertung sieht Raith als erste Pflicht seines Hauses.

Anders als bei anderen Maklern stapeln sich auf seinem Schreibtisch neben den Fachzeitschriften der Assekuranz auch

Erpam

Im Jahr 1988 geründet, ist Erpam der Pionier unter den wenigen Maklern, die im Veranstaltungsgeschäft tätig sind. Unternehmensgründer Bernhard Eberhard begann mit maßgeschneiderten Versicherungslösungen für Musiker und die Zulieferfirmen und etablierte die Ausfallversicherung auf dem deutschen Markt. Erpam deckt inzwischen den Versicherungsbedarf im gesamten Veranstaltungsbereich ab und ist auch im Film-Bereich aktiv. ◀

solche aus der Event-Technik und der schillernden Promi-Branche. Viele Mitarbeiterinnen bringen ganz konkrete berufliche Erfahrungen ein, betont Raith. Seine Projektleiterin und rechte Hand hat eine Ausbildung als Veranstaltungskauffrau absolviert, der Prokurist besitzt eine staatliche Erlaubnis, als Pyrotechniker tätig zu sein, und übt dies nach wie vor gelegentlich aus. Gleichzeitig sind alle Erpam-Mitarbeiter Versicherungskauffleute. Ein paar sind Hobbymusiker, die so in ihrer Freizeit zumindest die Erfahrungen der kleinen Bühnen praxisnah erleben.

Erpam bildet regelmäßig aus, um sich Mitarbeiter heranzuziehen, die dem Anspruch der Firma gerecht werden. Wer aus anderen Unternehmen dazukommt, den

schult Raith persönlich. Sie sollen ein Gefühl dafür bekommen, wie ein Bühnenbereich überhaupt aufgebaut ist. Anders kann man die Risiken der Kunden nicht einschätzen und deshalb auch keine adäquaten Angebote erstellen, ist er überzeugt.

Raith ist durch Vorträge und Veröffentlichungen aufklärerisch tätig. Dabei geht es ihm darum, Scheu vor Versicherungen abzu-



„Viele Konzepte wurden von uns erfunden. Wir freuen uns über die Kopien durch Mitbewerber. Nur Gutes wird kopiert.“

Bernhard Eberhard

bauen. Er wurde einmal zu einer wissenschaftlichen Veranstaltung der Universität Wuppertal und des Forschungszentrums Jülich zum Thema „Bausteine für die Sicherheit von Großveranstaltungen“ als Projektpartner eingeladen. Raith musste dafür, wie er sagt, „eine halbe Doktorarbeit schreiben“. Etwas gequält zeigt er auf zwei volle Leitzordner. Teilnehmer von Veranstaltern, Kommunen, der Polizei, der Rettungskräfte und der Versicherungsbranche versuchten, gemeinsam Lehren aus der Katastrophe der Loveparade vor fünf Jahren in Duisburg zu ziehen.

Kooperation mit anderen Maklern

Raith sucht die Kooperation mit anderen Maklern, die mit einer Herausforderung aus dem Veranstaltungsbereich konfrontiert sind. „Wir arbeiten sehr gerne mit anderen Maklern zusammen“, sagt er. Faktisch sieht er in der Branche zu viele Berührungspunkte, aus der Angst heraus, Geschäft zu verlieren. „Das Courtago-Problem kann man zur Zufriedenheit aller Beteiligten lösen“, ist er überzeugt. Für den Kunden sei es besser, wenn sich ein Spezialist seines Versicherungsproblems annimmt. Und dessen Wohl sollte eigentlich im Zentrum stehen.

Er hat dabei auch Pools und Mehrfachagenten im Blick. Für die bietet Erpam standardisierte Produkte an, die über einen Web-Shop online abgeschlossen werden können. Auch bei kleineren Events kann es schon einmal um Versicherungssummen bis zu 25 Millionen Euro gehen. Grundsätzlich haben die Freiwillige Feuerwehr oder der Gesangsverein eines kleinen Ortes, wenn sie ihr jährliches Waldfest organisieren, nämlich so ziemlich dieselbe Absicherungsproblematik wie ein Veranstalter, der ein ganzes Fußballstadion füllt. rem ◀



Christian Raith: „Mit Krawatte käme ich bei unserer Zielgruppe nicht einmal zur Tür rein.“

Foto: rem