

EBERHARD, RAITH &amp; PARTNER

# Was wäre wenn? – Versicherungen für alle Eventualitäten

**Wir wissen, es gibt erotischere Themen als über Versicherungen zu sprechen. Dennoch ist es nötig, sich mit dieser, zugegeben sehr trockenen Materie, zu beschäftigen.**

**Nur wenige Unternehmen können es sich leisten einen Schaden aus der eigenen Tasche zu bezahlen ohne dass das Unternehmen eine Schief-lage erleidet.** Neben dem langweiligen Thema gilt es auch noch gegen den schlechten Ruf der „Versicherungsver-treter“ zu kämpfen und dass die Versicherer sowieso nie die Leistung erbringen.

Mit diesen Aussagen muss sich auch Christian Raith, geschäftsführender Gesellschafter Eberhard, Raith & Partner GmbH – erpam beschäftigen. Er selbst spricht seit mehr als 20 Jahren die Sprache der Branche und sorgt mit seinen Spezialkonzepten für umfangreichen und bezahlbaren Versicherungsschutz. Er schafft es, das Versicherungschinesisch zu übersetzen und mit seinem sympatischen Team von derzeit 29 Mitarbeitern für Aufklärung zu sorgen.

Warum ist eine Versicherung überhaupt notwendig und welche Antworten hält die Versicherungsbranche auf die Eventualitäten wie z.B. Kurzschluss und Brand der Technik, den Ausfallschaden wenn eine Halle nicht mehr beispielbar ist oder den Sachschaden an der Location bereit? Diese Frage stellen wir unserem Spezialisten.

**Christian Raith, geschäftsführender Gesellschafter Eberhard, Raith & Partner GmbH – erpam über das Unternehmen:**

„Wir sind seit mehr als 25 Jahren im Bereich der Entertainmentbranche bundesweit tätig und sehr bekannt. Im Laufe der Jahre haben wir viele Konzepte

„erfunden“ und nahezu perfektioniert. Einige davon sind auch von Mitbewerbern übernommen worden und immer wieder stolpern wir bei anderen Vertretern oder sogar Gesellschaften auf Bedingungen die unsere Handschrift (manchmal sogar unsere Rechtsschreibfehler) enthalten.

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. Schon damals war die Idee, dass man für die Branche maßgeschneiderte Versicherungslösungen findet, welche so am Markt nicht erhältlich sind. Daran hat sich bis heute nichts geändert. Aber natürlich haben sich die Versicherungslösungen an die Gegebenheiten und Veränderungen der Zeit angepasst.

Wir verstehen uns mit unseren 29 Mitarbeitern als der etwas „andere“ Versicherungsmakler und sind sehr stolz, daß wir das Wachstum ohne fremde Investoren geschafft haben und aus unserer Gründungszeit immer noch Kunden begleiten dürfen, die sich mit uns zu großen, teils sogar weltweit tätigen Großunternehmen, entwickelt haben.“

**Wie kann man das Know-how vermitteln und gleichzeitig die Kunden dazu bekommen, sich mit den Themen auseinander zu setzen?**

„Wir versuchen die Firmen der Branche entsprechend zu informieren und zu sensibilisieren. Viele sind schlichtweg unsicher, was sie machen sollen, was

durchaus verständlich ist. Der Markt ist voll von Maklern und wenn man im Internet nach „Event Versicherung“ oder „Theaterversicherungen“ googelt weiß man gar nicht, welche Seite man zuerst anklicken soll. Denn nicht immer sind die ersten Einträge auch die besten.

Wichtig für die Kunden ist, sich einen Partner an die Seite zu holen, der die Branche kennt und dem Kunden das Risiko und die vielfältigen Schadenmöglichkeiten aufzeigen kann. Denn oft ist das dem Kunden selbst gar nicht bewusst. Gleichzeitig muß man auch die Sprache des Kunden sprechen und Ahnung von der Materie haben. Das merkt der Profi relativ schnell, ob es ge-coachte Verkäufer oder ausgebildete Versicherungskaufleute mit einer Passion für den Eventbereich sind. Genau diese Mitarbeiter versuchen wir zu finden und auszubilden.

Wir möchten bereits im Vorfeld, also im Internet oder im Angebot unsere Kunden richtig beraten und wichtige Fragen wie, was ist versichert, was sind die Highlights und was kostet das Ganze am Ende, klären und ebenso auf die üblichen Ausschlüsse hinweisen. Wir möchten fair gegenüber unseren Kunden sein, auch wenn es vielleicht nicht der beste Vertrieb ist. Unsere Kunden sollen wissen, was sie einkaufen und nicht im Schadenfall eine böse Überraschung erleben.

Dann ist das persönliche Auftreten natürlich ganz wichtig. Mit unserem jungen Team sehen wir uns eher in der Szene als im Versicherungs-Bereich und können daher gut mitreden. In unseren Reihen haben wir auch Mitarbeiter, die neben

ihrer Tätigkeit als Versicherungs-Kaufleute nebenberuflich als Musiker oder Veranstalter arbeiten oder eine Ausbildung zur Veranstaltungskauffrau hinter sich haben. All diese Erfahrungen geben wir gerne an unsere Kunden weiter.

Unsere Spezialisten ermitteln daher gemeinsam mit dem Kunden den Versicherungsbedarf, durchleuchten sein Risiko, beraten bei den Sicherungsmaßnahmen und erstellen ein verbindliches Prämienangebot.“

### **Welche Risiken speziell im Bereich "Theatertechnik" heißt es denn abzuwägen und warum ist eine Versicherung oft unverzichtbar?**

„Stellen Sie sich vor, welche Kosten entstehen würden wenn ein Techniker bei der Installation in einer renommierten Halle einen Fehler macht und daraufhin der "Laden Feuer fängt". Neben dem Sachschaden an der Halle und der Technik für mehrere Hunderttausend Euro entsteht wahrscheinlich noch ein viel größerer Ausfallschaden, wenn die Halle für 3 Monate nicht genutzt werden kann, obwohl diese für Veranstaltungen ausgebucht war.

Denken Sie auch an die geflogenen Boxen, wenn diese während einer Veranstaltung wirklich das "Fliegen" anfangen. Zum einen haben Sie den daraus resultierenden Schaden an der Technik, zum anderen den Personenschaden, wenn die Box einen der Besucher am Kopf trifft.

Was sicherlich aber noch alles toppt ist der "Worst Case", dem vorstellbaren Schaden für Leib und Seele der Besucher. Brand, Massenhysterie,...

Ob den Firmen klar ist, dass sie unbegrenzt für derartige Schäden haften, teilweise auch mit ihrem Privatvermögen, bezweifle ich und das stellt sich auch in zahlreichen Gesprächen mit Kunden heraus. Etliche Firmen haben schon miterleben müssen, wie nah Erfolg und Misserfolg zusammen hängen. Denn wer kann schon einen in die Hunderttausende gehenden Schaden locker bezahlen, egal ob an der Technik, als Ausfall- oder Haftpflichtschaden. Die



**Christian Raith, Geschäftsführender Gesellschafter Eberhard Raith & Partner**

Risikogemeinschaft, also Versicherung, könnte das.“

### **Kommen wir aber doch zu dem wichtigsten Punkt, nämlich: "Welche Versicherungslösungen gibt nun dafür"?**

„Im Prinzip kann man die Hauptgefahren auf zwei Punkte reduzieren. Zum einen ist das der Schaden an Dritten, sprich den Besuchern des Theaters bzw. am Theater selbst und zum anderen sind es Schäden am Equipment.

Beide Bereiche lassen sich sehr schön und unkompliziert versichern. Fangen wir mit den Drittschäden an. Hier sprechen wir auf jeden Fall von einer Haftpflichtversicherung. Diese Versicherung schützt mich als Firma (sei es als Einzel-firma oder als z.B. GmbH) vor den materiellen Folgen eines Fehlers. Wie schnell ist es passiert, dass man beim Festeinbau einen Fehler macht und z.B. vergisst die Schraube richtig fest zu ziehen. Eigentlich nur eine kleine Ursache. Wenn aber während der Show der Scheinwerfer dann ins Publikum fällt und dort einen Besucher trifft, hat das eine immense Auswirkung. Wie schon erwähnt haftet man lt. Deutschem Gesetz unbegrenzt und schon kann man sich vorstellen, dass so ein Schaden

schnell die Existenz einer Firma bedrohen kann. Und dieses Schadenbeispiel ist noch nichts außergewöhnliches. Übrigens ist das auch nicht anders, wenn man nur für eine Show die Technik kurzfristig installiert. Natürlich werden über diese Versicherung auch die Schäden an der Halle reguliert, wenn durch meinen Fehler ein Kurzschluss entsteht und die Halle abbrennt. Dieser Schaden und alle Folgeschäden sind dann ein Fall für die Haftpflichtversicherung.

Also, wichtig ist, dass die Deckungssummen ausreichend sind und die Betriebsbeschreibung auch tatsächlich der Tätigkeit entspricht. Wenn man in großen Theatern unterwegs ist, sollte die Summe sicherlich höher sein, als wenn man üblicherweise nur die Hinterhoflocation bestückt. Und schon kann nicht mehr viel schief gehen. Ideal ist, wenn auch die üblichen Nebenrisiken wie Bearbeitungsschäden, Leitungsschäden usw. inkludiert sind. So eine Versicherung beginnt für Einzelunternehmen schon bei 193,28 Euro im Jahr (inklusive der Privathaftpflicht und Hundehalterhaftpflicht).

Weiter geht es mit der Technik. Diese wird üblicherweise über eine sogenannte Elektronikversicherung abgesichert. Nachdem dies eine All-Gefahren-Deckung ist, bleiben nur wenige Ausschlüsse bestehen. Es ist egal, ob z.B. ein Brand die Festinstallation beschädigt oder der Gast während einer Show eine Cola ins Mischpult schüttet. Sogar der Transport der Technik, als auch die Fehlbedienung gehören zu den mitversicherten Punkten.

Das hört sich doch eigentlich alles mehr als entspannt an, oder? Ihr seht, es gibt für alle Bereiche und sämtliche Eventualitäten spezielle Lösungen mit umfangreichen Versicherungsschutz. Wichtig ist aber auf jeden Fall vorab eine auf den jeweiligen Bedarf passend zugeschnittene Beratung.“

**Eberhard, Raith & Partner GmbH**  
*Bajuwarenring 5*  
*D-82041 Oberhaching*  
*Tel.: 089 / 540163 0*  
*Mail: info@erpam.com*  
*Web: erpam.com*