

SUPERIOR HOTEL

MANAGEMENT & STRATEGIEN

Wenn eine Branche aus dem Rahmen fällt



Hotels und Gaststätten jonglieren mit vielen heterogenen Vertragswerken. Dazu gehören oft langjährige Versicherungsverträge ohne branchenangemessene Anpassungen. Der generelle Mangel an Versicherungen zu sinngebenden Konditionen in diesem Wirtschaftszweig mündet selten in sinnvollen Rahmenverträgen. Akin Ogurol, Geschäftsführer von immorow, erklärt im Gastbeitrag, wie Gastronomen und Hoteliers ihre Betriebe vollumfänglich und wirtschaftlich absichern.

Ein großer Schaden und die Versicherung greift nicht? Tarife von der Stange bedeuten für Hotels oft den Tod. Bäder, Schwimmhallen und Saunen treffen auf gewerbliche Küchen, Fitnessstudios und Übernachtungsräume. Kaum ein Standardtarif versichert all das in passender Größe. Um die wichtigsten oder wahrscheinlichsten Szenarien abzudecken, sind Individualisierungen vonnöten. Versicherer sträuben sich jedoch, alles in einer Police zu erfassen. Ein Wirrwarr aus unterschiedlichen Versicherungen von diversen Anbietern endet selten in einem Vertragswerk mit wenigen Ausschlüssen im Schadenfall. Beispiel Corona-Pandemie: Hotels schließen zwangsweise und Versicherer lehnen Auszahlungen ab, da dieses Virus nicht im üblichen Bedingungsnetz steht. Natürlich lässt sich nicht jeder erdenkliche Vorfall versichern, allerdings können Hotelbetreiber anhand eines Rahmenvertrags viele Details hinzufügen, die sonst einzeln und eventuell bei anderen Anbietern versichert werden müssten. Das spart Zeit, Geld und vor allem Nerven.

Im Dutzend billiger

Alles in einem Rahmen abzusichern, gibt Hoteliers die Möglichkeit einer ganzheitlichen Preiseinschätzung und die Gewissheit, alle Versicherungen und deren Bedingungen auf

einen Blick zu erfassen. Eine solche Zentralisierung bringt weitreichende Vorteile mit sich. So entfällt die Beauftragung mehrerer Gutachter für jedes Hotel. Zusätzlich erhält der Hotelier volle Transparenz und Sicherheit bei der Dateneinsicht seiner Versicherungen; Schäden werden problemlos übernommen. Unter Umständen entschädigen Versicherer je nach Vertragswerk Kleinschäden in Höhe von 2.500 Euro taggleich, ohne Papierflut für die Hotelverwaltung.

Rahmenverträge sichern einzelnen Hotels und ganzen Ketten neben besonderen Konditionen auch Pakete mit Inhaltsversicherungen, Betriebshaftpflichtversicherungen sowie bei Bedarf Gewerbegebäudeversicherungen. Der Paketumfang hängt dabei von Versicherungswert und Hotelgröße ab: je größer der Betrieb, desto mehr Spielraum für individuelle Anpassungen. Beispielsweise lassen sich besondere Konditionen für die Garderobe festlegen.

Rahmenverträge können ebenso Energieversorgung einschließen ? Hotels, die einen enormen Energieverbrauch erzielen, sparen durch Verhandlungen mit etablierten Versorgern an der Leipziger Strombörse langfristig.

Empfehlungen des Hauses

Jeder Gewerbebetreiber weiß, was am besten zu seinem Betrieb passt. Deshalb sind Rahmenverträge so individuell zu halten wie möglich. Derzeit bieten allerdings nur sieben Versicherer Rahmenverträge für Hotel und Gastronomie an: Allianz, HDI, Generali, Haftpflichtkasse Darmstadt, Nürnberger Versicherung, Alte Leipziger und Mannheimer Versicherung. Die letzten drei sind Empfehlungen des Deutschen Hotel- und Gaststättenverbands DEHOGA.

Grundsätzlich ist das Abschließen von Rahmenverträgen ab drei Hotels möglich. Dabei muss der Rahmenvertrag immer von dem Makler erarbeitet werden, der für das Hotel verhandelt. Dennoch reduziert sich die Versicherungsprämie um 50 Prozent.

Zusammengenommen mit verpassten Kündigungsfristen für Vertragswechsel und angemessene Konditionen ergibt sich eine massive Ersparnis.

Digital statt à la carte

Um die Vorteile der Digitalisierung voll auszuschöpfen, sollten Hotelbetreiber Versicherungspolicen digital auf ihrem Desktop verwahren und sich einen Service an die Seite stellen, der diese Digitalisierungen vornimmt. Sind Policen auf einen Blick einsehbar, erscheinen notwendige Anpassungen durch neue Wellness-Bereiche und Co. via Klick und zeigen Handlungsbedarf. Der schnelle Überblick bringt dazu im Schadensfall rasch Licht ins Dunkel. Ob analog oder digital aufbewahrt sollten Hotelbetreiber genau auf Vertragsklauseln achten, egal ob Rahmen- oder Einzelvertrag.

Fünf Punkte, auf die Hoteliers achten sollten

1. Ein Vertrag für Betriebsschließungsversicherung und Mietausfallversicherung ? das erleichtert bei einer möglichen nächsten Pandemie die Kostendeckung, ohne auf politische Zu- oder Absagen angewiesen zu sein.
2. Im Versicherungsvertrag sollte jeder Bereich, beispielsweise Sauna oder Schwimmbad, explizit mit Wertangabe aufgenommen werden. So entnimmt der Versicherer nach einem Brand im Saunabereich die Summe für den Wiederaufbau einfach dem Vertrag. Eine Neuwertentschädigung ist damit sicher.
3. Um den Bestand zu dokumentieren und damit im Schadenfall nicht in Beweisnot zu geraten, helfen halbjährliche Fotos der betreffenden Räumlichkeiten. Das Führen einer

Protokollliste der selbst instand gesetzten Schäden unterstützt ebenfalls.

4. Bei Einzelverträgen sollten Gewerbetreibende auf möglichst viel Flexibilität setzen. Das Ab- oder Hinzubuchen eines Versicherungsrisikos im Nachhinein bedeutet sonst großen bürokratischen Aufwand.

5. Versicherer decken in der Tiefgarage beschädigte oder gestohlene Autos standardisiert bis zu 50.000 Euro ab. Dieser Betrag stammt noch aus früheren Tagen und ist nicht dem aktuellen Durchschnittswert angepasst. Diese Deckungssumme muss verhandelt werden.

Über den Autor

Der Bremer Akin Ogurol gründete das Start-up immorow als Unternehmen der Einfachsparen24 GmbH im Februar 2020. Als langjähriger Versicherungskaufmann sammelte er unter anderem für eine globale Versicherung sowie bei einem namhaften Vergleichsportal Erfahrungen. Neben immorow im B2B-Bereich beherbergt Einfachsparen24 noch das B2C-Vergleichsportal einfachsparen-shop.de mit Beratungsshop am Bremer Hauptbahnhof.