



**Volksinitiative  
«Für eine öffentliche Krankenkasse»**

**BUNDESRAT SAGT KLAR**

**NEIN  
ZUR EINHEITSKASSE**

**Der Bundesrat empfiehlt, die Volksinitiative «Für eine öffentliche Krankenkasse» abzulehnen. Die Volksabstimmung darüber dürfte am 28. September 2014 stattfinden.**

In der Wintersession des vergangenen Jahres hat sich der Ständerat mit 28 zu 13 Stimmen bei drei Enthaltungen der Haltung des Bundesrates angeschlossen und die Einheitskasse deutlich abgelehnt. Der Nationalrat behandelt die Vorlage in der momentan laufenden Frühjahrsession.

#### Deutliche Worte des Bundesrates

Die Landesregierung bringt in ihrer Botschaft an die eidgenössischen Räte, in welcher sie ihr Nein zu einer Einheits-

**Einheitskasse würde das Firmenkundengeschäft nicht tangieren**

**Damit keine Missverständnisse entstehen: Sollte die Initiative «Für eine öffentliche Krankenkasse» überraschenderweise eine Mehrheit finden, wäre das Firmenkundengeschäft von Visana nicht davon betroffen. Das Volksbegehren tangiert nur die obligatorische Krankenpflegeversicherung, jedoch nicht den Zusatzversicherungsbereich und damit auch nicht das Firmenkundengeschäft.**

kasse begründet, deutlich und unmissverständlich zum Ausdruck, warum diese Initiative abzulehnen ist, wie die folgenden Zitate aus der bundesrätlichen Botschaft zeigen.

#### Gegen die Monopolstellung einer einzigen Krankenkasse

«Mit ihrem Anliegen streben die Initiantinnen und Initianten einen grundlegenden Kurswechsel in der obligatorischen Krankenpflegeversicherung an. Nach Ansicht des Bundesrates drängt sich ein solcher Kurswechsel nicht auf. Im Gegenteil ist es der Ansicht, dass ein System mit einer Mehrzahl von Versicherern in der sozialen Krankenversicherung klare Vorzüge gegenüber einer Monopolstellung einer einzigen Krankenkasse aufweist.»

#### Für die Wahlfreiheit der Versicherten

«Mit der vollen Freizügigkeit wird der Bevölkerung der Schweiz eine uneingeschränkte Freiheit bei der Wahl des Versicherers eingeräumt. Die Versicherten können sich entscheiden, ob sie die obligatorische Krankenpflegeversicherung bei ihrem bisherigen Krankenversicherer fortführen oder zu einem anderen Versicherer wechseln wollen.»

Christian Beusch  
Unternehmenskommunikation

#### Kundenportrait

Haco AG: Spezialist für Convenience Food

#### Betriebliches Gesundheitsmanagement

Haben Sie Ihre Absenzen im Griff?

#### Unfallprävention auf zwei Rädern

«Stop Risk Day» mit Christoph Sauser

Visana business News

Firmenkundenmagazin 1/2014

**visana**  
Rundum gut betreut.



## LIEBE LESERIN, LIEBER LESER

Ich hoffe, Sie sind ebenso schwungvoll ins neue Jahr gestartet wie Visana business. Mit einem erfreulichen 2013 im Rücken setzen wir auch dieses Jahr alles daran, unsere hochgesteckten Ziele erneut zu übertreffen. Und natürlich wollen wir jederzeit der gewohnt starke und verlässliche Partner für Sie bleiben. Gerne nehmen wir Ihr direktes Feedback entgegen, Sie erreichen uns aber auch via Facebook und Twitter (@VisanaServices).



Letzten Herbst hat die Visana-Gruppe ihren Unternehmensauftritt überarbeitet und sich einen frischen Look verpasst. Visana business tritt seither mit neu gestalteten Werbemitteln auf (siehe Bild), und auch das Erscheinungsbild der «Visana business News» wurde dem neuen Auftritt entsprechend angepasst.

Laufend angepasst wird auch unser Angebot im Bereich Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM). Damit unterstützt Visana business Unternehmen, die beim Thema «gesunde Mitarbeitende» eine aktivere Rolle einnehmen möchten. Wir bieten Ihren Führungspersonen griffige Instrumente von der Prävention bis zur Wiedereingliederung. Lesen Sie mehr dazu auf Seite 6.

Unfallprävention ist das zentrale Thema an unseren «Stop Risk Days», die wir seit einigen Jahren auf der Skipiste und mit dem Bike durchführen. Anlass sind die jährlich mehr als 500 000 Sport- und Freizeitunfälle, welche beträchtliche direkte und indirekte Kosten verursachen – vermutlich auch in Ihrem Unternehmen.

Rund 3000 Radfahrerinnen und Radfahrer verletzen sich jedes Jahr. Auffallend dabei ist der markante Anstieg bei den schnellen E-Bikes. Mit dem «Stop Risk Day» am 2. Mai 2014 setzen wir ein präventives Ausrufezeichen. Mehr dazu auf Seite 7. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine gute Fahrt und ein unfallfreies, erfolgreiches 2014.

**Roland Lüthi**  
Mitglied der Direktion, Leiter Ressort Firmenkunden



**Folgen Sie uns auf Facebook!**

[www.facebook.com/visanabusiness](http://www.facebook.com/visanabusiness)

## INHALT

Ein Berner Produzent für innovative Nahrungsmittel 3

BGM-Seminarangebot von Visana business 6

Präventionstag für E-Bike, Velo und Mountainbike 7

Visana-business-Mitarbeiter im Fokus 8

Prämienanpassung bei der Abredevversicherung 10

«Mindpower» – kraftvolles Thema am Feierabend-Austausch 11

Bundesrat lehnt Einheitskasse deutlich ab 12

### Impressum

«Visana business News» ist eine Publikation der Visana Services AG für ihre Firmenkunden. • Redaktion: Stephan Fischer, Karin Roggli • Adresse: Visana business News, Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 15 • Fax: 031 357 96 22 • E-Mail: [business@visana.ch](mailto:business@visana.ch) • Gestaltung: Natalie Fomasi, Elgg • Konzept und Fotos: Meinrad Fischer, Atelier für Gestaltung, Zürich • Druck: Druckerei Appenzeller Volksfreund, Appenzell • Internet: [www.visana-business.ch](http://www.visana-business.ch) [www.facebook.com/visanabusiness](http://www.facebook.com/visanabusiness)



*Haco AG – ein Spezialist für innovative Nahrungsmittel*

**UNABHÄNGIGKEIT ALS GROSSER**

**TRUMPF**

**Innovativ, schnell zubereitet und trotzdem gut. Diese Kriterien müssen Lebensmittel erfüllen, damit sie weiter auf dem Teller der Konsumenten landen. Die Berner Haco-Gruppe wird diesen Anforderungen gerecht und behauptet sich seit mehr als 90 Jahren erfolgreich als Entwicklerin und Produzentin im Bereich Convenience Food.**

Löslicher Kaffee, Salatsaucen, Suppen, Fertiggerichte, Getreideriegel – an Convenience Food kommt fast kein Haushalt mehr vorbei. Auch in der Küche muss es heutzutage meist schnell gehen. Entsprechend hart umkämpft ist dieser Wachstumsmarkt. Die Haco-Gruppe aus Gümligen gehört zu den führenden

Schweizer Produzenten. Hauptabnehmer sind der Detailhandel, der Foodservice (Restaurationsbetriebe, Spitäler etc.) sowie die Lebensmittelindustrie.

### Raum für Wachstum

Finanzchef Mario Heini ist zufrieden mit dem Geschäftsgang der Haco-Gruppe. Das Wachstum sei überwiegend im Ausland erzielt worden. In der Schweiz, wo das Unternehmen zwei Drittel seines Umsatzes erwirtschaftet, ist der Preisdruck momentan sehr gross, was unter anderem auf den Markteintritt der Detailhändler Lidl und Aldi zurückzuführen sei. «Dies hat

### Die Haco-Gruppe

Gegründet wurde die Haco AG 1922 in Liebefeld bei Bern, erst als Hersteller von pharmazeutischen Produkten, ein Jahr später stiess die Produktion von Nahrungsmitteln dazu. Seit 1965 konzentriert sich das Unternehmen auf Lebensmittelerzeugnisse. Zur Haco-Gruppe gehören mehrere Verkaufs- und Produktionsgesellschaften in Europa, Asien und Nordamerika. Der Firmensitz ist im bernischen Gümligen, wo sich mit 370 Mitarbeitenden der grösste Produktionsstandort befindet. Weitere Standorte in der Schweiz sind in Schwarzenburg und Utzenstorf. Insgesamt beschäftigt die Haco-Gruppe weltweit rund 840 Mitarbeitende und stellt 1000 Produkte im Bereich Convenience Food her. [www.haco.ch](http://www.haco.ch)

### Convenience Food

Mit Convenience Food («bequemes Essen») werden vorgefertigte Lebensmittel bezeichnet, bei denen der Nahrungsmittelproduzent bestimmte Verarbeitungsstufen bereits übernommen hat, was die weitere Zubereitung erleichtert. Zu Convenience Food gehören sowohl verzehrfertige «Fertiggerichte» als auch teilfertige Lebensmittel, die nur noch zubereitet und/oder gegart werden müssen.

«Eine gute Kommunikation mit einem Versicherungspartner ist sehr wichtig», erklärt der Haco-Finanzchef. «Ebenso Fairness, schliesslich ist es ein Geben und ein Nehmen.» Als weiteren wichtigen Faktor für eine funktionierende Partnerschaft – nebst einer marktfähigen Prämie – gehört für Mario Heini Transparenz dazu. «Wir pflegen einen regelmässigen und offenen Kontakt mit Visana, und wie ich gehört habe, sind auf unserer Seite alle Beteiligten zufrieden.»

Stephan Fischer  
Unternehmenskommunikation



Mario Heini, Finanzchef

versicherer erfolgt. Nicht zuletzt dank des griffigen Case Management von Visana business habe man seither die Absenzenquote erheblich reduzieren können.

### Absenzen in den Griff bekommen

Die Führungspersonen wurden geschult und erhielten einen Leitfaden für das Rückkehrgespräch nach einer Abwesenheit. Sie sind mittlerweile sehr gut sensibilisiert auf das Thema Absenzen. Gerade der systematische Umgang mit Kurzabsenzen trägt zur Früherkennung von sich anbahnenden gravieren-deren Fällen bei.

Berufsunfälle sind kein grosses Thema bei der Haco. Unternehmenstypische Verletzungen wie in anderen Branchen gibt es nicht. Zudem seien die Sicherheitsstandards an den Arbeitsplätzen derart hoch, dass dort das Gefahrenpotential klein sei. Hingegen habe man in den letzten fünf Jahren einen Anstieg bei den Freizeitunfällen verzeichnet, sagt Mario Heini. «Die Leute sind aktiv, das merkt man. Dies ist aber ein allgemeines Phänomen, nicht nur bei uns.»

### Gute Kommunikation ist zentral

«Wir arbeiten seit ein paar Jahren sehr gut und erfolgreich mit Visana zusammen», sagt Mario Heini. «Mit dem Vorversicherer waren wir seinerzeit sehr unzufrieden, deshalb suchten wir einen neuen Partner, der mehr Initiative bei Langzeitabsenzen entwickelte.» Auf Empfehlung des Brokers hätten sie sich für Visana entschieden und dies bis jetzt nicht bereut. Bei Bedarf sitze man gemeinsam an einen Tisch, kläre das Problem und finde eine Lösung, das schätzten sie.



uns dazu bewogen, den Export zu forcieren, was sich rückwirkend betrachtet als gute Strategie herausgestellt hat. Und es hat noch Platz für weiteres organisches Wachstum, zum Beispiel in Asien und Nordamerika.»

Um sich im «Convenience Food»-Markt auch künftig global zu behaupten, seien Innovation und Kreativität besonders wichtig, meint Mario Heini. «Wir müssen laufend neue Produkte entwickeln, sei es bei der Rezeptur oder bei der Verpackung.» 1000 Produkte umfasst das Haco-Sortiment zurzeit. Jene, die sich weniger gut verkaufen, werden durch Innovationen ersetzt. Besonders im Trend lägen momentan Flüssigsuppen im Becher sowie neue gebackene Riegel.

### Klein, aber wendig

Rund 500 Mitarbeitende beschäftigt die Haco-Gruppe in der Schweiz. «Dank unserer eher bescheidenen Grösse können wir schnell und gezielt auf die Kundenbedürfnisse eingehen.» Normalerweise daure es rund anderthalb Jahre vom Kundenwunsch für einen neuen Getreideriegel bis zur Produktion. Für den englischen Markt hätten sie diesen Prozess im letzten Jahr innerhalb von nur sieben Monaten geschafft. Dies sei eine Stärke der Haco-Gruppe, sagt Mario Heini.

Als weiteren Trumpf sieht der Finanzchef den «familiären und unabhängigen Charakter» des Unternehmens. Der Verwaltungsrat setzt sich fast ausschliesslich aus Nachkommen der vier Gründungsfamilien zusammen, welche zugleich die grössten Aktionäre sind. Im Gegensatz zu börsenkotierten Firmen, die immer den Aktienkurs im Blickwinkel behalten müssten, habe die Haco-Gruppe in ihren strategischen Entscheiden mehr Handlungsspielraum. So könne der Verwaltungsrat kurzfristig entscheiden und bei Bedarf spontan Geld bewilligen, falls ihm ein aussichtsreiches Projekt vorgelegt werde.

### Nachwuchs- und Gesundheitsförderung

Der familiäre Charakter zeige sich auch an der Generalversammlung, welche eher einem Familientreffen gleiche, erzählt Mario Heini. «Neben den Zahlen interessieren dort vor allem das anschliessende Essen im Personalrestaurant und der gesellschaftliche Teil.» Viele der Mitarbeitenden halten dem Unternehmen seit Jahren die Treue. Die zahlreichen hohen Dienstjubiläen widerspiegeln die überdurchschnittliche Loyalität der Mitarbeitenden gegenüber dem Unternehmen. «Die Kehrseite dieser Medaille ist jedoch, dass das Durchschnittsalter unserer Belegschaft mit knapp 50 Jahren eher hoch ist. Wir fördern deshalb seit einiger Zeit verstärkt Nachwuchskräfte.»

Gesundheitsmanagement ist ein wichtiges Thema, denn gerade in der Kaffee-Produktion am Hauptsitz wird im Schichtbetrieb gearbeitet. «Wir haben vor einigen Jahren ein Projekt initiiert, bei dem wir unseren Führungspersonen Instrumente für den Umgang mit Absenzen zur Verfügung stellten», erläutert Mario Heini. Gleichzeitig sei der Wechsel zu Visana als Krankentaggeld-



**Krankheiten und Unfälle verursachen erhebliche Kosten. Viele Absenzen sind jedoch beeinflussbar. Anstelle von unkoordinierten Massnahmen ist ein systematisches Vorgehen angezeigt. Visana business unterstützt Unternehmen mit ganzheitlicher Beratung und einem breiten Seminarangebot für Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM).**

Sind Mitarbeitende überdurchschnittlich oft krank, stecken häufig betriebliche Gründe dahinter. Diese zu eruieren, ist nicht einfach. Mit dem «Absenzenradar» – einem moderierten Workshop – helfen wir Ihnen, die Ursachen in Ihrem Unternehmen aufzudecken, wirksame Gegenmassnahmen zu definieren und diese umzusetzen.

#### **Führungspersonen haben es in der Hand**

Im Umgang mit Absenzen nehmen die Führungspersonen eine zentrale Rolle ein. Sie beeinflussen das Betriebsklima, die Zufriedenheit und die Motivation der Mitarbeitenden wesentlich und somit – indirekt – die Höhe der Absenzquote.

Die Investition in ein BGM zahlt sich nachweislich aus. Zu dieser Erkenntnis gelangen immer mehr Unternehmen. Möchten Sie wissen, wie hoch Ihr Einsparpotenzial ist? Machen Sie den Online-Check. Sie finden den kostenlosen Absenzkostenrechner auf [www.gesundheitsmanagement-visana.ch](http://www.gesundheitsmanagement-visana.ch) > Absenzkosten.

#### **Zwölf BGM-Seminare**

Visana business unterstützt Unternehmen mit einem umfassenden BGM-Seminarangebot, das die drei Phasen von krankheits- oder unfallbedingten Abwesenheiten (Prävention, Betreuung während einer Absenz, Wiedereingliederung) abdeckt. Die halb-

oder ganztägigen Seminare sind modular aufgebaut und von der Schweizerischen Gesellschaft für Arbeitssicherheit (SGAS) anerkannt. Das detaillierte Angebot finden Sie auf [www.gesundheitsmanagement-visana.ch](http://www.gesundheitsmanagement-visana.ch) > Seminare.

Rita Buchli

Leiterin Betriebliches Gesundheitsmanagement

#### **Seminar-Tipp: «Mindpower»**

**Die mentale Stärke von Führungspersonen und die Absenzhäufigkeit von Mitarbeitenden stehen in einem engen Zusammenhang. Vorgesetzte, die beispielsweise ihre Motivation aktiv vorzuleben wissen, können diese auch auf ihre Mitarbeitenden übertragen. «Mindpower» ist kein Zufall, sondern sie ist für jedermann trainierbar. Im Seminar «Mindpower» lernen Sie Wirkmechanismen in dieser Hinsicht kennen. Die Wahrnehmung bewusst schärfen und die eigenen mentalen Fähigkeiten stärken – dies sind zentrale Themen dieser eintägigen Veranstaltung.**



**Am 2. Mai 2014 findet in Zollikofen der «Stop Risk Day» statt. Visana business offeriert 100 Gratisplätze für Mitarbeitende von Firmenkunden. Mit dabei ist Christoph Sauser, einer der weltbesten Mountainbiker. Er schildert seine Erfahrungen in Sachen Unfallprävention.**

Jährlich verletzen sich mehr als 3000 Radfahrerinnen und (E-)Biker auf Schweizer Strassen und Wegen. Während die Gesamtzahl an Verletzten leicht rückläufig ist, fällt die Zunahme bei den Schwerverletzten auf. Insbesondere beim E-Bike zeigen die Unfallzahlen nach oben. Dies ist die Kehrseite des momentanen E-Bike-Booms.

#### **Fahrkompetenz verbessern**

Am «Stop Risk Day» können die Teilnehmenden zwischen verschiedenen Workshops (MTB, Velo, E-Bike) auswählen und dabei zusammen mit Top-Referenten ihre individuelle Fahrkompetenz im Gelände verbessern. Als Ergänzung dazu stehen Workshops (Kraft/Beweglichkeit, Routenplanung, Reparatur, Ausrüstung, Ernährung) zur Auswahl.

Wie es ein doppelter Mountainbike-Weltmeister und Olympia-Bronzemedailengewinner mit der Unfallprävention hält, verrät Christoph Sauser in der nachmittäglichen Gesprächsrunde. Er steht den Teilnehmenden Red und Antwort für Fragen rund um Trainingsplanung, Wettkampfvorbereitung und Ernährungsver-

#### **100 Gratisplätze für Visana-Firmenkunden**

Die Teilnahme am «Stop Risk Day» vom 2. Mai 2014 in Zollikofen ist für Firmenkunden von Visana business gratis. Anmeldung unter [www.visana-business.ch](http://www.visana-business.ch) >. Benützung des Testmaterials, Mittagessen und Zwischenverpflegung, Techniktraining sowie individuelle Beratung durch Rad-Experten sind inbegriffen. Es stehen diverse E-Bikes zu Testzwecken zur Verfügung. Die An- und Rückreise sowie der Transport des eigenen Materials ist Sache der Teilnehmenden.

halten. Und bestimmt lässt er sich auch noch ein paar Anekdoten aus seiner erfolgreichen Karriere entlocken.

Rita Buchli

Leiterin Betriebliches Gesundheitsmanagement



Visana-business-Mitarbeiter im Fokus

EISHOCKEYSPIELER MIT

# ZAHLENFLAIR

**Als Underwriter zeichnet Patrick Uwer Verträge zwischen Visana business und Unternehmen. Während er im Beruf lösungsorientiert und analytisch vorgeht, kommt in der Freizeit seine energische Seite zum Vorschein.**

Patrick Uwer ist schnell, denkt klar und analytisch. Aber wenn's sein muss, lässt er es krachen. «Ich bin auf dem Eis aufgewachsen», erzählt er, «mein halbes Leben bestand aus Training.» Er spielte fünf Jahre lang bei den Eishockey-Erstligisten SC Burgdorf und EHC Brandis, bis ihn Verletzungen bremsen. Heute spielt er weiterhin, «aber bloss, weil es mir Spass macht» – als Stürmer in der dritten Liga beim SC Konolfingen.

#### Saisonwechsel

Doch der Winter ist ihm nicht genug: Wenn im April das Eis schmilzt, startet der Emmentaler in die Fussballsaison. Er schnürt regelmässig die Fussballschuhe für den Viertligisten FC Hasle-

Rüegsau. Seine zweite Seite lebt er hingegen im Beruf aus. Der Job bei Visana business bietet ihm die Möglichkeit, nüchterne Analysen vorzunehmen. «Ich hatte schon immer ein grosses Zahlenflair, bereits während des Gymnasiums in Burgdorf. Zahlen waren mein Ding, das machte mir Spass», erzählt er.

#### Komplexe Fälle

Seine berufliche Laufbahn führte ihn nach abgebrochenem Betriebswirtschaftstudium – «Ich hatte den Drang, aktiv zu sein und wollte nicht die Schulbank drücken» – zu einem internationalen Wirtschaftsprüfer. Danach absolvierte er eine verkürzte Lehre bei einem Privatversicherer. Dort haben ihn besonders

#### Er braucht den Kick

Seinen Arbeitsweg, acht Kilometer von Worb nach Bern, legt der Eishockey- und Fussballspieler Patrick Uwer (29) dreimal wöchentlich joggend zurück. Im Sommer spielt er zusätzlich Tennis. Zwischendurch packt es ihn jedoch – er braucht den Kick: Zweimal hat er an den «Crashed Ice Cross Downhill»-Rennen teilgenommen und sie heil überstanden. Das sind wilde Schlittschuhrennen in Eishockeymontur. Dazu komme jedes Jahr eine grössere Biketour über Pässe, erzählt er. 2014 lernte er schliesslich in Finnland langlaufen, um am Engadin-Skimarathon teilzunehmen. Patrick Uwer reist sehr gerne, dabei will er immer etwas Neues aus dem jeweiligen Land entdecken. Er macht Abenteuer- und Kulturreisen, aber kann auch «problemlos eine Woche am Strand liegen – ohne Sport zu treiben», wie er sagt.

die zwölf Monate auf einer Schadenabteilung geprägt, wo er jene UVG- und Krankentaggeld-Verträge abrechnete, die er heute den Unternehmen anbietet. «Daher weiss ich, wie das Rad dreht. Ich weiss, wie komplex es sein kann, kranke oder verunfallte Mitarbeitende zu betreuen», sagt er.

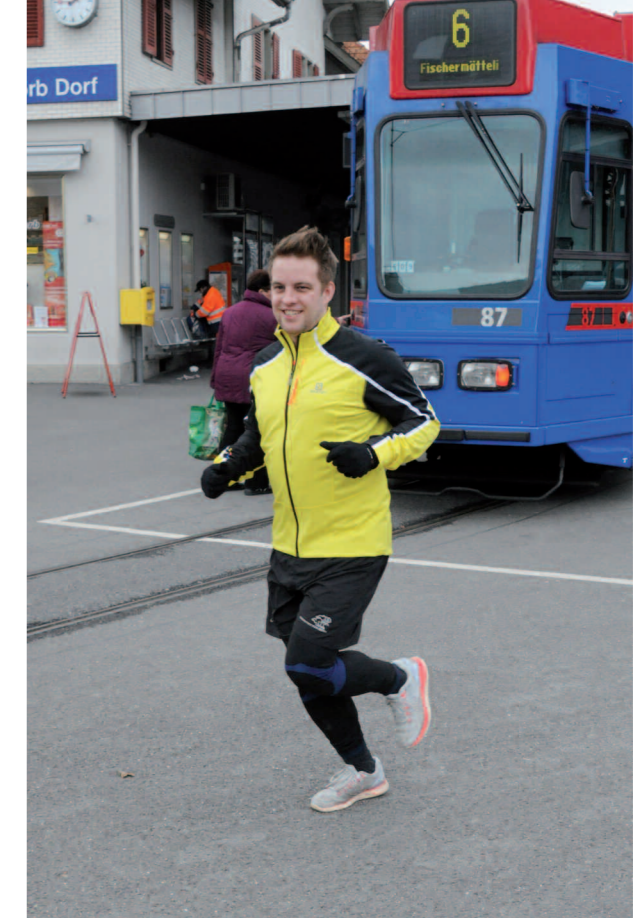
2007 wechselte Patrick Uwer zu Visana business, wo er sich als Underwriter schrittweise von der Stufe Junior zu Professional entwickelte, mit stetig zunehmenden Befugnissen. «Das Vertrauen des Managements zu spüren, hat mich natürlich gefreut.»

#### Unternehmensprofile analysieren

Als Underwriter zeichnet er Versicherungsverträge zwischen Visana business und Unternehmen oder Verbänden, die sich gegen Unfall und Lohnausfall infolge Krankheit von Mitarbeitenden versichern wollen. Bei ihm stehen fachliche Prüfungen rund um einen Vertrag im Vordergrund. Er analysiert Unternehmen, beurteilt ihre Risiken und legt die Preise fest. Dazu gehören individuell ausgehandelte Vertragsbedingungen, die von Firmen immer häufiger verlangt werden. «Standardverträge mit fixen Leistungspaketen verlieren an Wichtigkeit», sagt er, «zunehmend wichtig werden auf Kunden zugeschnittene Verträge.»

Bevor er das Risikoprofil eines Unternehmens berechnet, definiert er die Kriterien, wie die Anzahl Mitarbeitende, deren Altersverteilung, die Lohnsumme und weitere Kennzahlen, die er vom Vorversicherer beschafft. Denn anders als bei Privatpersonen, die ihren eigenen Gesundheitszustand deklarieren, wird bei Unternehmen ein pauschales Profil erstellt.

Dieses fällt je nach Branche, Altersverteilung, Jobprofilen und dergleichen unterschiedlich aus. «Eine Stadtverwaltung mit 50



Patrick Uwer auf dem Weg zur Arbeit

Mitarbeitenden kann sich nicht zu denselben Konditionen versichern wie ein Bauunternehmen», sagt Patrick Uwer. Dann erarbeitet er einen Vorschlag.

#### Wenn Mitarbeitende fehlen

Die Dienstleistungen im Bereich Absenzenmanagement gehören mittlerweile fast zum Standardangebot. Früher setzte dies spezielle Klauseln in den Verträgen voraus. Heute offeriert Patrick Uwer oft auch Massnahmen im Bereich Betriebliches Gesundheitsmanagement, wo es um die Gesundheit der Mitarbeitenden geht. «Das ergibt schöne Beispiele für Win-win-Situationen», sagt er, denn beide Seiten, das Unternehmen wie auch Visana business, hätten ein Interesse daran, die Kosten von Absenzen zu senken.

#### Teamarbeit

Patrick Uwer ist auch im Beruf ein überzeugter Teamplayer. Zwölf Sachbearbeiterinnen und Sachbearbeiter, Underwriter und Aussendienstmitarbeitende, betreuen die Kunden. «Je mehr wir untereinander in Kontakt sind, desto mehr profitieren wir voneinander. Je besser wir gemeinsam funktionieren, desto gezielter passen wir die Offerten an die Bedürfnisse der Kunden an.» Spricht hier etwa der Eishockeyaner aus ihm?

#### Peter Rüegg

#### Unternehmenskommunikation



UVG: Prämienhöhung bei der Abredeversicherung

NOTWENDIGE ANPASSUNG AN DIE

**KOSTEN-**  
ENTWICKLUNG

*Zahlreiche Arbeitnehmende schätzen die Möglichkeit, einen längeren unbezahlten Urlaub zu beziehen. Andere nutzen den Stellenwechsel, um eine Auszeit von einem oder mehreren Monaten zu nehmen. In solchen Fällen kann der Abschluss einer Abredeversicherung eine passende Lösung bieten.*

Wer vorübergehend ohne Stelle ist, aber weiterhin von den Leistungen der obligatorischen Unfallversicherung profitieren und nicht in eine Deckungslücke geraten möchte, dem empfiehlt sich der Abschluss einer Abredeversicherung.

#### Nützlich beim Stellenwechsel

Mit einer Abredeversicherung können Arbeitnehmende, die mindestens acht Stunden pro Woche beschäftigt sind, die gesetzlich vorgeschriebene Nichtberufsunfallversicherung für maximal 180 Tage verlängern. Dies ist zum Beispiel bei unbezahlten Ferien oder einem Stellenwechsel ein Bedürfnis, da die Versicherungsdeckung beim bisherigen Arbeitgeber 30 Tage – bei Visana 31 Tage – nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses automatisch endet.

#### Leistungsentwicklung zeigt nach oben

Als Folge des verstärkten Gebrauchs dieses Angebotes haben in den letzten Jahren sowohl die Anzahl der angemeldeten und abgerechneten Leistungsfälle als auch deren Leistungshöhe stark zugenommen. Dies hat dazu geführt, dass die heutigen Prämien für die durch das Bundesgesetz über die obligatorische Unfallversicherung (UVG) vorgeschriebene Versicherungsdeckung nicht mehr kostendeckend sind.

#### Unumgängliche Prämienanpassung

Die Abredeversicherung kostet aktuell 25 Franken pro Monat, im Maximum 180 Franken für sechs Monate. Visana business hat sich aufgrund der Leistungsentwicklung entschieden, die Prämien auf 45 Franken pro Monat respektive 270 Franken für sechs Monate zu erhöhen. Die Anpassung erfolgt per 1. April 2014.

Daniel Zeindler  
Leiter Kompetenzzentrum



Feierabend-Austausch Betriebliches  
Gesundheitsmanagement von Visana business

«MINDPOWER» – EIN KRAFTVOLLES

**THEMA**

*Der Umgang mit Absenzen und die Mitarbeitendengesundheit sind Themen, die Arbeitgeber stärker denn je herausfordern. Mit dem Feierabend-Austausch ermöglicht Visana business ihren Kunden, sich mit anderen Unternehmensvertretern auszutauschen. Bei den nächsten Veranstaltungen steht das Thema «Mindpower» im Mittelpunkt.*

Der kostenlose Feierabend-Austausch bietet Kunden, Betroffenen und Fachpersonen eine branchenübergreifende Diskussionsplattform, auf der sie regelmässig aktuelle Themen aus dem Bereich Betriebliches Gesundheitsmanagement erörtern können.

#### Mentale Stärke – Gesundheit mit Köpfchen stärken

Häufig ist im Sport von mentaler Stärke die Rede. Etwa wenn Cristiano Ronaldo einen Elfmeter versenkt (oder eben nicht) oder Novak Djokovic die sogenannten «Big Points» in einem Grand-Slam-Final verbucht. Die eigenen mentalen Stärken erfolgreich

einsetzen, ist nicht nur im Sport von Vorteil, sondern auch im Berufsalltag, im privaten Umfeld und bei der eigenen Gesundheit.

Führungspersonen beeinflussen die Gesundheit und damit die Absenquote ihrer Mitarbeitenden. Ein motivierender und wertschätzender Arbeitsplatz wirkt sich positiv auf die Gesundheit aus. Führungspersonen müssen Motivation jedoch vorleben, um sie auf ihre Mitarbeitenden übertragen zu können. Diese «Mindpower» ist erlernbar.

#### Erstmals im Auditorium Murifeld

Der erste Feierabend-Austausch zum Thema «Mindpower» findet am 2. April 2014 von 16.00 bis 18.00 Uhr statt. Neu wird er aufgrund der grossen Nachfrage im Auditorium Murifeld in Bern (neben dem Visana-Hauptsitz) durchgeführt und von TV-Sportmoderatorin Steffi Buchli moderiert. Referent ist der Sportpsychologe Jörg Wetzel.

Beim anschliessenden Apéro besteht die Möglichkeit zu Diskussionen. Die Teilnahme ist kostenlos, die Referate werden auf Deutsch gehalten. Anmeldungen auf [www.visana-business.ch](http://www.visana-business.ch) > Feierabend-Austausch sind bis 28. März 2014 möglich.

Rita Buchli  
Leiterin Betriebliches Gesundheitsmanagement

#### Kommende Veranstaltungen

Der Feierabend-Austausch von Visana business wird mehrmals jährlich an verschiedenen Orten in der Schweiz durchgeführt. Die nächsten Anlässe – alle zum Thema «Mindpower» – finden wie folgt statt:

2. April 2014 in Bern, 16.00–18.00 Uhr

7. Mai 2014 in Luzern, 16.00–18.00 Uhr

8. Mai 2014 in Winterthur, 16.00–18.00 Uhr

Zusätzliche Informationen erhalten Sie unter Telefon 031 357 94 74, per E-Mail: [bgm@visana.ch](mailto:bgm@visana.ch) oder auf [www.visana-business.ch](http://www.visana-business.ch) > Feierabend-Austausch.