



Die Visana-Gruppe weist für 2007 einen Gewinn von 39,9 Millionen Franken aus, was im Vergleich zum Vorjahr einer Steigerung um 1,8 Prozent entspricht. Dieses Ergebnis erlaubt es Visana, auch in den kommenden Jahren eine moderate Prämienpolitik in allen Versicherungsbereichen zu verfolgen.

In der obligatorischen Krankenpflegeversicherung (OKP) gemäss Krankenversicherungsgesetz blieb der Gewinn mit 0,8 Millionen Franken gegenüber dem Vorjahr (0,9 Millionen) praktisch unverändert. Das Prämienvolumen erhöhte sich um drei Prozent auf 1,3 Milliarden Franken.

Wachstum auf allen Ebenen

Die Visana Versicherungen AG, in der die Zusatz- und Sachversicherungen nach Versicherungsvertragsgesetz und Unfallversicherungsgesetz zusammengefasst sind, erhöhte ihren Gewinn um 2,1 Prozent auf 39,1 Millionen Franken. Das Prämienvolumen stieg um 5 Prozent auf 0,9 Milliarden Franken.

Die Zahl der OKP-Versicherten (Visana, sana24 und vivacare) erhöhte sich um rund 20 000 auf 466 000. Der Gesamtversichertenbestand stieg 2007 von 866 000 auf 890 000.

Sind sie interessiert am Visana-Geschäftsbericht 2007? Bestellen Sie ein Exemplar mit der Antwortkarte. Der gedruckte Geschäftsbericht erscheint Ende April.



VISANA AN DER «PERSONAL SWISS 2008»

Am 22./23. April 2008 findet im Messezentrum Zürich (Hallen 5 und 6) die «Personal Swiss» – die Fachmesse für Personalmanagement – statt. Sie ist bereits zum siebten Mal Treffpunkt für Anbieter von Dienstleistungen und Produkten für das Personalwesen einerseits sowie von Personalentscheidungsträgern aus Wirtschaft und Verwaltung andererseits.

Besucherinnen und Besucher haben die Wahl zwischen rund 170 Anbietern von Dienstleistungen und Produkten rund um das Personalwesen. An der «Personal Swiss» werden Softwarelösungen, Personalrekrutierung, Personalberatung, Versicherungsprodukte, Weiterbildung/Training, E-Learning und vieles mehr thematisiert.

Visana sowie das Partnerunternehmen SIZ Care AG finden Sie an beiden Tagen in der Halle 6, Stand I.12. Die Messe ist jeweils von 9.00 bis 17.30 Uhr geöffnet. Detaillierte Informationen zur «Personal Swiss 2008» gibt es im Internet unter www.personal-swiss.ch.

Personal Swiss 2008
 7. Fachmesse für Personalmanagement
 7ème salon solutions ressources humaines
 Zürich, 22.–23. April 2008, Halle 5 & 6

Firmenkundenmagazin 1/2008

business

Betriebliches

Gesundheitsmanagement

Absenzenquoten reduzieren
ist keine Glücksache

Fallmeldung

Es lohnt sich,
geltende Fristen einzuhalten

Krankentaggeldversicherung

Eine funktionierende
Partnerschaft zahlt sich aus



EDITORIAL



INHALT

Visana unterstützt
Unternehmen im
Umgang mit Absenzen 3

Melden Sie Ihre
Leistungsfälle rechtzeitig 6

Tiere als
Überlebensstrategie 8

Keine Wechselgelüste
dank guter
Zusammenarbeit 10

Voranzeige:
«Personal Swiss 2008» 12

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER

Die Visana-Gruppe hat ein gutes Jahr hinter sich. Die Ziele 2007 wurden zum grössten Teil erreicht oder gar übertroffen. Auch für das laufende Jahr sind wir optimistisch, obwohl wir uns in einem stark umkämpften Marktsegment bewegen. Wir sind aber davon überzeugt, dass wir Ihnen in Zukunft mit unseren Produkten gerade auch im Unternehmensbereich konkurrenzfähige Lösungen präsentieren können.

Trotz des gesunden Wachstums bei Visana denken wir nicht daran, uns in vergangenen Erfolgen zu sonnen. Im Gegenteil: Wir werden uns weiter verbessern und Sie durch effiziente, flexible und lösungsorientierte Produkte überzeugen. Diese werden wir Ihnen in den kommenden Ausgaben der Visana business news präsentieren.

Wir suchen aber selbstverständlich auch den direkten Kontakt zu Ihnen. Zum Beispiel im Rahmen der «Personal Swiss 2008», der Fachmesse für Personalmanagement, welche diesen April in Zürich stattfindet. Besuchen Sie uns in der Halle 6 und lassen Sie sich über passende Angebote für Ihr Unternehmen informieren. Mehr dazu finden Sie auf der Seite 12.

Ganz besonders empfehlen möchte ich Ihnen unser Schulungsangebot im Bereich Betriebliches Gesundheitsmanagement. Absenzen durch Krankheit und Unfall kosten die Schweizer Unternehmen mehrere Milliarden Franken jährlich. Der richtige Umgang mit Abwesenheiten ist jedoch keine Glücksache. Mit dem Dreiphasenansatz von Visana – Prävention, Betreuung und Wiedereingliederung – können Sie als Arbeitgeber die Absenzenquote Ihrer Mitarbeitenden positiv beeinflussen. Wir bieten Ihnen und Ihren Mitarbeitenden die entsprechenden Schulungen an (siehe Seiten 3–5).

Um unsere Partner – also Sie – auch in Zukunft zufriedenzustellen, müssen und wollen wir uns auch im 2008 mit ganzer Kraft einsetzen. Ich freue mich jetzt schon auf Ihr Feedback, sei es anlässlich eines Gesprächs mit einem unserer Berater oder noch einfacher per E-Mail: business@visana.ch.

Roland Lüthi
Mitglied der Direktion, Leiter Ressort Firmenkunden

Impressum

«Visana business news» ist eine
Publikation der Visana Services AG
für ihre Firmenkunden. • Redaktion:
Stephan Fischer, Karin Lanz •
Adresse: Visana business news,
Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 15 •
Fax: 031 357 96 22 • E-Mail:
business@visana.ch • Gestaltung:
Meinrad Fischer, Atelier für Gestal-
tung, Hittnau • Druck: Druckerei
Appenzeller Volksfreund, Appenzell •
Internet: www.visana.ch

Betriebliches Gesundheitsmanagement

DER UMGANG MIT

ABSENZEN

IST KEINE GLÜCKSACHE

Durch Krankheit und Unfall verursachte Absenzen kosten Firmen viel Geld. Um die Absenzenquote zu senken, bietet Visana Schulungen in den Bereichen Prävention, Betreuung und Wiedereingliederung für Unternehmen an, die sich dieser Herausforderung aktiv stellen möchten. So wie das Casino Schaffhausen.

Die Arbeit in einem Casino bedeutet für einige Mitarbeitende eine grosse körperliche Herausforderung. Nicht, weil die Tätigkeit als Croupier oder Spielautomatentechniker anstrengend im herkömmlichen Sinn wäre. Es sind vielmehr die ungewöhnlichen Arbeitszeiten und der Schichtbetrieb, welche sich als Härtestest für die Gesundheit der Angestellten herausstellen können.

Absenzen nehmen zu

Das Casino Schaffhausen hat täglich bis 3 Uhr, am Wochenende sogar bis 5 Uhr morgens geöffnet. Wer hier arbeitet, setzt seinen Körper, bedingt durch den Schichtbetrieb, einem markan-

ten Rhythmuswechsel aus. «Dies kann die Gesundheit stark beanspruchen. Nicht jeder erträgt diesen Stress gleich», erklärt Direktor Roger Kubli. Insbesondere Migräne und grippale Infekte – diese werden durch den intensiven Kontakt mit den Besuchern respektive den Jetons und Chips speziell begünstigt – seien die Hauptgründe für die Abwesenheiten, welche tendenziell zunehmen.

Das Kader lässt sich schulen

Um diesem Trend entgegenzuwirken, aber auch um mehr über die Hintergründe der Absenzen zu erfahren, haben Roger Kubli

und sein Kader im vergangenen November die beiden Visana-Schulungen «Keep in Touch» und «Rückkehrgespräche» absolviert. Während mit «Keep in Touch» das Verhalten der Führungscrew während der Absenz eines Mitarbeitenden geschult wurde, befasste sich die zweite Sequenz mit dem Rückkehrgespräch als Instrument, um die Absenzenquote im Unternehmen zu reduzieren.

Jeweils am Tag der Rückkehr an den Arbeitsplatz nach überstandener Krankheit treffen sich Führungsperson und Mitarbeiter zu einem kurzen Gespräch. Dabei werden über den momentanen Gesundheitszustand und die Gründe für die Absenz gesprochen. Ziel ist es, zusammen sowohl betriebliche als auch private Gründe zu eruieren und für allfällige Probleme nach Möglichkeit eine Lösung zu finden. Das Rückkehrgespräch bietet aber auch eine gute Gelegenheit, um den Mitarbeitenden Wertschätzung für die geleistete Arbeit entgegenzubringen.

Der neue Sicherheitschef des Schwesterbetriebs in Pfäffikon habe ihn auf das Schulungsangebot von Visana aufmerksam

gemacht. Dieser habe es von seinem früheren Arbeitgeber gekannt, wo es erfolgreich umgesetzt worden sei, erklärt Roger Kubli. Vor fünf Jahren ist er als «Sanierer» nach Schaffhausen geholt worden und hat seitdem das Casino zu einem rentablen Spielbetrieb gemacht.

Zur Nachahmung empfohlen

Roger Kubli zeigte sich von den Visana-Schulungen positiv überrascht: «Ich bin der kritische Typ, der an solchen Schulungen unbequeme Fragen stellt. Ich war im Vorfeld eher skeptisch, aber die Schulung war wirklich gut. Ich kann sie nur weiterempfehlen.» Dass die Kursleiterin zudem auf die individuellen Bedürfnisse des Betriebs eingegangen sei und gute Hilfsmittel abgegeben habe, sei nicht bei allen derartigen Schulungen selbstverständlich, lobte Kubli.

Auch die Kaderangehörigen seien von der Schulung begeistert gewesen und setzten das Rückkehrgespräch seit letztem Dezember regelmässig ein. Für Rückschlüsse darauf, wie sich diese Massnahme auf das Absenzverhalten der Mitarbeitenden



Roger Kubli führt das Casino Schaffhausen seit fünf Jahren erfolgreich.

Casino Schaffhausen

Am 1. September 2002 rollte im Casino Schaffhausen die erste Roulette-Kugel. Schaffhausen verfügt über eine von zwölf sogenannten B-Konzessionen. Bei diesen sind – im Gegensatz zu den A-Konzessionen der sieben Grand Casinos – die Anzahl Spielautomaten, die Höchsteinsätze, die Höchstgewinne und die maximale Jackpöthöhe durch den Gesetzgeber beschränkt.

Das Casino Schaffhausen bietet neben 140 Glücksspielautomaten acht Spieltische mit American Roulette, Black Jack und Ultimate Texas Hold'em Poker an. American Roulette und Black Jack können ab einem Mindesteinsatz von zwei respektive fünf Franken gespielt werden. Sämtliche Gewinne sind steuerfrei. Das Casino Schaffhausen beschäftigt 78 Mitarbeitende und erzielte 2007 einen neuen Rekordumsatz von knapp 19 Millionen Franken.

Die Casino Schaffhausen AG gehört zur Swiss Casinos Gruppe, die Mehrheitsbeteiligungen am Grand Casino St. Gallen, am Casino Zürichsee und am Casino Schaffhausen sowie Beteiligungen am Casino St. Moritz und am Grand Casino Bern hält.

www.casinoschaffhausen.ch

auswirkt, ist es aber noch zu früh. Roger Kubli ist jedoch überzeugt davon, dass die Durchführung der Visana-Schulungen eine gute Investition war, die sowohl dem Arbeitgeber als auch den Arbeitnehmenden einen Mehrwert bringt.

Stephan Fischer
Unternehmenskommunikation

Kontakt

Für Fragen zum Dienstleistungsangebot von Visana im Bereich Betriebliches Gesundheitsmanagement steht Ihnen Rita Buchli zur Verfügung, Telefon 031 357 94 76, E-Mail: rita.buchli@visana.ch. Detaillierte Informationen zu den einzelnen Schulungen finden Sie im Internet unter www.visana.ch > Unternehmen.



Unsere Dienstleistungen zum Betrieblichen Gesundheitsmanagement im Überblick:

Prävention		Betreuung	Wiedereingliederung	
Rekrutierungshilfe	Vitaminschub	Keep in Touch	Rückkehrgespräche	Roter Teppich
In einem halbtägigen Workshop wird aufgezeigt, wie das Absenzenpotential von neuen Mitarbeitenden bereits im Rekrutierungsgespräch erkannt werden kann.	Welche präventiven Massnahmen in der Führungsarbeit beeinflussen die Gesundheit der Mitarbeitenden positiv? In dieser zweitägigen Schulung lernen Sie es.	In diesem halbtägigen Workshop werden mögliche Massnahmen vermittelt, die während Absenzen von Mitarbeitenden ergriffen werden können.	Das systematisch eingesetzte Rückkehrgespräch mit Mitarbeitenden ist ein geeignetes Instrument, um die Absenzenquote positiv zu beeinflussen.	Eine halbtägige Schulung, die nützliche und griffige Tipps für eine erfolgreiche Rückkehr von erkrankten Mitarbeitenden an den Arbeitsplatz vermittelt.

SIZclientweb: Internet-Gesundheitsplattform, welche die tägliche Führungsarbeit durch Informationen und die Vermittlung von Hilfsmitteln zum Thema Absenzen unterstützt.

Das Dienstleistungsangebot von Visana. Die Schulungen werden in Zusammenarbeit mit der SIZ Care AG durchgeführt.

Meldefristen einhalten zahlt sich aus

BESSER FRÜH ALS

ZU SPÄT

Eine Krankentaggeldversicherung mit individuell gewählter Wartezeit sichert Arbeitgeber gegen krankheitsbedingte Abwesenheiten ihrer Mitarbeitenden ab. Beim Melden der Krankheitsfälle an den Versicherer sind die geltenden Fristen zu beachten.

Seit dem 1. Januar 2008 ist die 5. IV-Revision in Kraft. Auslöser dafür war – neben anderen Faktoren – die Kostenexplosion bei der Invalidenversicherung. Krankheitsabsenzen stellen in diesem Zusammenhang mit rund 80 Prozent aller Abwesenheiten das grösste Problem dar.

Absenzen kosten Milliarden

Die meisten Absenzen im Berufsalltag sind krankheitsbedingt. Die massgeblichen Faktoren für Ausfälle unter dem Sammelbegriff «Krankheit» sind im gesellschaftlichen, wirtschaftlichen, betrieblichen und sozialen Umfeld zu suchen.

Absenzen bereiten der Schweizer Wirtschaft direkte und indirekte Kosten von mehreren Milliarden Franken jährlich. Die Kostenentwicklung der betrieblichen Krankentaggeldversiche-

rungen bestätigt dieses Bild. Auffällig dabei ist der zunehmende Anteil an Rückenleiden und psychisch bedingten Leiden.

Neue Instrumente bei Visana

Mit Blick auf die Kosten- und Prämienentwicklung in der betrieblichen Krankentaggeldversicherung hat Visana neue Instrumente für die Fallführung entwickelt. Früherkennung, Begleitung und Wiedereingliederung durch ein kompetentes Case Management stehen dabei im Mittelpunkt.

Je früher die Massnahmen zur Wiedereingliederung einsetzen, desto grösser sind die Erfolgsaussichten. Bereits nach einer Arbeitsunfähigkeit von wenigen Wochen sinken diese massiv. Aus diesem Grund ist die frühzeitige Anmeldung aller Krankheitsfälle – unabhängig von ihrer Schwere – unerlässlich.

Spezialisten am Werk

Visana setzt mit ihrem Case Management in der entscheidenden Frühzeitphase an und arbeitet dabei eng mit der SIZ Care AG zusammen. Die SIZ Care AG ist eine Partnerunternehmung von Visana, die auf die Wiedereingliederung von erkrankten Personen in den Arbeitsprozess spezialisiert ist und über umfangreiche Erfahrung mit Absenzenmanagement und Case Management verfügt.

Visana übernimmt die Koordination

Die Versicherten bei Visana haben so die Gewähr, dass ihr Krankentaggeldversicherer alles unternimmt, um die Arbeits-

unfähigkeit in Zusammenarbeit mit den Beteiligten auf ein Minimum zu reduzieren. Dadurch steigt die Chance, dass die Versicherten rasch wieder Fuss im Arbeitsprozess fassen.

Im Rahmen der Lohnausfallversicherung nimmt Visana zusammen mit der versicherten Person, dem Arbeitgeber, den beteiligten Ärzten sowie den ebenfalls betroffenen Sozialversicherungen eine wichtige Rolle bezüglich bestmöglicher Fallkoordination ein. Die Koordination soll die Dauer der Arbeitsunfähigkeit verkürzen und für alle Beteiligten zu einer Win-win-Situation führen.

Bruno Boschung

Leiter Leistungszentrum Tagged

Case Management – ja oder nein?

Aufgabe von Visana ist es, schnell und kompetent abzuschätzen, ob bei einem Krankheitsfall ein spezielles Case Management sinnvoll ist oder ob stattdessen detaillierte Abklärungen angezeigt sind. Visana hat einen Standard definiert, nach dem das Case Management spätestens 65 Tage nach Beginn der Arbeitsunfähigkeit initialisiert werden muss, um die Erfolgchancen einer Wiedereingliederung zu wahren.

Pflichten im Leistungsfall

Führt eine Arbeitsunfähigkeit voraussichtlich zu einem Anspruch auf Taggedleistungen, ist sobald als möglich ein Arzt beizuziehen und für fachgemässe Pflege zu sorgen. Den Anordnungen des Arztes ist Folge zu leisten. Der Krankheitsfall ist Visana mittels Formular oder elektronisch via Sunet respektive Business Integra innerhalb von zwei Wochen nach Ablauf der Wartezeit zu melden.

Bei einer Wartezeit von 30 und mehr Tagen muss die Meldung spätestens vier Wochen nach Krankheitsbeginn respektive Unfallereignis erfolgen. Geschieht dies erst nach Ablauf der genannten Fristen, gilt das Meldedatum als Beginn der Wartezeit. Handelt es sich nicht um einen Krankheitsfall, sondern um einen Fall für den UVG-Versicherer, die IV oder die Militärversicherung sind die Versicherten verpflichtet, den Anspruch bei der entsprechenden Stelle geltend zu machen.

Vereinfachter Ablauf einer Fallbearbeitung

Fallmeldung

Mittels Formular oder elektronisch via Sunet respektive Business Integra durch den Arbeitgeber innerhalb von zwei Wochen nach Ablauf der Wartezeit. Bei einer Wartezeit von 30 und mehr Tagen spätestens vier Wochen nach Krankheitsbeginn respektive Unfallereignis.

Leistungspflicht prüfen

Abklären durch Visana, ob für den gemeldeten Schaden eine Deckung besteht. Ein erster telefonischer Kontakt mit Arbeitgeber und/oder ein medizinisches Blitzzeugnis bilden die Entscheidungsgrundlage für die Fallzuteilung.

Fallbearbeitung

Diese erfolgt durch Visana oder in Zusammenarbeit mit der SIZ Care AG.

Koordination

Bei andauernder Arbeitsunfähigkeit: Arztberichte und Gutachten durch Visana einholen, Fall- und Leistungscoordination mit den Sozialversicherern (IV, ALV, BVG etc.).

Leistungserfassung

Leistungen durch Visana erfassen, fallweise auch Rückforderungen stellen.

Beendigung des Falles

Visana-Mitarbeiter – ein grosses Herz für Tiere

«TIERE SIND MEINE ÜBERLEBENSSTRATEGIE»



Wenn Hans Zbinden von seiner Arbeit als Firmenkundenberater bei Visana nach Hause kommt, erwartet ihn dort ein mittelgrosser Privatzoo. Reptilien, Amphibien, Spinnen, Papageien und vieles mehr sind seit mehr als 30 Jahren die grosse Passion des 52-jährigen Berner Oberländers.

Zwischen 200 und 300 Tiere haben in und um Hans Zbindens Haus in Wattenwil oberhalb von Thun ein neues Zuhause gefunden. Die genaue Anzahl kennt er selber nicht, aber dies sei auch nicht entscheidend für ihn. Wichtiger sei es, allen fühlenden Lebewesen mit Respekt zu begegnen.

Lautes, aber friedliches Miteinander

Während der Papagei lauthals mit seinem Wortschatz imponiert, werden Besucher von rund zehn Katzen in wechselnder Reihenfolge umschwärmt und erwidern das sporadische Strei-

cheln mit einem zufriedenen Schnurren. Firmenkunden beraten sei ein knallharter, zuweilen auch recht hypothetischer Job. «Die Tiere sind mein Ausgleich dazu, sie sind meine Überlebensstrategie», erklärt Zbinden.

Ein Rundgang durch das Einfamilienhaus verdeutlicht, welch grossen Stellenwert Tiere im Leben des ehemaligen Wattenwiler Gemeinderates einnehmen. Zwischen den unzähligen Terrarien, Aquarien und Volieren hat er seinen eigenen Wohnraum auf das Nötigste reduziert.

Schnecken als Einstieg

Seine Liebe zu den Tieren geweckt haben die Schnecken, weshalb man ihn früher «Schneckenhans» gerufen hat. Unterdessen sind unzählige exotische Tierarten dazugekommen, von

der harmlosen Natter über Spinnen, Fische bis hin zu den zu Unrecht gefürchteten Kobras oder Klapperschlangen. Deshalb ist Hans Zbinden mittlerweile als «Schlangenhans» bekannt, und dies weit über die Gemeindegrenzen hinaus.

Als ehemaliger Leiter der kantonalen Auffangstation für Schildkröten füllten sich seine Feuchtbiotope schnell mit diesen lebenswürdigen Reptilien. Wer ein Exemplar abzugeben hatte, fand für dieses bei Hans Zbinden schnell und unkompliziert ein neues Heim. Aber auch nahezu unbekannte Tierarten wie beispielsweise der Axolotl oder der Blauzungens-Skink – zwei urtümlich anmutende Spezies – wurden an ihn herangetragen und bevölkern seitdem seine Terrarienwelt.

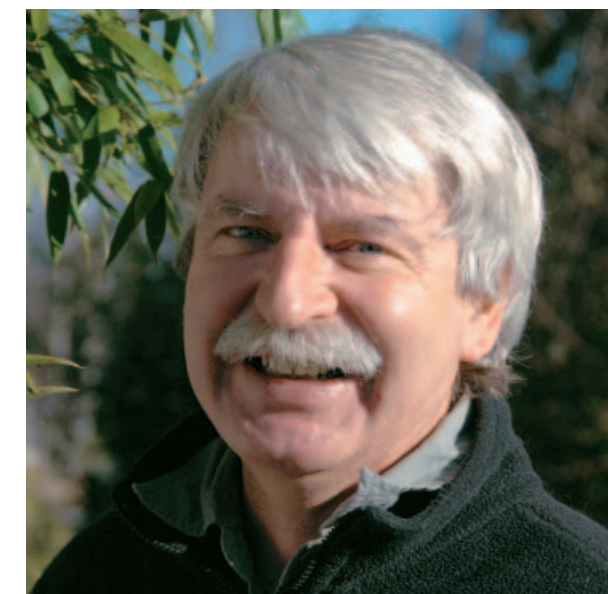
Tagwache um vier Uhr

Dass Hans Zbindens Hobby – manche würden es als Lebenswerk bezeichnen – nicht ganz billig ist, leuchtet ein. Nebst den Futterkosten beläuft sich alleine die monatliche Stromrechnung auf fast 500 Franken. Vor kurzem hat er ein Stück Land erstanden, auf dem nächstens ein weiteres Feuchtbiotop entsteht. Es ist kein Geheimnis, dass er einen stattlichen Teil seines Verdienstes als Visana-Firmenkundenberater in sein Hobby steckt.

Für den Erwerb der Tiere wendet Hans Zbinden indes kaum Geld auf. Praktisch alle werden bei ihm abgegeben. Sie stammen aus Konkursen und Nachlässen oder finden bei ihm eine Bleibe, wenn sich sonst niemand um sie kümmern will oder kann. Für sie steht er jeden Tag um vier Uhr morgens auf, bevor er zwischen sechs und halb sieben Uhr mit der eigentlichen Arbeit beginnt. Ferien lägen hin und wieder drin, allerdings nur kurze. Die (überflüssige) Frage, ob er noch andere Hobbys habe, beantwortet Zbinden mit einem vielsagenden Lachen. Wen wundert's?

Stephan Fischer

Unternehmenskommunikation



Vom Koch zum Firmenkundenbetreuer

Als Firmenkundenberater ist Hans Zbinden oft unterwegs und betreut ein grosses Portfolio mit rund 400 Verträgen. Respekt gegenüber Kunden und deren Anliegen ist auch hier ein zentraler Aspekt seiner Tätigkeit, auch wenn ihm manchmal die Zeit fehle, um noch stärker auf die einzelnen Klienten einzugehen.

Hans Zbinden ist ein profunder Kenner der Branche. Seit über zwei Jahrzehnten arbeitet er im Versicherungsbereich. Seit 22 Jahren akquiriert und betreut er Firmenkunden für Visana respektive eine ihrer Vorgängerkassen. Nach einer Lehre als Koch arbeitete er für einige Jahre in einem vegetarischen Restaurant in Zürich, ehe ihm bewusst wurde, dass für ihn als kommunikativen Menschen eine andere Herausforderung die richtige war.



Flexible Krankentaggeldversicherung

«KEIN GRUND FÜR EINEN

WECHSEL»

Der schweizweit tätige Schuh- und Sportdetailist Dosenbach-Ochsner AG hat das Krankentaggeld bei Visana versichert. Die Zusammenarbeit verläuft seit Jahren einwandfrei und bewährt sich für beide Seiten. Gründe für einen Wechsel gibt es bei Dosenbach-Ochsner nicht.

Die Umsatzzahlen der Dosenbach-Ochsner AG sind 2007 auf einen neuen Rekordwert geklettert. Dank eines konsequenten Expansionskurses hat sich der Schweizer Vertreter der weltweit operierenden Deichmann-Gruppe als Branchenleader auf dem heimischen Schuh- und Sportmarkt etabliert. Im momentan herrschenden Verdrängungskampf ist dies ein grosses Plus in vielerlei Hinsicht.

Grösse als Vorteil

Es kommt eben doch auf die Grösse an. Dank der «gewichtigen» Mutterfirma profitiert Dosenbach-Ochsner von Spezialkon-

ditionen im Einkauf, was sich direkt auf den Preis und damit auf die Wettbewerbsfähigkeit auswirkt.

Auch in Verhandlungen mit Versicherungspartnern ist die Unternehmensgrösse sicher kein Nachteil. «Die Kulanz von Visana ist sehr positiv. Dass wir einzelne spezielle Vereinbarungen aushandeln konnten, hängt sicherlich mit unserer Grösse zusammen. Es widerspiegelt aber auch die Flexibilität und das Entgegenkommen von Visana», sagt Heinz Hagenbuch, der Leiter Personaladministration bei Dosenbach-Ochsner.

Leistungsabwicklung ausschlaggebend

Wegen des dezentralen Filialnetzes des Unternehmens stelle die Leistungsabwicklung grosse Herausforderungen an beide Vertragspartner. Noch wichtiger als die Kulanz sei eine reibungs-

lose Leistungsabwicklung, meint Heinz Hagenbuch auf die Frage, welches die entscheidenden Kriterien seien, die einen guten Versicherer auszeichneten.

Das Angebot an elektronischen Hilfsmitteln, mit denen Leistungsfälle gemeldet werden könnten, sei ein weiterer wichtiger Punkt. «Business integra, das Programm von Visana, hebt sich klar von anderen Produkten ab. Wir können jederzeit am Bildschirm mitverfolgen, wie der Stand ist, wann Zahlungen ausgelöst oder wieso Taggelder nicht ausbezahlt werden. Für uns ist dies eine optimale Lösung.»

Absenzen nehmen zu

Der Mitarbeiterinnenanteil bei Dosenbach-Ochsner beträgt rund 70 Prozent. Jeder achte Arbeitsplatz ist eine Lehrstelle. «Die Absenzen nehmen tendenziell zu. Vor allem bei Schwangerschaften gibt es grosse Unterschiede, wie lange jemand noch arbeitet oder bereits «krank» ist. Als «Frauenbetrieb» mit vielen jungen Verkäuferinnen sind wir speziell davon betroffen», erklärt Heinz Hagenbuch. Bei den unfallbedingten Absenzen machen die Sportunfälle rund 90 Prozent aus.

Die Krankentaggeldversicherung bei Visana besteht seit 2004. Natürlich rechnet Heinz Hagenbuch jedes Jahr nach, ob sich Veränderungen aufdrängen. Aber wenn etwas gut laufe, sehe er keinen Grund für einen Wechsel: «Wir kennen die Ansprechpersonen bei Visana, alles ist eingespielt. Wieso also wechseln wegen ein paar Franken Prämienunterschied?»

Stephan Fischer

Unternehmenskommunikation

Flexible Krankentaggeldversicherung

Mit einer Krankentaggeldversicherung bei Visana kann ein Jahreslohn von bis zu 250 000 Franken versichert werden. Die individuelle Risikobeurteilung ermöglicht es, kostengünstige und konkurrenzfähige Prämien zu kalkulieren. Der Deckungsumfang ist individuell wählbar, zum Beispiel 80, 90 oder 100 Prozent des AHV-Lohnes. Wartefristen können zwischen 0 und 180 Tagen gewählt werden. Bei einem guten Schadenverlauf fliesst ein Teil der Prämien in Form einer Überschussbeteiligung wieder zurück an den Versicherten.

Weitere Informationen dazu unter www.visana.ch > Unternehmen



Dosenbach-Ochsner AG

Die Dosenbach-Ochsner AG mit Sitz in Dietikon gehört seit 1973 zur deutschen Deichmann-Gruppe, dem grössten Schuh-Einzelhändler Europas. In der Schweiz beschäftigt Dosenbach-Ochsner knapp 3400 Personen und verkauft in über 320 Filialen (Dosenbach, Ochsner Shoes, Ochsner Sport, Sports Lab) rund elf Millionen Paar Schuhe jährlich. Dosenbach-Ochsner ist damit Marktführer im Schweizer Sportschuh-Einzelhandel.

www.dosenbach.ch, www.ochsnershoes.ch, www.ochsnersport.ch