

# Business News <sup>1/2021</sup>

Das Magazin für Unternehmenskunden von Visana



**3 Kundenportrait**  
Siloah AG – Kompetenzzentrum für Altersmedizin

**6 Herausforderung Corona**  
Gemeinsam als Team wachsen

**10 Unterwegs als Visana-Botschafter**  
Mujinga Kambundji und Christian Stucki

**visana**  
Wir verstehen uns.



**3**  
Siloah AG – im Dienst  
der Gesundheit



**6**  
«Wir sind für Sie da!» –  
Interview mit Patrizio  
Bühlmann



**8**  
Visana-Mitarbeiter  
im Fokus



**10**  
Kambundji/Stucki –  
das Botschafter-Duo  
von Visana



**12**  
Digitalisierung bei den  
BGM-Seminaren



## Liebe Leserinnen und Leser

Wir alle haben uns den Start ins neue Jahr etwas anders vorgestellt. Es ist eine ausserordentliche Zeit, die uns auf allen Ebenen – Gesundheit, Wirtschaft, Gesellschaft, Familie, Umwelt – herausfordert und uns vor Augen führt, dass wir nichts als selbstverständlich ansehen dürfen. Zusammen müssen wir die richtigen Antworten auf diese und kommende Herausforderungen finden. Dazu wünsche ich Ihnen Zuversicht, Durchhaltewillen und Mut.

Ganz speziell willkommen heisse ich alle Kundinnen und Kunden, die Anfang Jahr neu zu Visana gestossen sind und die «Business News» erstmals erhalten. Wir setzen uns auch dieses Jahr mit geeinten Kräften dafür ein, dass wir Ihre Erwartungen an uns erfüllen. Zählen Sie auf uns, und nutzen Sie unser erweitertes Angebot, denn wir waren während Corona nicht untätig. Beispielsweise haben wir eine Reihe neuer digitaler Services eingeführt oder unser gesamtes Seminar-Angebot im Bereich Betriebliches Gesundheitsmanagement in den virtuellen Raum verlegt. Erfahren Sie mehr darüber auf den Seiten 6, 7 und 12.

Ausserdem freue ich mich, ihnen unsere beiden Visana-Botschafter Mujinga Kambundji und Christian Stucki etwas näher zu bringen. Die Weltklassesprinterin und der Schwingerkönig verkörpern mit ihrer sympathischen Art jene Werte, für die auch Visana einsteht: auf dem Boden geblieben, nahbar, verlässlich und dennoch modern und offen für Neues. Lesen Sie mehr über die beiden auf Seite 10.

Ich wünsche Ihnen eine gute Lektüre der «Business News», danke Ihnen für Ihr Vertrauen und freue mich auf viele Begegnungen – physisch und digital.

Patrizio Bühlmann

Mitglied der Geschäftsleitung  
Leiter Produktmanagement & Unternehmenskunden

**Impressum.** «Business News» ist eine Publikation der Visana Services AG für ihre Unternehmenskunden. Redaktion: Stephan Fischer, Karin Roggli. Adresse: Visana, Business News, Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 16. E-Mail: [business@visana.ch](mailto:business@visana.ch). Gestaltung: Stämpfli AG, Bern. Layout: Natalie Fomasi, Elgg. Titelbild: Mauro Mellone. Druck: Appenzeller Druckerei. Internet: [visana.ch/business](http://visana.ch/business)



Folgen Sie uns auf  
Facebook!

[facebook.com/visana.versicherung](https://facebook.com/visana.versicherung)



# Eckpfeiler der Berner Spital- und Heimlandschaft

Seit über einem Jahrhundert steht die Siloah im Dienst der Gesundheit. Sie bietet integrierte medizinische Versorgung mit Fokus auf die Altersmedizin an. Im Hinblick auf die sich verändernde Heimlandschaft setzt die Siloah auf Partnerschaften im Einkauf von Verbrauchs- und Investitionsgütern sowie von Dienstleistungen.

Text: Stephan Fischer | Bilder: Mauro Mellone

Das Niederflurtram braust von Bern in Richtung Worb. In Gümligen stoppt es an der Haltestelle Siloah. Seit 1956 verfügt das gleichnamige Areal mit rund 1100 Arbeitsplätzen über einen eigenen ÖV-Anschluss – ein Zeichen für dessen Bedeutung für die Region. «Siloah» ist der Name eines Teichs in Jerusalem, dem wunderheilende Wirkung nachgesagt wird. Er war vor über 100 Jahren Namensgeber des Diakonissenheims, aus dem sich die heutige Siloah AG, das regionale Kompetenzzentrum für Altersmedizin, entwickelt hat.

## Ganzheitliche Betreuung

Ursprünglich war die Siloah ein klassisches Langzeitpflegeheim. Heute umfasst ihr Leistungsangebot nebst dem Langzeitzentrum Siloah (Alterswohngruppen und neurologische Langzeitpflege) auch die Spitalbereiche BESAS Berner Spitalzentrum für Altersmedizin Siloah (Akutversorgung und Rehabilitation in der Altersmedizin) und das Neurozentrum Siloah. Seit Anfang Jahr ergänzt die neurologische Rehabilitation das Angebot im Spitalbereich.

Die integrierte medizinische Versorgung mit Fokus auf der Altersmedizin sei die Kernkompetenz der Siloah, erklärt Marc Fuchs, stellvertretender CEO sowie Leiter Finanzen & Betriebe. «Unsere Patienten werden durch

das ärztliche, pflegerische und therapeutische Personal des BESAS und des Neurozentrums behandelt, die Langzeitpflege bietet ihrerseits Anschlusslösungen nach dem Spitalaustritt. So können wir die ganze Behandlung optimal «unter einem Dach» koordinieren», so Marc Fuchs.

#### **Kooperieren und profitieren**

Eine Spezialisierung sei vor allem in der Langzeitpflege wichtig, denn nicht jedes Heim könne und müsse alles anbieten. «Wir arbeiten beispielsweise mit Partnern im Spital- und Heim-

bereich zusammen, die Menschen mit chirurgischen Befunden, Süchten oder psychischen Auffälligkeiten behandeln, denn wir sind nicht auf diese Themen spezialisiert», erklärt Marc Fuchs, «unsere Stärke ist die Altersmedizin.»

## **«Die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeitenden liegt uns sehr am Herzen.»**

In der Heimlandschaft sind die Tarife unter Druck, während die Kosten weiter steigen. Deshalb sind Partnerschaften zwischen kleinen und mittelgrossen Betrieben für den Stv. CEO der Siloah der Schlüssel zur Lösung, um dieser herausfordernden Situation zu begegnen. «In gut gestalteten Kooperationen ist das Ganze mehr als die Summe aller Einzelteile», so das Credo des promovierten Betriebswirtschafers mit langjähriger Berufserfahrung in der Unternehmensentwicklung im Retailbankenmarkt Schweiz. Unter dieser Prämisse haben die Siloah und zwei weitere Heimbetriebe aus der Region 2016 die IG Einkauf Bern gegründet.

#### **Hilfe zur Selbsthilfe**

Über 30 Institutionen aus dem Kanton Bern und von ausserhalb gehören der IG Einkauf Bern an. Sie können aus einer Reihe vorteilhafter Rahmenvereinbarungen in allen Pflegeheim-relevanten Bereichen auswählen und profitieren so von günstigeren Einkaufspreisen: zum Beispiel beim Einkauf von Lebensmitteln oder Pflegebedarf, beim Abschluss von Wartungsverträgen für Lifte, beim Betrieb der IT oder beim Abschluss einer Krankentaggeld- oder BVG-Lösung. Sammelbestellungen für Pflegebetten (im 2020) oder Betriebswäsche sowie Kaffeemaschinen (beide im 2021) gehören ebenso dazu wie der Betrieb eines durch die Pflege mitentwickelten Pflegerufsystems. «Hilfe zur Selbsthilfe», nennt es Marc Fuchs. «Alle Vereinbarungen sind so ausgestaltet, dass ein grösseres Gesamtvolumen automatisch zu besseren Konditionen führt. Für alle Mitglieder gelten die gleichen vorteilhaften Konditionen», erklärt er.

Die Vertragsverhandlungen und alle Koordinationsarbeiten werden durch die drei Gründungsmitglieder getragen. «Die Administration ist bewusst sehr schlank gehalten, so sind diese Kosten eine Marginalität im Vergleich zum Nutzen», sagt Marc Fuchs. Hinzu komme, dass daraus über die Jahre enge Freundschaften entstanden seien. Natürlich habe es zu Beginn auch kritische Stimmen gegeben, erinnert er sich. «Was nichts kostet, könne nichts wert sein, hiess es. Wir mussten entsprechend Überzeugungsarbeit leisten und aufzeigen, dass es keinen Haken bei der IG Einkauf Bern gibt», sagt Fuchs (schmunzelt).

### **Siloah AG – Kompetenzzentrum für Altersmedizin**

1917 wurde das «Erholungs- und Diakonissenheim Siloah» in Gümligen bei Bern gegründet. Daraus entwickelte sich die Siloah AG, das heutige regionale Kompetenzzentrum für integrierte medizinische Versorgung mit Fokus auf die Altersmedizin. Sie umfasst das BESAS Berner Spitalzentrum für Altersmedizin Siloah, das Langzeitzentrum Siloah und das Neurozentrum Siloah. Die Siloah verfügt über 220 Betten und beschäftigt rund 650 Mitarbeitende, davon rund 100 Auszubildende und Studierende. Mehrheitsaktionärin der Siloah AG ist die gemeinnützige, nicht gewinnorientierte Stiftung Siloah. [siloah.ch](http://siloah.ch)

The logo for Siloah, featuring the word "SILOAH" in a blue, sans-serif font. The letter "O" is stylized with a circular graphic element inside it.

### **IG Einkauf – Pflegeheime kooperieren**

Die IG Einkauf Bern ist ein freiwilliger Verbund von über 30 regionalen Pflegeheimen, Institutionen für berufliche Integration, Psychiatrie- und Rehabilitationszentren. Ihr Ziel ist es, das Einkaufs- und Investitionsvolumen zu bündeln und über langfristige Rahmenvereinbarungen mit Lieferanten vorteilhafte Einkaufspreise für die Mitglieder zu erzielen, beispielsweise beim Material, bei der Infrastruktur oder bei den Dienstleistungen. Alle Mitglieder profitieren von den gleichen Preisen, unabhängig von ihrer Grösse. Die Mitgliedschaft ist kostenlos, alle Preisvorteile kommen vollumfänglich den Mitgliedern zugute. [ig-einkauf.ch](http://ig-einkauf.ch)

## Fokus auf Mitarbeitende

«Wenn es unseren Bewohnern und Patienten gut gehen soll, dann gelingt uns das nur mit gesunden, zufriedenen Mitarbeitenden», sagt Miriam Weber, stv. Leiterin HRM. Aber qualifizierte Fachkräfte sind dünn gesät im Gesundheitsbereich – während Corona noch mehr. «Vor allem in der Langzeitpflege und bei den diplomierten Pflegekräften ist die Gewinnung neuer Mitarbeitenden eine grosse Herausforderung», sagt Miriam Weber. «Darum ist es uns ein grosses Anliegen, dass wir eine attraktive Arbeitgeberin sind. Und das sind wir auch», sagt sie. Möglich machen dies faire Löhne und ein positives Arbeitsklima. «Das bedeutet beispielsweise, dass wir die Umkleidezeit auch beim Heimpersonal bezahlen», ergänzt Marc Fuchs. Ein Teil der jährlichen Lohnerhöhungen – solche gibt es auch in Coronazeiten – würden durch die Einsparungen bei der Beschaffung durch die IG Einkauf Bern finanziert.

Einen wichtigen Teil zum guten Klima trägt das breite Aus- und Weiterbildungsangebot bei. «Dieses ist zentral für uns. Am Abschlussstag der Lernenden lautet meine erste Frage stets: Wen von euch sehe ich wieder? Wenn dann zwei Drittel die Hand heben und ein Teil des anderen Drittels ins Militär muss, dann haben wir gut gearbeitet», sagt der stv. CEO. Das gute Arbeitsklima hat sich auch während der Pandemie ausbezahlt. «Wir haben viel gelernt. Man half sich gegenseitig über die Abteilungen hinweg, das war super. Ich bin überzeugt, dass unsere 650 Mitarbeitenden als Team gestärkt aus der Coronakrise kommen werden», sagt Marc Fuchs.

## «Wir wollen eine attraktive Arbeitgeberin sein – und sind es auch.»

### Absenzen zum Thema machen

Positiv auf die Mitarbeitenden-Zufriedenheit wirken sich auch die Anstrengungen beim Betrieblichen Gesundheitsmanagement (BGM) aus. Unterstützt durch den Krankentaggeldversicherer Visana, diskutierten Mitarbeitende und Führungspersonen das Thema Kurzabsenzen und ihre Ursachen in Workshops. Daraus wurden konkrete Massnahmen definiert und umgesetzt (etwa diverse Anschaffungen für ergonomischeres Arbeiten oder ein Pilotprojekt für ungeteilte Dienste in der Langzeitpflege), was von den Beteiligten sehr positiv aufgenommen wurde. «Klar, es gab am Anfang auch kritische, ja sogar ablehnende Haltungen», sagt Marc Fuchs. «Wir konnten aber aufzeigen, dass es uns mit dem BGM nicht um Schuldzuweisungen geht. Unser Ziel war von Beginn weg, konkrete Massnahmen abzuleiten und diese umzusetzen – zum Wohl der Mitarbeitenden. Die Kurzabsenzen sanken



«Wenn es unseren Bewohnern und Patienten gut gehen soll, dann gelingt uns das nur mit gesunden, zufriedenen Mitarbeitenden», sagen Dr. Marc Fuchs (stv. CEO, Leiter Finanzen & Betriebe) und Miriam Weber (stv. Leiterin HRM).

bereits im ersten Jahr, was sich vorteilhaft auf die Prämienhöhe auswirkt und so auch aufs Portemonnaie der Mitarbeitenden. Visana hat uns dabei sehr kompetent beraten und dazu beigetragen, dass wir ein noch attraktiverer Arbeitgeber werden.»

# «Wir sind für Sie da!»

2020 war in jeder Hinsicht ein aussergewöhnliches Jahr. Patrizio Bühlmann, Leiter Unternehmenskunden bei Visana, blickt zurück auf veränderte Kundenbedürfnisse und sagt, wie sein Team und er diese Herausforderungen gemeistert haben.

Interview: Stephan Fischer | Bilder: Mauro Mellone, Zentrum Paul Klee



Patrizio Bühlmann,  
Leiter Unternehm-  
enskunden

## **Patrizio Bühlmann, wie haben Sie das Corona-Jahr 2020 erlebt?**

Die Pandemie hat vieles, nein, eigentlich fast alles in unserem täglichen Leben auf den Kopf gestellt. Gleichzeitig war es erstaunlich mitzuerleben, wie wir uns alle anpassten und flexibel auf die grossen Herausforderungen reagierten. Es hat sich gezeigt, dass wir auch in der Krise sehr sozial und hilfsbereit sind.

## **Wie hat der Geschäftsleitungsbereich «Produktmanagement & Unternehmenskunden» auf diese besonderen Umstände reagiert?**

Wir haben uns sehr rasch auf die Veränderungen eingestellt und in dieser komplexen Ausnahmesituation gemeinsam viel erreicht. Ende Jahr durfte ich festhalten, dass wir weiterhin sehr gut unterwegs sind.

## **Welches waren die grössten Herausforderungen?**

In einer Krise ist die Risikoanalyse noch anspruchsvoller, weil die zukünftige Entwicklung mehr Unsicherheitsfaktoren enthält. Unserem Krisenstab ist es sehr gut gelungen, diese Herausforderung zu meistern. Ein wichtiger Erfolgsfaktor war, dass wir uns an den Stabsarbeitsprozessen der Schweizer Armee orientiert haben. Diese haben sich mehrfach bewährt und sind auf die zeitgerechte Bewältigung jeglicher Art neuer Bedrohungen und Gefahren ausgelegt. Zudem war wichtig, in der Gesamtbetrachtung eine Balance zwischen den unterschiedlichen Interessen herzustellen.

Zentral war, dass wir den Kontakt zu unseren Brokern und Kunden sofort auf digital umgestellt haben. So konnten wir unsere Ziele trotzdem erreichen, zum Teil sogar übertreffen. Im Bereich Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) bestand die Herausforderung darin, unsere Kunden und ihre Mitarbeitenden wirksam zu unterstützen, damit sie diese schwierige Situation gesund meistern konnten. Und natürlich war mir der persönliche Kontakt zu meinen Mitarbeitenden ein grosses Anliegen.

## **Wie schafften Sie das aus der Distanz?**

Ich glaube, dass uns die Umstellung auf den neuen Arbeitsmodus gut gelungen ist. Wir waren zwar meistens im Homeoffice physisch voneinander getrennt, aber dank der schnell vorangetriebenen Digitalisierung konnten wir uns als Team gemeinsam unseren Aufgaben zuwenden sowie unsere Erfahrungen und unser Wissen weiter miteinander teilen.

## **«Unseren Mitarbeitenden gebührt ein grosses Lob.»**

## **In der Pandemie veränderten sich die Kundenbedürfnisse. In welchen Bereichen besonders?**

Wir stellten ein deutlich höheres Bedürfnis nach Informationen fest. Beispielsweise wurden viele Fragen in Zusammenhang mit der Kollektiv-Krankentagggeldversicherung an uns herangetragen: In welchen Fällen werden Leistungen erbracht? Welche Lohnanteile sind während der Kurzarbeit versichert? Abgesehen davon hatte ich den Eindruck, dass unsere Kunden sehr stark mit sich selber beschäftigt waren und sich nur selten über Änderungen bezüglich ihrer Versicherungen Gedanken machten.

## **Wie lautet Ihre Botschaft an Ihre Kunden und Partner?**

Wir sind auch in aussergewöhnlichen Situationen ein verlässlicher und kompetenter Partner und bieten Ihnen individuelle Unterstützung. Wir sind für Sie da!

## **Sehen Sie auch positive Aspekte in der aktuellen Krise?**

Unsere Mitarbeitenden reagierten sehr gut und konzentrierten sich stets auf das Wesentliche –



Feierabend-Austausch – digitale Ausgabe 2020

unsere Kunden. Auch die Infrastruktur funktionierte in der Krise bestens. Wir haben unsere Arbeitsmodelle zukunftsfähig gemacht und Flexwork eingeführt. Technisch haben wir extrem viel dazugelernt, Stichwort Remote Work und Video-konferenzen. So konnten wir trotz schwierigen Rahmenbedingungen die Wert-schöpfung unserer Geschäftstätigkeit konstant hochhalten. Als Team sind wir trotz Homeoffice noch näher zusammengerückt, wir haben uns mit der Krise wei-terentwickelt. Dafür gebührt unseren Mitarbeitenden ein grosses Lob.

### Wagen Sie einen Blick in die Kristallkugel: Wie wird 2021?

Die zweite Welle der Corona-Pandemie dürfte uns mit grosser Wahrscheinlichkeit noch weiter begleiten. Die Aussicht auf die Wirksamkeit der Impfungen oder neu entwickelter Medikamente gibt allerdings Anlass zur Hoffnung. Und zwar darauf, dass wir schon bald wieder zu einer «relativen» Normalität zurückkehren können, in der wir uns wieder treffen dürfen und die uns viel Vertrautheit zurückbringen wird. Gleichzeitig müssen wir aber auch damit rechnen, dass uns die wirtschaft-lichen und sozialen Folgen der Pandemie noch viele Jahre beschäftigen werden.

## Unsere Produkte und Dienstleistungen

### Krankentaggeldversicherung

- Mutterschaftsversicherung
- Vacanza Business

### Dienstleistungsmodulare zur KTG

- Arbeitsvertragsrechtsschutz
- Vertragsrechtsschutz

### Unfallversicherung nach UVG

- Abredeversicherung

### Unfallversicherung nach VVG

- UVG-Z-Versicherung
- Kollektivunfallversicherung für nicht-obligatorisch Unfallversicherte
- Besucher-Unfallversicherung
- Schüler-Unfallversicherung

### CyberEdge 3.0 (Cyber-Risiken)

### Kollektiv-Heilungskostenversicherung

### Betriebliches Gesundheitsmanagement

- Beratung
- Seminare
- Events

### Applikationen

- BBTClaims
- SunetPlus
- Business Integra
- Service Lohnmündeklaration
  - eLohndeklaration
  - Swissdec-Lohnstandard CH

Mehr Informationen zu unseren Produkten und Dienstleistungen finden Sie auf [visana.ch/business](https://visana.ch/business)



## Wettbewerb: Für einen würzigen Frühling

Bringen Sie etwas Würze in den Frühling – und zwar im wahrsten Sinn des Wortes. Wir verlosen drei edle Sets mit je einem Pfeffer- und einem Salzstreuer unter allen richtigen Teilnahmen. Machen Sie bei unserem Wettbewerb mit, indem Sie die folgende Frage richtig beantworten:

### Wie heisst die Cyber-Versicherung von Visana?

CyberAttack 1.0, CyberWar 2.0 oder CyberEdge 3.0?

Nehmen Sie auf [visana.ch/verlosung](https://visana.ch/verlosung) an der Verlosung teil, oder scannen Sie den QR-Code und gelangen damit direkt zum Wettbewerbsformular. Teilnahmeschluss ist der 19. März 2021.





#### **Freund der harten Töne**

Urs Härdi (52) arbeitet seit über 20 Jahren bei Visana. Er war damals ein klassischer Quereinsteiger in der Versicherungsbranche: Urs Härdi hat eine Ausbildung zum Servicefachangestellten sowie das Wirtspatent und führte zusammen mit seinem Bruder ein eigenes Restaurant. Seine Freizeit verbringt er gerne sportlich mit Unihockey, Schach, wo er auch an der Meisterschaft teilnimmt, und Wandern – Letzteres am liebsten im Bündnerland. Er hat zudem eine grosse Leidenschaft für die harten Töne des Death Metals und geht jedes Jahr mit Gleichgesinnten ans Wacken-Festival – «daraus soll man aber nicht auf meine Persönlichkeit schliessen, ich bin ein sehr friedlicher Mensch». Urs Härdi wohnt zusammen mit seiner Partnerin in Lyss.

# «Die Qualität für die Kunden verbessern»

Urs Härdi weiss, wie es im Unternehmenskundengeschäft läuft. Er hat nicht nur über 20 Jahre Visana-Erfahrung, sondern als Business Analyst auch eine Drehscheibenfunktion bei der Optimierung von Produkten und Prozessen inne. Das Ziel: die Qualität für die Kunden spürbar verbessern.

Text: Melanie von Arx | Bild: Remo Buess

Urs Härdi kennt Visana bestens. Seit 20 Jahren ist er dem Unternehmen treu – und dies immer im Firmenkundengeschäft. Zu Beginn war alles neu: Zwar konnte er einige Jahre Erfahrung im Aussendienst einer Versicherung vorweisen, er gilt aber dennoch als klassischer Quereinsteiger in seinem Berufsfeld: «Ich bin eigentlich eidgenössisch diplomierter Kellner», erklärt der gelernte Servicefachangestellte und ehemalige Wirt mit einem Schmunzeln.

## Immer neue Lösungen

In seinem Job als Business Analyst im Bereich Fachkoordination optimiert Urs Härdi die Prozesse im Ressort Produktmanagement & Unternehmenskunden. Oftmals kommt ein Spezialist mit einem Verbesserungsvorschlag auf ihn zu, und er koordiniert die Problemlösung. Arbeiten beispielsweise die Versicherungsexperten ein neues Produkt aus, stimmt Urs Härdi mit den anderen internen Stellen ab, was es braucht, damit dieses Produkt implementiert werden kann – seien es Anpassungen am Informatiksystem oder die Abrechnung mit der Buchhaltung. Umgekehrt

Beginn weg im Projekt mit. Zwar gab es damals bis zur Einführung einige Verzögerungen, doch noch heute ist Sirius in einer mehrfach veränderten Form in Gebrauch. Und Urs Härdi ist noch immer ein Spezialist in diesem Bereich. «Viele laufende Prozessoptimierungen betreffen unsere Systeme. Deshalb bin ich oftmals als Vermittler oder Übersetzer tätig: Von der Sprache der Informatik in das Verständnis unserer Versicherungsexperten und umgekehrt», erklärt Urs Härdi. Daneben kommt ihm natürlich seine grosse Erfahrung im Unternehmen zugute. «Es ist schön, innerhalb des Unternehmens Brücken zu bauen», meint er. Aber auch die Brücken zu den Kunden verbessern sich dank Urs Härdi und seinen drei Teamkollegen.

## Offenheit als A und O

Auch als langjähriger Mitarbeiter verspürte Urs Härdi in seinem Job bei Visana bisher nie Langeweile. «Jeder Tag ist anders, kein Problem ist gleich wie das zuvor», macht er deutlich. Wichtig in seiner Position sei Offenheit: «Wenn man von einer Situation steht, die man ändern muss, ist Kreativität essenziell, so dass man sich nicht für potenzielle Lösungen verschliesst.» Urs Härdi schaut, wo Verbesserungen möglich sind und wo sich ein Mehrwert für Kunden oder interne Stellen ergibt. «Dynamik ist in meinem Job wichtig. Umso schöner finde ich, dass sich Visana in den letzten Jahren zu einem dynamischen Unternehmen entwickelt hat», meint Urs Härdi abschliessend. «So werde ich meinen Job gerne noch ein paar Jahre länger machen.»

## «Ich möchte die Qualität, welche die Kunden spüren, sicherstellen und verbessern.»

macht die Informatik Updates oder Weiterentwicklungen im System, die Auswirkungen auf die Kundenadministration haben. Dort weiss Urs Härdi, was für die Mitarbeiter des Ressorts Produktmanagement & Unternehmenskunden wichtig ist. Zusammengefasst kennt er als Business Analyst jeweils den Fahrplan von Neuerungen, macht intern alle Betroffenen auf diese aufmerksam und koordiniert die Arbeiten zwischen den unzähligen involvierten Stellen.

## Der interne Vermittler

Doch woher kommt Urs Härdis grosses Systemwissen? Als er bei Visana seine Stelle antrat, wurde gerade «Sirius» aufgebaut – das digitale Herz der Versichertenadministration. Er arbeitete von

# Zwei perfekte Botschafter für Visana

Mujinga Kambundji und Christian Stucki sind nicht nur erfolgreich und populär. Die beiden Sympathieträger sind auch ideale Botschafter für Visana. Die Leichtathletin und der Schwinger freuen sich auf die Herausforderungen im neuen Jahr.

Text: Fabian Ruch | Bild: Mauro Mellone

Der Drehort liegt gleich neben der Talstation der Gurtenbahn, produziert wird eine neue Folge des Visana-Vlogs «Gesund unterwegs» mit Mujinga Kambundji und Christian Stucki in den Hauptrollen. Es geht um Smoothies und darum, ob die «Sportlerin des Jahres 2019» und der «Sportler des Jahres 2019» auch in der Küche eine gute Figur abgeben. Kambundji und Stucki bewegen sich vor der Kamera natürlich und lockern die Stimmung mit ihrer aufgestellten Art auf. Den Test in der Küche bestehen sie mit Bravour – auch weil sie sich prächtig verstehen.

## Die Chemie stimmt

Die Leichtathletin und der Schwinger sind perfekte Botschafter für Visana. «Ein Partner muss zu mir passen», sagt Kambundji, «und das ist bei Visana total der Fall. Es ist eine Berner Firma, dynamisch,

unkompliziert und zuverlässig.» Bereits vor Beginn des Engagements habe sie zudem CEO Angelo Eggli

kennengelernt. Auch er sei locker und offen, diese Haltung spüre man im gesamten Unternehmen. Stucki ist es gleichfalls wichtig, dass seine Sponsoren Werte wie Seriosität und Bodenständigkeit vertreten. «Es ist ideal, einen Partner zu haben, mit dem ich mich identifizieren kann.»

«Ein Partner muss zu mir passen.»

## Der mentale Aspekt

Corona hat auch die letzten Monate von Kambundji und Stucki stark geprägt. «Leider wurden die Olympischen Spiele um ein Jahr verschoben», sagt Kambundji. Und im Schwimmen fiel gleich die ganze Saison dem Virus zum Opfer. «Das war mental eine Herausforderung», erklärt Stucki, «aber ich fokussiere mich auf jene Dinge, die ich beeinflussen kann.»

Die Kopfarbeit wird bei Sportlern immer wichtiger, oft entscheidet die mentale Stärke über Erfolg oder Scheitern. «Ich schreibe mir gerne auf, welche Ziele ich habe», sagt Stucki. Und Kambundji meint: «Für mich ist es an Wettkämpfen elementar, dass ich völlig im Moment und im Flow bin und keinen Druck aufbaue.» Unmittelbar vor dem Rennstart fokussiere sie auf der Tartanbahn immer irgendetwas, ein kleines Loch vielleicht, atme tief und durchaus laut. Und dann: Auf die Plätze, fertig, los! Mit dieser Einstellung gewann die 28-Jährige an der WM 2019 in Doha die Bronzemedaille über 200 Meter.

## Fokussiert zum Sieg

Auch Christian Stucki hat viele grosse Momente in seiner langen Karriere erlebt. Beispielsweise den Schlussgang 2019 am Eidgenössischen. Er habe seine Rituale, die er pflege, ziehe etwa die Hosen immer genau gleich an. «Vor einem Gang blende ich die Bedeutung aus, weil es am Ende immer darum geht, den anderen auf den Rücken zu legen.» 2019 im Schlussgang in Zug gegen Joel Wicki sei das Motto klar gewesen, weil Stucki siegen musste: «Rock 'n' Roll!» Nach 42 Sekunden lag Wicki im Sägemehl, Stucki wurde mit 34 Jahren zum ältesten Schwingerkönig der Geschichte gekürt.

Nun hoffen Kambundji und Stucki, dass sie ihren Sport 2021 wieder ausüben dürfen. Wobei Kambundji zuletzt durch Verletzungen gebremst wurde, im Dezember erlitt sie auch noch einen Fussbruch. Dennoch vertraut sie auf die Kraft der positiven Gedanken: «Es gibt keinen Grund, dass ich im Sommer an den Olympischen Spielen in Tokio nicht so schnell wie noch nie sprinten kann.»



Neue Episode «Gesund unterwegs»  
im Botschafter-Vlog:  
[visana.ch/de/smoothies](https://visana.ch/de/smoothies)



# Digitale Seminare sind ein Kundenbedürfnis

Visana unterstützt ihre Kunden mit einer breiten Palette an Seminaren im Bereich Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM). Coronabedingt fanden diese 2020 mehrheitlich digital statt. Sandra Bittel, Leiterin BGM, zieht eine erste Bilanz.

Interview: Stephan Fischer | Bild: Siri Luyten

## **Sandra Bittel, im vergangenen März wurden alle BGM-Seminare abgesagt. Wie haben Sie und Ihr Team darauf reagiert?**

Zu Beginn ging für mehrere Wochen gar nichts mehr. Diese Zeit nutzten wir, um unser komplettes Angebot möglichst rasch auf digital umzustellen: mit Webinars, Online-Referaten, eDossiers und Video-Konferenzen.

## **Mit welchem Anspruch?**

Wir wollten Formate mit möglichst viel Interaktion kreieren, keine halbtägigen Monologe am Bildschirm. Die Teilnehmenden sollten auch digital die Möglichkeit haben, aktiv einen Beitrag zu leisten.

## **Gab es Anpassungen bei den Themen?**

Unbedingt. Wir haben uns an der Frage orientiert: Was brauchen Menschen jetzt am dringendsten? Darum haben wir die bestehenden Seminare um Themen rund um Homeoffice oder digitalen Stress erweitert.

## **Die digitalen Seminare sind kürzer.**

Richtig, sie dauern maximal einen halben Tag. Diesen müssen wir jedoch extrem gut durchtakten: kleinere Portionen bei den Inhalten und mehr Pausen. So konnten wir das Qualitätslevel halten.

**«Wir haben unsere digitale Kompetenz erweitert.»**

## **Wie ging es mit den Seminaren weiter?**

Mitte Juni fand das erste physische Seminar statt. In Erwartung der zweiten Welle haben wir 2020 jedoch rund 80 Prozent unserer Seminare digital geplant und durchgeführt. Dies entsprach dem Kundenbedürfnis und wurde sehr geschätzt.



## **BGM-Seminare 2021**

«Gesund führen», «Stressmanagement», «Mindpower» und viele mehr – interessieren Sie sich für eines unserer Seminare im Bereich Betriebliches Gesundheitsmanagement? Sie finden das Seminarprogramm 2021 auf [visana.ch/seminare](https://visana.ch/seminare). Wir freuen uns auf Sie!

## **Wie sieht es nach Corona aus?**

Unser Ziel ist, wieder mehr physische als digitale Seminare anzubieten. Aber wir richten uns nach den Wünschen der Kunden. Sämtliche Seminare können wir sowohl physisch als auch digital durchführen.

## **Wie haben Sie die digitale Umstellung gemeistert?**

Ich war gut vorbereitet, habe aber dennoch viel gelernt und meine digitale Kompetenz erweitert – wie viele andere auch. Meine grösste Angst war jeweils, dass die Verbindung nicht stabil ist (lacht).

## **Welche Seminarform favorisieren Sie persönlich?**

Ich arbeite gerne mit Menschen und schätze den direkten Austausch während des Seminars. Darum bevorzuge ich physische Seminare, obwohl ich die Möglichkeiten der digitalen Angebote zu schätzen gelernt habe.