

Feierabend-Austausch
mit TV-Moderator Röbi Koller

EINE WIEDEREINGLIEDERUNG IST MÖGLICH – UND LOHNT SICH

Der Feierabend-Austausch Betriebliches Gesundheitsmanagement bietet Kunden von Visana business eine Plattform für einen Gedankenaustausch zu aktuellen Fragen im Bereich Gesundheit am Arbeitsplatz. An den nächsten Anlässen steht die Wiedereingliederung nach einem Unfall oder einer schweren Erkrankung im Fokus.

Gesundheitsförderung am Arbeitsplatz und Umgang mit Absenzen sind Themen, die Arbeitgeber stark herausfordern. Mit dem kostenlosen Feierabend-Austausch bietet Visana business Interessierten eine Plattform für Diskussionen mit Fachleuten und Unternehmensvertretern.

Erfahrung aus erster Hand

Eine Wiedereingliederung von Mitarbeitenden nach einem Unfall oder einer schweren Erkrankung – eventuell mit einer bleibenden Behinderung – ist sowohl für Betroffene als auch für Arbeitgeber ein herausforderndes Unterfangen. Es braucht einen

starken Willen und eine funktionierende Kooperation zwischen den involvierten Institutionen und Versicherern. Diesem Thema widmet sich die nächste Veranstaltung.

Als Referent tritt Dr. Nils Jent, Lehrbeauftragter und Leiter des Kompetenzbereichs «HRM and Managing Diversity» an der Universität St. Gallen, auf. Seit einem Motorradunfall mit 18 Jahren ist er sprechbehindert, blind, im Rollstuhl und kann seine Arme und Hände kaum bewegen. Trotzdem hat er einen Weg zurück ins Leben und in die Arbeitswelt gefunden. Er zeigt auf, weshalb sich Wiedereingliederung für die Beteiligten lohnt.

Eingespieltes Gespann

Als Moderator führt Röbi Koller durch die Veranstaltungen in Zürich und Bern. Röbi Koller, unter anderem bekannt als Moderator der Sendungen «Happy Day», «Quer» oder «Der Club», ist gleichzeitig Autor der Biographie «Dr. Nils Jent. Ein Leben am Limit».

Die Teilnahme am Feierabend-Austausch ist kostenlos, die Referate werden auf Deutsch gehalten. Der anschliessende Apéro bietet die Gelegenheit für Gespräche und Diskussionen. Eine Anmeldung auf www.visana-business.ch > Feierabend-Austausch ist bis kurz vor dem Anlass möglich.

Rita Buchli
Leiterin Betriebliches Gesundheitsmanagement

Nächste Veranstaltungen

Der Feierabend-Austausch von Visana business wird mehrmals jährlich an verschiedenen Orten in der Schweiz durchgeführt. Die beiden Anlässe zum Thema «Wiedereingliederung» finden an folgenden Tagen statt:

28. August 2014 in Zürich, 16–18 Uhr (deutsch)

6. November 2014 in Bern, 16–18 Uhr (deutsch)

Weiterführende Informationen erhalten Sie unter Telefon 031 357 94 74, per E-Mail: bgm@visana.ch oder auf www.visana-business.ch > Feierabend-Austausch.



Kundenportrait

CSC: Tessiner Bauunternehmen mit Tradition

Unfallprävention in den Bergen

«Stop Risk Day Bergsport» im Berner Oberland

Feierabend-Austausch

Wiedereingliederung in den Arbeitsprozess

Visana business News

Firmenkundenmagazin 2/2014

visana
Rundum gut betreut.



CSC – ein Tessiner Bauunternehmen mit nationaler Reichweite

VERZASCA-STAUMAUER – GRUNDSTEIN EINER ERFOLGSGESCHICHTE

Der Staudamm bei Contra im Verzascatal gehört zu den bekanntesten und spektakulärsten Bauten im Tessin. Errichtet wurde er vor knapp 50 Jahren durch das Tessiner Bauunternehmen CSC aus Lugano. Dieser Auftrag war der allererste für die frisch gegründete Firma und legte die Basis für den erfolgreichen Geschäftsverlauf.

Die Gläser klirrten, als das noch junge Unternehmen CSC die mit 600 000 Kubikmeter Beton erbaute Staumauer pünktlich an die Auftraggeber übergeben konnte. Mit diesem eindrucksvollen Erstlingswerk als Visitenkarte hatte CSC sowohl seine fachliche Kompetenz als auch seine terminliche Verlässlichkeit unter Beweis gestellt. Dies zahlte sich aus. Weitere Aufträge für Kraftwerke im Tessin und im Wallis folgten auf dem Fuss und ebneten CSC den Weg in eine erbauliche Zukunft.

Gute Auftragslage

Die Gegenwart gestaltet sich wirtschaftlich erfolgreich für CSC: «2013 war volumenmässig ein Rekordjahr. Wir sind zufrieden und blicken voller Optimismus in die Zukunft», sagt Roberto

Canepa, Finanzchef bei CSC. Grosse Bauprojekte gebe es viele, allerdings würden in der Schweiz wohl keine Staudämme mehr gebaut, allenfalls noch erhöht. Auch beim Tunnelbau sei die Auftragslage rückläufig hierzulande. Deshalb konzentrierte sich CSC verstärkt auf die Bereiche Strassenbau, Bahnprojekte, klassischer Hoch- und Tiefbau, Sanierungen und Renovationen.

Im vergangenen Jahr hat CSC (als Teil einer Arbeitsgemeinschaft) seinen Abschnitt des SBB-Basistunnels durch den Gotthard (AlpTransit, NEAT) fristgerecht fertiggestellt, was personelle Ressourcen freimachte. Der Grossteil der CSC-Mitarbeitenden ist momentan auf den Baustellen in Visp respektive Roveredo im Einsatz, wo grosse Tunnelumfahrungen realisiert werden.

EDITORIAL



LIEBE LESERIN, LIEBER LESER

Bei Visana business ist es zu einer wichtigen Veränderung an der Spitze gekommen. Roland Lüthi, seit 2007 Leiter Ressort Firmenkunden, hat sich entschieden, eine neue Herausforderung anzunehmen. Seit 1. April ist er für das Privatkundengeschäft der Visana-Gruppe verantwortlich. Sieben Jahre lang hat Roland Lüthi die erfolgreiche Entwicklung des Firmenkundengeschäfts massgeblich mitgeprägt. So auch im vergangenen Geschäftsjahr.

Visana business hat sich 2013 noch stärker als Service-Leader positioniert. Es gelang uns in diesem umkämpften Marktumfeld, weiter zu wachsen und die Zahl der versicherten Unternehmen sowie das Prämienvolumen markant zu steigern. Auch die Visana-Gruppe als Ganzes weist für 2013 ein positives Geschäftsergebnis aus. Detaillierte Informationen zu den Zahlen der Visana-Gruppe finden Sie in unserem Geschäftsbericht, den Sie mit der angehefteten Geschäftsantwortkarte auf der Rückseite bestellen können.

Die Einheitskassen-Initiative «Für eine öffentliche Krankenkasse», die im Herbst zur Abstimmung gelangt, tangiert das Firmenkundengeschäft nicht direkt. Trotzdem hätte sie Auswirkungen. Hans-Ulrich Bigler, Direktor des Schweizerischen Gewerbeverbands, erklärt, weshalb die Initiative aus Unternehmenssicht klar abzulehnen ist.

In den Schweizer Bergen verunfallen jedes Jahr rund 15 000 Menschen. Deshalb haben wir unsere Palette an Unfallpräventionsanlässen um den «Stop Risk Day Bergsport» (Seite 7) erweitert. Wie immer ist die Teilnahme für unsere Firmenkunden gratis. Es würde uns freuen, an der Premiere im September auch Ihre Mitarbeitenden im Berner Oberland begrüssen zu können. Geniessen Sie den Sommer und bleiben Sie unfallfrei.

Thomas Fuhrmann
Leiter Ressort Firmenkunden a. i.



Folgen Sie uns auf Facebook!

www.facebook.com/visanabusiness

INHALT



Verzasca-Staumauer als Grundstein zum Erfolg 3



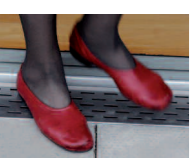
Rundum gute Betreuung dank Case Management 6



Unfallprävention: mehr Sicherheit in den Bergen 7



Visana-business-Mitarbeiterin im Fokus 8



Krankentaggeld: Übertritt in die Einzelversicherung 10



Einheitskasse: negative Folgen für Unternehmen 11



Feierabend-Austausch zum Thema Wiedereingliederung 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 • Gestaltung: Natalie Fomasi, Elgg • Titelbild: Neues SBB-Betriebsgebäude Pollegio, gebaut durch CSC. Foto: SBB Infrastruktur • Druck: Druckerei Appenzeller Volksfreund, Appenzell • Internet: www.visana-business.ch www.facebook.com/visanabusiness



Bauarbeiten an der Tunnelumfahrung Eyholz bei Visp.

Weitere Projekte stehen kurz vor dem Abschluss, während andere in den Startpflocken stehen. «Arbeit ist genug da, aber der Markt ist hart umkämpft», erklärt Roberto Canepa.

50 Jahre Know-how

Für CSC sind Qualität, Termintreue und die Umweltbelange die zentralen Eckpfeiler der Unternehmensphilosophie. CSC verfolgt nicht das Ziel, der günstigste Anbieter zu sein. Dafür können die Kunden höchste Qualität erwarten, und dass die zeitlichen Vorgaben eingehalten werden.

Das Bauunternehmen mit seinen rund 250 Mitarbeitenden bringt mehr als fünf Jahrzehnte Know-how in fast allen Baubereichen mit. CSC wurde als ein stark im Tessin verwurzelttes Unternehmen gegründet. Es war aber von Beginn weg in der ganzen Schweiz tätig und entwickelte sich zu einem ernstzunehmenden Konkurrenten für die Deutschschweizer Grossbauunternehmen. Der Belchentunnel, der Staudamm Emosson, die Kernkraftanlage Gösgen und der Vereinatunnel im Bündnerland gehören zu den bekanntesten Projekten ennet des Gotthards, welche die Handschrift von CSC tragen.

Loyale Mitarbeitende

Als grösstes Tessiner Bauunternehmen ist CSC ein wichtiger Arbeitgeber mit entsprechendem Renommee in der Südschweiz. Die Direktion legt sehr grossen Wert darauf, als vertrauenswürdiger Partner wahrgenommen zu werden. «CSC möchte aber auch von den Mitarbeitenden als Firma gesehen werden, die sich überdurchschnittlich für die Mitarbeitenden einsetzt», sagt Roberto Canepa.

Kontinuität bei der Belegschaft sei ein erklärtes Ziel von CSC. «Wir haben sehr viele langjährige Mitarbeitende, die das 30- oder gar 40-Jahr-Jubiläum feiern können», weiss der Finanzchef. Es sei wichtig, in die Mitarbeitenden zu investieren, damit sie sich auf allen Stufen mit dem Unternehmen identifizieren und sich integrieren könnten. «Für uns steht der einzelne Mensch im Mittelpunkt. Bei uns ist niemand eine anonyme Nummer, wie dies vielleicht bei Grossfirmen der Fall ist. Wir pflegen stets einen sehr familiären Umgang miteinander, was sehr geschätzt wird», sagt Canepa, der selber bereits seit elf Jahren bei CSC arbeitet.

Geschäftsbeziehung mit Mehrwert

Dieser familiäre Umgang kommt besonders zum Tragen, wenn Mitarbeitende verunfallen oder erkranken. Dann steht der Arbeitgeber in der Pflicht und mit ihm auch der Versicherungspartner. «Von einem guten Krankentaggeldversicherer erwarten wir eine gewisse Präsenz», sagt Roberto Canepa. Eine partnerschaftliche Zusammenarbeit sei mehr als nur ein Informationsaustausch einerseits und die Prämien- respektive Leistungszahlung andererseits.



Roberto Canepa, Finanzchef CSC

«Ein guter Versicherer hilft aktiv mit bei der Gesundheitsförderung unserer Mitarbeitenden. Er soll uns zudem beratend zur Seite stehen, wenn wir entsprechenden Bedarf haben», ergänzt der Finanzchef und bringt es auf den Punkt: «Uns schwebt eine Geschäftsbeziehung vor, die CSC einen klaren Mehrwert bringt.»

Funktionierende Kommunikation

Mit Visana verbindet CSC eine langjährige Partnerschaft. «Die Zusammenarbeit ist sehr professionell und respektvoll», lobt Roberto Canepa. Weder die geografische Entfernung zum Visana-Hauptsitz in Bern noch die Sprache stellten eine Hürde dar. «Viele CSC-Mitarbeitende sprechen Deutsch, während sich im Leistungszentrum von Visana italienischsprachende Mitarbeitende um die Dossiers kümmern». Dies vereinfache die Kommunikation, und diese trage bekanntlich massgeblich zu einer guten Partnerschaft bei.

Ausserdem arbeitet der zuständige Visana-Unternehmensberater nur wenige Schritte vom CSC-Hauptsitz entfernt. Wenn einmal das Bedürfnis nach spezifischen Auskünften zu komplexeren Fällen bestehe, sei ein Gespräch schnell vereinbart und man könne gemeinsam eine Lösung suchen, sagt Roberto Canepa. «Für CSC ist es wichtig, einen Partner zu haben, der dem Unternehmen kompetent zur Seite steht – und zwar über das übliche Mass hinaus.»

Stephan Fischer
Unternehmenskommunikation

CSC Bauunternehmung AG

Das Tessiner Bauunternehmen «Costruzioni Stradali e Civili» (CSC) mit Sitz in Lugano wurde 1960 als Konkurrenz zur damaligen Deutschschweizer Vorherrschaft im Infrastrukturbau gegründet und widmete sich vorwiegend dem Kraftwerk- und Nationalstrassenbau. CSC beschäftigt schweizweit rund 250 Mitarbeitende und hat sich in den letzten Jahrzehnten auf Grossprojekte in den Bereichen Kraftwerksbau, Tunnelbau, Verkehrswegebau sowie auf den traditionellen Tief- und Hochbau spezialisiert. Dank internationaler Vernetzung – Hauptaktionär ist der italienische Konzern Impregilo – realisiert CSC auch Bauprojekte im Ausland. www.csc-sa.ch

«La Diga di Verzasca»

Die Verzasca-Staumauer bei Contra ist 220 Meter hoch (die vierthöchste in der Schweiz) und an der Krone 380 Meter lang. Sie wurde von 1961 bis 1965 erbaut und staut die Verzasca auf 5,5 Kilometer Länge zum Lago di Vogorno. Das Fassungsvermögen des Sees beträgt 105 Millionen Kubikmeter Wasser. Die Kosten für die ganze Anlage inklusive Wasserkraftwerk wurden auf 164 Millionen Franken veranschlagt, 40 Millionen davon für die Staumauer. Ein Teil des Dorfs Vogorno musste dem Stausee weichen und wurde überflutet. Bei niedrigem Wasserstand sind die Häuser teilweise sichtbar. Weltberühmtheit erlangte die Verzasca-Staumauer dank des Bungee-Sprungs des englischen Stuntmans Wayne Michaels im James-Bond-Film «Goldeneye» aus dem Jahr 1995. Der Stunt gilt als einer der besten in der Filmgeschichte.



Case Management: Dienstleistung von Visana

EINE RUNDUM

GUTE BETREUUNG IM KRANKHEITSFALL

Foto: Berner Fachhochschule

Eine Krankheit kann einschneidende Konsequenzen für die berufliche Zukunft haben. Visana unterstützt Sie und Ihre Mitarbeitenden schnell und zielgerichtet. Unser erfahrenes Case-Management-Team plant die Wiederintegration und koordiniert den Leistungsfall mit den wichtigsten Ansprechpartnern.

Wie lange gravierende Erkrankungen dauern, ist oft schwierig abzuschätzen. Zwischen rascher Genesung und chronischem Verlauf mit IV-Rente als Konsequenz ist alles möglich. Wichtig ist, die Mitarbeitenden in dieser Phase der Ungewissheit nicht sich selbst zu überlassen, sondern zusammen mit allen beteiligten Parteien eine Perspektive zu suchen.

Frühzeitig agieren

Nur zuschauen, wie sich Leistungsfälle entwickeln, gehört nicht zur Visana-Philosophie. Steuerung statt Abklärung – dies ist der Grundsatz. Je eher die Beteiligten gemeinsam handeln, desto höher sind die Chancen von erkrankten Mitarbeitenden auf eine erfolgreiche Wiedereingliederung in den Arbeitsprozess. Das Case Management ist ein geeignetes Instrument dafür.

Ein solches bietet sich an, wenn die Reintegration in den Arbeitsmarkt medizinisch Sinn macht und die erkrankten Mitarbeitenden motiviert sind, zusammen mit Ärzten, Arbeitgebern und Versicherern an einer Lösung mitzuwirken. Sie als Arbeitgeber entscheiden nach Rücksprache mit Ihren Mitarbeitenden, ob Sie Visana mit einem Case Management betrauen möchten.

Betreuen und koordinieren

Die erfahrenen Case Manager von Visana arbeiten ressourcenorientiert. Im Gespräch mit den Mitarbeitenden legen sie den Fokus auf die Aktivierung von vorhandenen Ressourcen: Wel-

che Tätigkeiten trauen sich die Erkrankten momentan zu? Gibt es Alternativen zur angestammten Tätigkeit?

Immer wieder hören die Case Manager, dass ihr Engagement von den Betreuten sehr geschätzt wird. Die Koordination aller beteiligten Partner (Arzt, Arbeitgeber, IV-Stelle) führt zu einer optimalen Rundum-Betreuung mit dem Ziel, Mitarbeitende wieder in die Arbeitswelt zurückzuführen, eine Win-win-Situation für alle.

Bruno Widmer

Leiter Leistungszentrum

Case Management

Der Begriff «Case Management» wird nicht einheitlich verwendet. Für Visana ist ein Case Management die individuelle, bedarfsgerechte Unterstützung von erkrankten Personen mit dem Ziel, ihnen eine Rückkehr in den Arbeitsprozess zu ermöglichen (entweder am angestammten oder an einem anderen passenden Arbeitsplatz). Sämtliche dazu dienenden Massnahmen werden durch den Case Manager unter Miteinbezug aller beteiligten Parteien (Arbeitnehmer, Arbeitgeber, Versicherer, Ämter etc.) koordiniert.



Unfallprävention: Mehr Sicherheit in den Bergen

AUF ZUM

«STOP RISK DAY BERGSPORT»!

Foto: Schweiz Tourismus

Am 5. September 2014 führt Visana business im Berner Oberland den ersten «Stop Risk Day Bergsport» durch und offeriert 100 Gratisplätze für Mitarbeitende von Unternehmen, die bei Visana versichert sind. Der praxisorientierte Unfallpräventionsevent sensibilisiert für die Risiken in den Bergen.

Die Schweiz mit ihren vielen Gipfeln ist ein beliebtes Wander- und Bergsportland. Nicht alle Bergsteiger, Kletterer oder Wanderer sind aber genügend sensibilisiert für die Risiken in den Alpen und im Jura. Die Beratungsstelle für Unfallverhütung (bfu) schätzt, dass durchschnittlich rund 15 000 Personen pro Jahr verunfallen. Rund 2600 von ihnen müssen gemäss Schweizer Alpen-Club (SAC) die Bergrettung in Anspruch nehmen.

Wissen auffrischen, Neues lernen

Zu jeder Bergwanderung, zu jedem Klettersteigbesuch gehört eine realistische Planung von Route, Marschzeit, Alternativen etc. Eine den Anforderungen des Geländes angepasste Ausrüstung ist ebenso Grundvoraussetzung wie das Wissen, wie man sich bei einem Zwischenfall in den Bergen richtig verhält.

Am «Stop Risk Day Bergsport» frischen die Teilnehmenden ihr bestehendes Wissen während den Wanderungen (verschiedene Schwierigkeitsstufen) auf und verbessern unter der Leitung von Bergführern ihre individuelle Bergkompetenz im Gelände.

Kostenlose Teilnahme

Die Teilnahme am «Stop Risk Day Bergsport» vom 5. September 2014 ist für Visana-business-Kunden gratis. Ausgangspunkt für die Touren ist Frutigen. Kaffee und Gipfeli, Zwischenverpfle-

«Stop Risk Days» von Visana business

Mehr als 500 000 Freizeitunfälle ereignen sich jährlich in der Schweiz – ein guter Grund für die Unfallversicherer, sich verstärkt in der Prävention zu engagieren. Seit mehreren Jahren vermittelt Visana business ihren Kunden in Zusammenarbeit mit Spezialisten praxisnahe Unfallprävention an den «Stop Risk Days». Zu den bereits etablierten Wintersport- und Velo-Events kommt dieses Jahr ein drittes hinzu, das sich dem Bergsport widmet. Die «Stop Risk Days» sind für Mitarbeitende von Visana-business-Kunden kostenlos. Mehr darüber auf www.visana-business.ch > Angebot > Betriebliches Gesundheitsmanagement > Events.

gung sowie individuelle Beratung durch Fachleute sind inbegriffen. Die Verpflegung erfolgt aus dem eigenen Rucksack. Die An- und Rückreise muss selbst organisiert werden. Die Online-Anmeldung finden Sie auf www.visana-business.ch – die Schnelleren sind die Geschwinderen!

Sandra Bittel

Spezialistin Betriebliches Gesundheitsmanagement



Fotos: Stephan Fischer

*Visana-business-
Mitarbeiterin im Fokus*

DIE SOLOTHURNER

DREHSCHLEIBE

IM FIRMENKUNDENGESCHÄFT

Als Sachbearbeiterin Unternehmensberatung ist Flavia Della Balda der Dreh- und Angelpunkt auf der Geschäftsstelle Solothurn zwischen Kunde, Unternehmensberater und Underwriter. Für sie gilt es, stets den Überblick und einen kühlen Kopf zu bewahren – auch in hektischen Phasen.

Während die Unternehmensberaterin ein erfolgversprechendes Gespräch mit einem potentiellen Neukunden hatte und nun rasch eine Offerte und einen Antrag benötigt, beantwortet Flavia Della Balda Kundenanfragen am Telefon zu den Policen und Abrechnungen. Gleichzeitig hat der Underwriter am Hauptsitz von Visana in Bern Detailfragen zu den Offerten, die er am Rechnen ist. So sieht Flavia Della Baldas Arbeitsalltag in Solothurn aus – sie mag es, wenn etwas läuft.

Das administrative Rückgrat

Seit 1. Dezember 2012 arbeitet die Solothurnerin mit einem 60-Prozent-Pensum bei Visana business. Zusammen mit einem Kollegen bildet sie das administrative Rückgrat für die drei Unternehmensberater, die von Solothurn aus für die Firmenkunden zuständig sind. Das betreute Gebiet umfasst den Standortkanton, den Jura, die beiden Basel, den Aargau, die Zentralschweiz sowie Teile des Kantons Bern.

Der Hauptsitz in Bern ist relativ weit weg. Die Unternehmensberater und ihr Team arbeiten deshalb weitgehend autonom. Flavia Della Balda ist einzig mit dem Underwriter in sehr engem

Kontakt. Dieser stellt für sie die Offerten gemäss Anforderungen der Kunden zusammen, rechnet sie und gibt sie dann in der Hoffnung an Flavia Della Balda zurück, dass sie dem Vergleich zur Konkurrenz standhalten. Im vergangenen Herbst sei dies oft der Fall gewesen, denn über mangelnde Arbeit konnte sich Flavia Della Balda nicht beklagen. «Ab September beginnt bei uns die intensivste Phase», erklärt sie. Das gelte für die Firmenkunden ebenso wie für die Privatkunden.

Stets den Überblick behalten

In jener hektischen Phase hiess es für Flavia Della Balda, alle Termine jederzeit im Griff zu haben und keine Fristen zu verpassen. «Eine gute Arbeitsorganisation, gute Nerven und selbst an hektischen Tagen stets einen kühlen Kopf und den Überblick zu bewahren, sind wichtige Grundvoraussetzungen für diese Arbeit», sagt sie. Hinzu gesellt sich ein ausgeprägtes Dienstleistungsbewusstsein, das sie während ihrer beruflichen Karriere bestens verinnerlicht hat.

Ihre Ausbildung zur Betriebsassistentin hat Flavia Della Balda bei der damaligen PTT absolviert. Abgesehen von einer dreijährigen Mutterschaftspause, blieb sie dem daraus hervorgegangenen Konzern stets treu und arbeitete für die Post und später für die PostFinance. «Offenbar habe ich gelbes Blut», meint sie lachend. Vor knapp zwei Jahren sei es dann Zeit für eine Veränderung gewesen.

Kundenkontakt ist wichtig

Bei Visana business fand Flavia Della Balda eine neue Herausforderung. «Ich suchte etwas, wo ich weiterhin Kundenkontakt habe, den brauche ich. Wenn auch nicht mehr direkt am Schalter, den hatte ich jahrelang», sagt sie. Als Branchenfremde musste sie sich erst in ihrem neuen Umfeld zurechtfinden. Das zwang sie, ein wenig aus der Komfortzone herauszukommen, denn es gab für sie viel Neues und Spannendes zu lernen. Mittlerweile fühlt sie sich sehr wohl im Firmenkundengeschäft. Nicht zuletzt deshalb, weil die Visana-Gruppe deutlich kleiner als der Post-Konzern ist. «Wir haben hier ein sehr familiäres Verhältnis untereinander, das gefällt mir.»

Unternehmensberater und Sachbearbeiter müssen als eingespieltes Team funktionieren. Während Erstere oft unterwegs sind und mit den Firmen oder Brokern Gespräche führen, ist Flavia Della Balda der telefonische Dreh- und Angelpunkt auf der Geschäftsstelle und hält den Unternehmensberatern administrativ und organisatorisch den Rücken frei. Dass dies bei Visana business gut klappt, zeigten nicht zuletzt die erfreulichen Zahlen aus dem vergangenen Jahr.

Stephan Fischer
Unternehmenskommunikation

Oft an der frischen Luft

Flavia Della Balda lebt mit ihrem Partner und ihrem Sohn (20) in Biberist. Die Freizeit verbringt sie am liebsten an der frischen Luft, zum Beispiel bei der Arbeit im Garten. Sie mache das gerne und habe durchaus einen grünen Daumen. Bergwanderungen, Nordic Walking oder Ausflüge mit dem Velo gehören ebenso zu ihren Lieblingsbeschäftigungen abseits des Büros. Wenn immer möglich nimmt sie ihren Arbeitsweg unter die Räder, auch im Winter. Momentan liebäugelt sie mit dem Kauf eines E-Bikes, damit sie künftig zusammen mit ihrem Partner noch grössere Touren unternehmen kann. Auf das herkömmliche Zweirad werde sie aber auch nicht ganz verzichten.



Flavia Della Balda schöpft Energie in der Natur.



Gesundheitspolitik

EINHEITSKASSE: NEGATIVE

FOLGEN FÜR UNTERNEHMEN

Die Initiative «Für eine öffentliche Krankenkasse», über die im Herbst abgestimmt wird, bezieht sich im Prinzip nur auf die Grundversicherung von Privatpersonen. Eine Annahme brächte aber auch für die Unternehmen eine Reihe negativer Folgen mit sich.

Im Interview mit «Visana business News» legt Hans-Ulrich Bigler, Direktor des Schweizerischen Gewerbeverbandes SGV, dar, wieso die Einheitskassen-Initiative aus Unternehmersicht klar abzulehnen ist.

«Visana business News»: Um die Gesundheitskosten in den Griff zu bekommen, will die Initiative die Krankenversicherer durch eine staatliche Einheitskasse ersetzen. Wie beurteilen Sie die Initiative aus unternehmerischer und wettbewerbspolitischer Sicht?

Hans-Ulrich Bigler: Die Initiative ist klar abzulehnen. Krankenkassen, die im Wettbewerb mit anderen Kassen stehen, sind einem permanenten Druck ausgesetzt, die Prämien und somit auch die Verwaltungskosten tief zu halten. Andernfalls besteht die Gefahr, dass sie Marktanteile an die Konkurrenz verlieren. Darüber hinaus ginge jegliche Wahlfreiheit verloren. Schlimm wäre insbesondere, dass mit der Einführung einer monopolistischen Einheitskasse ein weiterer Schritt in Richtung Verstaatlichung unseres Gesundheitswesens vollzogen würde. Die Qualität nähme Schaden, der Zugang zu medizinischen Leistungen würde schlechter, die Prämien stiegen noch deutlich stärker an als heute. Das Beispiel der massiv verschuldeten Invalidenversicherung zeigt in aller Deutlichkeit, welche negativen Konsequenzen eine staatliche Monopolversicherung haben kann.

Was wären die Folgen für Unternehmen?

Erstens hätten die Unternehmer als Privatpersonen unter den negativen Auswirkungen einer Einheitskasse zu leiden. Daneben hätte das Umkrempeln des Krankenversicherungsgeschäfts

vermutlich ein Ausdünnen der Anbieter im Firmenkundengeschäft zur Folge, was sich sowohl in qualitativer als auch in preislicher Hinsicht negativ auswirken dürfte. Ein zusätzlicher Akteur im Krankenversicherungsbereich würde zu komplexeren Abläufen und zu steigenden administrativen Umtrieben führen.

Wie viel Wettbewerb braucht es im Gesundheitswesen?

Ein funktionierender Wettbewerb steigert die Qualität und drückt die Preise. In unserem Gesundheitswesen braucht es deshalb mehr Wettbewerb. Wichtig wären dabei insbesondere die Aufhebung des heutigen Vertragszwangs und das Ausdünnen des Grundleistungskatalogs. Regulierungen sind nur so weit notwendig, als damit sichergestellt werden kann, dass sich alle Akteure an die vereinbarten Abmachungen halten.

Isabelle Bhend

Unternehmenskommunikation

Gegen bürokratischen Aufwand

Als Direktor des Schweizerischen Gewerbeverbandes (SGV) und als Vorstandsmitglied im Hauseigentümerverband des Kantons Zürich setzt sich Hans-Ulrich Bigler für weniger gesetzliche Normen, weniger Vorschriften und deutliche administrative Entlastungen ein. Der sgV vertritt als grösster Dachverband der Schweizer Wirtschaft gegen 300 000 Unternehmen.



Krankentaggeld:
Übertritt in die Einzelversicherung

PFLICHT
ZUR SCHRIFTLICHEN INFORMATION
DURCH DEN ARBEITGEBER

Mit Beendigung eines Arbeitsverhältnisses ändert sich für Arbeitnehmende nicht zuletzt die Situation beim Versicherungsschutz. In der Krankentaggeldversicherung können sie innert dreier Monate von der Kollektiv- in die Einzel-Taggeldversicherung übertreten. Der Arbeitgeber hat diesbezüglich eine Informationspflicht.

Unternehmen sind nicht gesetzlich verpflichtet, eine Krankentaggeldversicherung für ihre Angestellten abzuschliessen – ganz im Gegensatz zur Unfallversicherung. Trotzdem haben viele Arbeitgeber freiwillig eine kollektive Krankentaggeldversicherung für ihre Mitarbeitenden abgeschlossen, welche die Lohnfortzahlung bei Krankheit über das gesetzliche Mindestmass hinaus sicherstellt.

Übertrittsrecht in Einzelversicherung

Scheidet eine in der Schweiz wohnhafte versicherte Person aus dem Kollektivvertrag aus, hat sie das Recht, ohne Gesundheitsprüfung in die Einzelversicherung zu wechseln. Dieses Recht entfällt bei der Pensionierung oder einem Stellenwechsel und dem damit verbundenen Übertritt in die Taggeldversicherung des neuen Arbeitgebers.

Der alte Arbeitgeber ist verpflichtet, eine versicherte Person schriftlich über das Übertrittsrecht zu informieren. Sie hat nach erfolgter Mitteilung drei Monate Zeit, um das Übertrittsrecht schriftlich geltend zu machen. Hat ein Arbeitgeber diese Infor-

Nützliche Dokumente für Arbeitgeber

Visana business stellt Unternehmen auf ihrer Website ein Merkblatt für den Übertritt von austretenden Arbeitnehmenden von der Kollektiv- in die Einzelversicherung zur Verfügung. Visana business empfiehlt Arbeitgebern, sich von austretenden Mitarbeitenden schriftlich bestätigen zu lassen, dass sie über das Übertrittsrecht informiert worden sind. Sie finden diese Dokumente auf www.visana-business.ch > Service > Downloads > «Austritt aus der Firma».

mation unterlassen, verbleibt die versicherte Person im ursprünglichen Kollektivvertrag (sofern sie als arbeitslos im Sinne von Art. 10 des Arbeitslosenversicherungsgesetzes gilt).

Markus Bieri

Leistungszentrum Taggeld