

## BETRIEBLICHES GESUNDHEITSMANAGEMENT

# ZAHLT SICH AUS

**Wer sich wohl fühlt am Arbeitsplatz, ist weniger oft krank. Absenzen stellen einen gewichtigen Kostenfaktor dar, deshalb liegt es im Interesse jedes Unternehmens, die betrieblichen Rahmenbedingungen zu optimieren. Einen massgeblichen Beitrag dazu können die Führungspersonen leisten.**

Rund 20 Prozent aller Fehlzeiten stehen im direkten Zusammenhang mit der jeweiligen betrieblichen Situation. Dabei spielen die Führungspersonen eine zentrale Rolle. Sie beeinflussen das Betriebsklima, die Zufriedenheit und die Motivation der Mitarbeitenden und damit indirekt auch die Höhe der Absenzenquote.

### Wachsende Nachfrage

Visana bietet in Zusammenarbeit mit ihrer Partnerfirma eine Reihe von Schulungen aus dem Bereich Betriebliches Gesundheitsmanagement an. Diese Dienstleistungen werden von Firmen je länger, je stärker nachgefragt. Viele Unternehmen haben erkannt, dass sie selber respektive ihre Führungspersonen einen positiven Einfluss auf das Absenzverhalten der eigenen Mitarbeitenden ausüben können. Eine Erkenntnis, die sich auch finanziell auszahlt.

### Adäquat mit Absenzen umgehen

Nur die richtige Person am richtigen Arbeitsplatz bleibt langfristig gesund. Dies muss bereits während des Rekrutierungsprozesses berücksichtigt werden. Eine geschickte Personalauswahl beeinflusst die Absenzenquote positiv. In der Schulung «Rekrutierungshilfe» wird dies thematisiert.

Wie mit klassischen Führungsinstrumenten das Absenzverhalten der Mitarbeitenden beeinflusst werden kann, lernen Füh-

rungspersonen in der Schulung «Vitaminschub». Worauf sie achten müssen, wenn Mitarbeitende für längere Zeit ausfallen, wird in der Schulung «Keep in Touch» vermittelt.

In der Schulung «Roter Teppich» lernen Führungspersonen, wie sie abwesende Personen erfolgreich wieder in die Firma integrieren können. Sie profitieren von zahlreichen Tipps und Hilfsmitteln, damit sie für die Rückkehr ihrer Mitarbeitenden gewappnet sind.

Rita Buchli

Projektleiterin Absenzenmanagement

### Visana-Schulungsangebot (Herbst 2008)

Schulung	Dauer	Datum
Rekrutierungshilfe	1 Tag	25. August 2008
Vitaminschub	1 Tag	26. August 2008
Keep in Touch	½ Tag	29. August 2008 (morgens)
Roter Teppich	½ Tag	2. September 2008 (morgens)

Visana führt ihre Schulungen in Zusammenarbeit mit der SIZ Care AG durch. Sie finden im Widenmoos Resort in Reitnau AG statt. Die Schulungen sind von der Schweizerischen Gesellschaft für Arbeitssicherheit (SGAS) anerkannt.

Melden Sie sich online an unter:

[www.gesundheitsmanagement-visana.ch](http://www.gesundheitsmanagement-visana.ch). Detaillierte Auskünfte erteilt

Rita Buchli (Telefon 031 357 94 76, E-Mail: [rita.buchli@visana.ch](mailto:rita.buchli@visana.ch)).

**visana**  
business

Firmenkundenmagazin 2/2008

### Krankentaggeldversicherung

Gute Gründe  
für eine Zusammenarbeit

### 5. IV-Revision

Neue Anreize für Arbeitgeber

### SIZclientweb

Viel Nutzen mit wenigen Klicks



## INHALT

Auslagerung aus Stammhaus bringt Freiheiten 3

5. IV-Revision: Konsequenzen für Arbeitgeber 6

Ein Visana-Firmenkundenberater im Fokus 8

SiZclientweb – die clevere Gesundheits-Webplattform 10

Visana-Schulungen: So verbessern Unternehmen ihre Absenzenquote 12

## LIEBE LESERIN, LIEBER LESER

Seit dem 1. Januar 2008 ist das revidierte Gesetz zur Invalidenversicherung (IV) in Kraft. Die IV ist ein Thema, das uns beschäftigt. Seit Jahren macht sie leider mehr Schlagzeilen durch die schlechte finanzielle Situation als durch ihre positive Wirkung. Die 5. IV-Revision soll nun diesem unbefriedigenden Zustand teilweise Abhilfe schaffen.

Die Änderungen in der IV sind sowohl für Ihr Unternehmen als auch für Visana ein zentrales Thema. Dem tragen wir mit dem Beitrag auf den Seiten 6 und 7 entsprechend Rechnung. Beispielsweise wurden neue Anreize für Arbeitgeber geschaffen, um behinderte Mitarbeitende besser in den Arbeitsprozess zu integrieren.

Ein besonderes Augenmerk gilt dabei dem frühzeitigen Melden von neuen Leistungsfällen. Nur so ist es möglich, dass alle Beteiligten frühzeitig aktiv werden und geeignete Massnahmen einleiten können. Ein Ansatz, den Visana konsequent verfolgt – nicht nur bei der IV, sondern auch bei Fällen in Zusammenhang mit Krankentaggeld oder Unfällen.

Weil jeder Fall immer einer zu viel ist, setzt sich Visana stark für eine griffige Prävention am Arbeitsplatz ein. Das Potential für Firmen und deren Führungspersonen in diesem Bereich ist gross. Mit diversen Schulungen (siehe Seite 12) bietet Visana das passende Rüstzeug, damit Unternehmen ihre Absenzenquote nachhaltig senken können.

Wir setzen uns weiterhin mit voller Kraft dafür ein, dass wir Sie auch in Zukunft mit bestehenden und neuen Dienstleitungen zufriedenstellen. Zögern Sie nicht, uns Ihre Meinung mitzuteilen. Wir freuen uns auf Ihr Feedback, beispielsweise anlässlich eines Gesprächs mit einem unserer Berater oder ganz einfach per E-Mail: [business@visana.ch](mailto: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](mailto:business@visana.ch) • Gestaltung: Meinrad Fischer, Atelier für Gestaltung, Hittnau • Druck: Druckerei Appenzeller Volksfreund, Appenzell • Internet: [www.visana.ch](http://www.visana.ch)

## Attraktive Krankentaggeldversicherung INDIVIDUELLE LÖSUNG BRINGT

# VORTEILE



**Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der PostAuto Schweiz AG sind seit Anfang 2007 bei Visana Krankentaggeld-versichert. Die Kundennähe sowie das integrierte Case Management sind zwei Gründe, die den Ausschlag für eine Zusammenarbeit mit Visana gegeben haben.**

Für viele ist das gelbe Postauto ebenso typisch für die Schweiz wie das Militärsackmesser oder der Emmentaler Käse. Der Stolz der ehemaligen PTT (heute: «Die Post») wurde am 1. Juli 2006 aus dem Stammhaus der Post ausgelagert. Seitdem behauptet sich die PostAuto Schweiz AG im liberalisierten Personentransport-Markt auf der Strasse als 100-prozentige Tochtergesellschaft des Post-Konzerns.

### Qualität, Know-how und Preis entscheiden

Im Wettbewerb um die Konzessionen für die öffentlich ausgeschrieben Buslinien muss sich die PostAuto Schweiz AG permanent den Mitbewerbern stellen. Um dabei erfolgreich zu sein, entscheiden Faktoren wie Qualität, Know-how und natürlich der

Preis. Eine ebenso wichtige Rolle auf dem Markt spielt die Grösse. Was viele nicht wissen: Das Liniennetz der PostAuto Schweiz AG (ca. 10 450 km) ist mehr als dreimal grösser als das gesamte SBB-Streckennetz (ca. 3000 km).

Mit der sanften Loslösung vom Mutterkonzern wurde der PostAuto Schweiz AG nebst anderem die Möglichkeit zugestanden, selber eine Krankentaggeldversicherung abzuschliessen. «Dank unserer tiefen Absenzenquote im Vergleich zum Durchschnitt des Gesamtkonzerns konnten wir eine gute Lösung für unsere rund 1520 eigenen Mitarbeitenden aushandeln», erklärt Walter Marti, Leiter Personal und Mitglied der Geschäftsleitung der PostAuto Schweiz AG.

### Case Management als Plus

Dass Visana auf den 1. Januar 2007 den Zuschlag erhalten hat, lag zum einen an der Kundennähe, die einen raschen und effizienten Austausch zwischen den Beteiligten auf beiden Seiten

ermöglichte. Ein anderer wichtiger Grund war das Case Management (die Betreuung einer erkrankten Person und daraus abgeleitete Massnahmen zu ihrer Wiedereingliederung in den Arbeitsprozess), das bei der Krankentaggeldversicherung von Visana automatisch inbegriffen ist.

Ein drittes Kriterium, das für eine Partnerschaft mit Visana sprach, sind für Walter Marti gut funktionierende Prozesse wie beispielsweise die Fallmeldung: «Die Abläufe von uns zu Visana und von dort zu den Case Managern müssen einwandfrei funktionieren.» Bis jetzt verlaufe die Zusammenarbeit sehr gut. Nur ganz selten erhalte er Rückmeldungen. «Und in der heutigen Zeit ist dies ja immer ein gutes Zeichen», ergänzt Walter Marti.

#### Rückläufige Absenzenquote

Dank intensiver Anstrengungen im Bereich Betriebliche Gesundheitsförderung während der letzten vier Jahre hat sich

die PostAuto Schweiz AG dem momentanen Trend bezüglich steigender Absenzenquoten entziehen können. Die häufigsten Gründe für Abwesenheiten der Fahrerinnen und Fahrer seien Rückenbeschwerden, stressbedingte psychische Probleme sowie Verletzungen aufgrund von Stürzen auf dem nassen Trittblett und Ähnlichem.

«Bei Langzeitabwesenden, die zu Case-Management-Fällen werden, sind wir mit dem Problem konfrontiert, dass wir diese Mitarbeitenden nur selten anderweitig einsetzen können», sagt Walter Marti. Wenn ein Fahrer wegen Rückenschmerzen nicht mehr fahren könne, dann bestünden für ihn nur sehr begrenzt Einsatzmöglichkeiten wie in der Kontrolle oder in der Fahrzeugwartung. Zum Glück gebe es bei PostAuto Schweiz sehr wenige Langzeitabwesende pro Jahr.

**Stephan Fischer**  
Unternehmenskommunikation



**Walter Marti,**  
Leiter Personal der  
PostAuto Schweiz AG



#### PostAuto Schweiz AG

Seit dem ersten fahrplanmässigen Automobil-Postkurs zwischen Bern und Detligen im Jahr 1906 leistet die PostAuto Schweiz AG einen wesentlichen Beitrag zur Erschliessung und Entwicklung der Schweiz. Total 3760 Mitarbeitende (inklusive vertraglich gebundener Postauto-Unternehmer und Beschäftigter im Ausland) sorgen dafür, dass jeden Tag rund 300 000 Pendler, Freizeitreisende und Touristen mit dem Postauto ihr Ziel erreichen.

Der Hauptsitz der PostAuto Schweiz AG befindet sich in Bern. Sie gehört zum Post-Konzern und ist in neun regionalen Einheiten (Bern, Graubünden, Nordschweiz, Ostschweiz, Tessin, Wallis, Westschweiz, Zentralschweiz und Zürich) organisiert. Zusätzlich obliegt der PostAuto Schweiz AG die operative Führung mehrerer Auslandsgesellschaften – diese gehören der Schweizerischen Post – in Frankreich und Liechtenstein.

Mit einem Liniennetz von 10 450 Kilometern und 2029 Fahrzeugen ist die PostAuto Schweiz AG führend im regionalen Personenverkehr auf der Strasse. Sie nimmt eine tragende Rolle im öffentlichen Verkehr ein und baut ihre Präsenz in Schweizer Städten und Agglomerationen sowie im grenznahen Ausland stetig aus.  
[www.postauto.ch](http://www.postauto.ch)

#### Flexible Krankentaggeldversicherung

Mit einer Krankentaggeldversicherung bei Visana kann ein Jahreslohn von beispielsweise bis zu 250 000 Franken versichert werden. Die individuelle Risikobeurteilung ermöglicht die Kalkulation von kostengünstigen und konkurrenzfähigen Prämien. Der Deckungsumfang ist jeweils individuell wählbar, beispielsweise 80, 90 oder 100 Prozent des AHV-Lohnes. Die Wartezeiten können ebenfalls auf die eigenen Bedürfnisse abgestimmt werden und können je nach Bedarf zwischen 0 und 180 Tagen betragen. Bei einem guten Schadenverlauf fliesst als Folge davon ein Teil der Prämien in Form einer Überschussbeteiligung wieder zurück an den Versicherten. Weitere Informationen dazu finden Sie unter [www.visana.ch](http://www.visana.ch) > Unternehmen > Angebot.

## Änderungen bei der Invalidenversicherung MASSNAHMENPAKET SCHAFFT

# ANREIZE FÜR ARBEITGEBER

**Die finanzielle Situation der Invalidenversicherung (IV) hat sich in den letzten Jahren verschlechtert. Deshalb hat das Schweizer Stimmvolk am 17. Juni 2007 einer Änderung zugestimmt. Nebst anderem wurden damit für Arbeitgeber neue Anreize geschaffen, um behinderte Mitarbeitende besser in den Arbeitsprozess zu integrieren.**

Versicherte, die wegen eines Gesundheitsschadens in ihrer Erwerbstätigkeit oder in ihrem bisherigen Aufgabenbereich teilweise oder ganz eingeschränkt sind, haben Anspruch auf Leistungen aus der IV.

### Invaliditätsgrad bestimmt Rentenanspruch

Der Gesundheitsschaden muss voraussichtlich bleibend sein oder zumindest für längere Zeit bestehen. Dabei bestimmt der jeweilige Invaliditätsgrad, welche Rente eine behinderte Person beanspruchen kann (siehe Tabelle).

Invaliditätsgrad	Rentenanspruch
> 40 %	Viertelsrente
> 50 %	Halbe Rente
> 60 %	Dreiviertelsrente
> 70 %	Ganze Rente

### Wiedereingliederung wird stärker gefördert

Seit dem 1. Januar 2008 ist das revidierte Gesetz in Kraft. Die Eingliederung von behinderten Menschen in den Arbeitsmarkt wird nun durch zusätzliche Anreize für Arbeitgeber gefördert. Darunter fallen spezielle Einarbeitungszuschüsse sowie Entschädigungen für Beitragserhöhungen bei der beruflichen Vorsorge (BVG) und der Krankentaggeldversicherung, die durch die Integration von behinderten Menschen anfallen können. Die Kosten für Umschulungen und Wiedereinschulungen in den bisherigen Beruf werden weiterhin von der IV übernommen.

### Früherfassung kontra Invalidität

Dank der frühzeitigen Erfassung von Personen, die wegen eines Gesundheitsschadens arbeitsunfähig geworden sind, soll eine Invalidität mit Hilfe rechtzeitig eingeleiteter Massnahmen gezielt verhindert werden.

Im Rahmen der Gesetzesänderung können sich arbeitsunfähige Personen, aber auch deren Arbeitgeber neu bereits bei einer ununterbrochenen Arbeitsunfähigkeit von mindestens 30 Tagen oder bei mehreren innerhalb eines Jahres auftretenden Absenzen bei der IV melden.

### Frühintervention und Integrationsmassnahmen

Nach der erfolgten Meldung prüft die IV, ob dank individuell geeigneten Massnahmen eine rasche Wiederaufnahme der Arbeit ermöglicht werden kann. Für diese Frühintervention der IV kommen folgende Massnahmen in Frage:

- Anpassungen des Arbeitsplatzes
- Ausbildungskurse
- Arbeitsvermittlung
- Berufsberatung
- Sozialberufliche Rehabilitation
- Beschäftigungsmassnahmen

Auf die Massnahmen der Frühintervention besteht kein Rechtsanspruch. Die von der IV angebotenen Dienstleistungen kommen jedoch in geeigneten Fällen zur Anwendung. Visana empfiehlt Arbeitgebern, der IV (in Koordination mit dem UVG- oder Taggeldversicherer) frühzeitig Meldung zu erstatten, falls sich eine länger dauernde Arbeitsunfähigkeit abzeichnet.

Dauert die Arbeitsunfähigkeit länger (mindestens sechs Monate zu 50 Prozent oder mehr), bietet die IV weitere Integrationsmassnahmen für eine sozialberufliche Rehabilitation an. Diese sind vor allem auf psychische Erkrankungen ausgerichtet. Sie können ein überwachtes Aufbau- und Belastbarkeits-

training, die wirtschaftsnahe Integration mit Support am Arbeitsplatz sowie weitere Massnahmen beinhalten.

### Weitere wichtige Änderungen

Die AHV/IV-Mindestbeitragszeit für den Anspruch auf eine ordentliche IV-Rente beträgt neu drei Jahre. Ein Rentenanspruch besteht grundsätzlich frühestens nach einer Arbeitsunfähigkeit von einem Jahr. Eine Rente wird frühestens nach Ablauf von sechs Monaten nach der Anmeldung ausgerichtet. Eine rückwirkende Ausrichtung ist nicht mehr möglich. Um sich den Anspruch auf eine ordentliche Rente zu sichern, muss deshalb die Meldung bei der IV bereits bei einer Arbeitsunfähigkeitsdauer von sechs Monaten erfolgen.

Ausführliche Merkblätter dazu können bei den IV-Stellen sowie den AHV-Ausgleichskassen bezogen oder unter [www.ahv.ch](http://www.ahv.ch) heruntergeladen werden. Selbstverständlich stehen Ihnen Ihre Ansprechpartner bei Visana für nähere Erläuterungen zur Verfügung.

Kurt Blunier

Leiter Leistungszentrum UVG

### Visana hilft bei Koordination mit

**Visana bietet Ihnen sowie Ihren erkrankten Mitarbeitenden Unterstützung. Nach Eingang einer Krankheits- respektive Unfallmeldung nimmt Visana eine Triage vor. Im Rahmen des Case Managements werden hochkomplexe Fälle frühzeitig spezialisierten Mitarbeitenden oder der Partnerunternehmung SIZ Care AG zugewiesen. Diese ist ein auf die Wiedereingliederung von erkrankten Personen spezialisiertes Unternehmen. Als nächstes kontaktieren die Spezialisten die erkrankten Personen sowie den Arbeitgeber. Gemeinsam findet eine Planung mit nachfolgender Massnahmenumsetzung für die Wiedereingliederung statt.**

**Visana fördert mit ihrem Case-Management-Konzept die Wiedereingliederung von arbeitsunfähigen Personen ins Erwerbsleben. Dazu gehört auch die rechtzeitige Anmeldung bei der IV. Die mit der 5. IV-Revision geschaffenen Instrumente machen einen rechtzeitigen Einbezug der IV möglich. Visana nimmt eine aktive Rolle ein. Die Mitarbeitenden von Visana stehen Ihnen und den Versicherten gerne zur Verfügung.**

# GENFERSEE

## BIS INS RHONETAL



**Yann Friedly ist ein Solist in seiner Tätigkeit als Firmenkundenberater auf der Geschäftsstelle Lausanne. Der 32-Jährige bedarf deshalb eines besonderen Organisationstalents und einer grossen Portion an Flexibilität, um Beruf, Familie und Hobby unter einen Hut zu bringen.**

Das betreute Gebiet von Yann Friedly erstreckt sich vom unteren Ende des Genfersees bis hinauf ins Wallis. Das Verhältnis zwischen Büroarbeit und externen Kunden- sowie Maklerkontakten schätzt er auf etwa 50 zu 50. Dies sei für ihn mit ein Grund gewesen, im Frühling 2007 zu Visana zu wechseln.

#### Lehrreiche Tätigkeit

«Das Spannende an meinem Job ist, dass ich die Möglichkeit habe, Leute zu treffen, Kontakte zu knüpfen, und dass ich dabei

nicht den ganzen Tag im Büro verbringe», sagt Yann Friedly. Durch diese Begegnungen lerne er viel von den Menschen, die er treffe, selbst wenn nicht alle Beziehungen immer einfach seien.

Als einziger Firmenkundenberater in Lausanne geniesst Yann Friedly einige Freiheiten. Gebietsmässig hat er einen relativ grossen Aktionsradius. Da seine Kunden jedoch vorwiegend in den Agglomerationen von Lausanne und Genf situiert sind, hält sich die Zahl gefahrener Autokilometer mit rund 1000 pro Monat im Rahmen.

#### Teamwork auf Distanz

Yann Friedly ist trotz allem kein klassischer Einzelkämpfer. «Ich stehe in regelmässigem Kontakt mit dem Firmenkunden-

berater in Freiburg. Wir tauschen uns aus, helfen uns bei Bedarf gegenseitig und arbeiten trotz der Entfernung wie ein eingespieltes Team zusammen.»

Im Büro erledigt Yann Friedly vor allem administrative Arbeiten. Adressen von Kunden mutieren gehört ebenso zu seinem Jobprofil wie Fragen zu den Leistungsabrechnungen zu beantworten oder Offertanfragen von potentiellen Kunden an den Hauptsitz nach Bern weiterzuleiten, wo diese bearbeitet werden.

#### Offerten kommen aus Bern

«In Verhandlungen mit Vermittlern und Kunden ist die Reaktionszeit bei einer Anfrage entscheidend, damit wir auf dem Markt konkurrenzfähig sind», betont Yann Friedly. Da die Offerten am Visana-Hauptsitz gerechnet werden, sei ein optimales Zusammenspiel zwischen ihm und seinen Kontaktpersonen in Bern zentral. Diese Zusammenarbeit verlaufe sehr gut und vor allem effizient. «Unsere grossen Vorteile sind die Zusatzdienstleistungen, die wir anbieten, beispielsweise Busi-

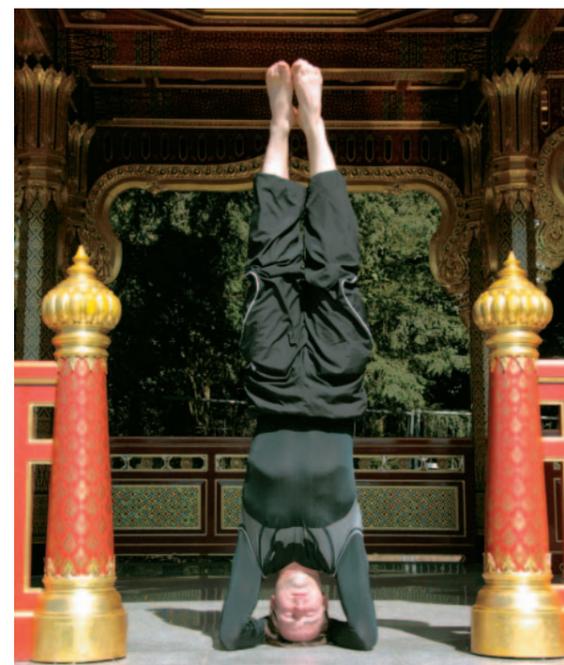


ness Integra», sagt Yann Friedly. Denn der Konkurrenzkampf in der Branche sei hart.

Um die Jahresziele zu erreichen, musste Yann Friedly lernen, Neukunden zu akquirieren. Mit dem damit verbundenen Druck kann er gut umgehen: «Den meisten Stress bürdet man sich selber auf.» Er habe eben einen speziellen Job, bei dem sich 80 Prozent des Umsatzes auf den Zeitraum zwischen September und Dezember konzentrieren. Er schätze im Gegenzug die Freiheiten, die seine Arbeit mit sich bringe, und er sei motiviert, die hohen Ziele auch künftig zu erfüllen.

**Stephan Fischer**

Unternehmenskommunikation

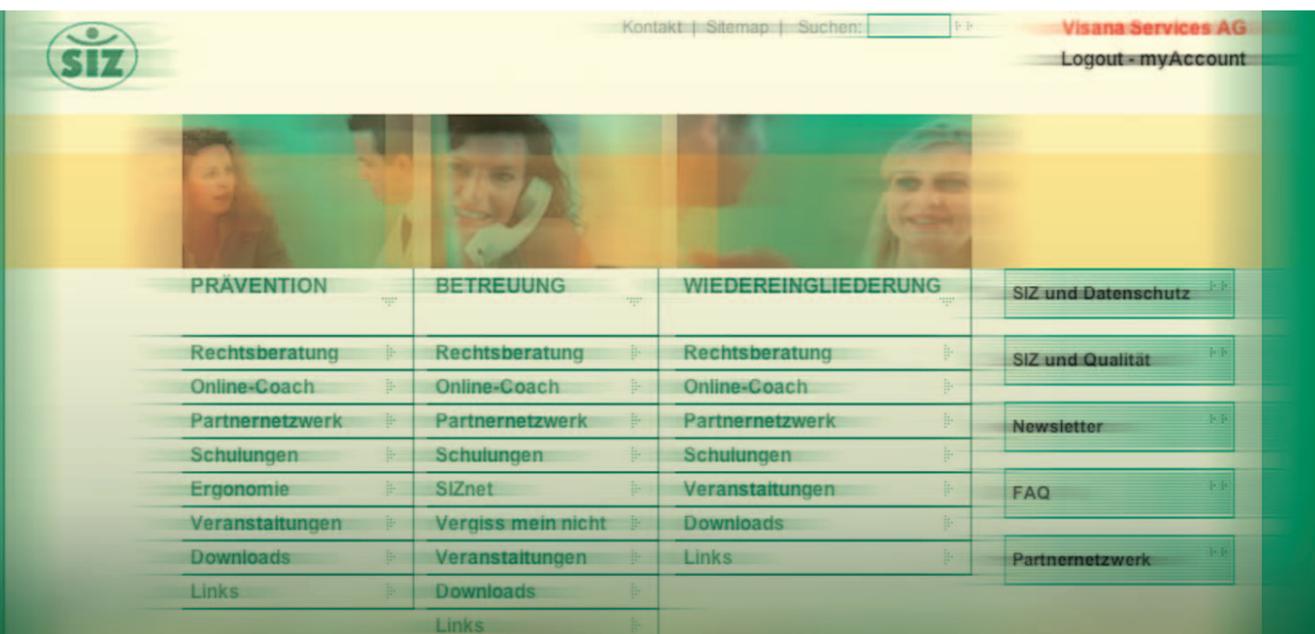


#### Mit Yoga die Balance finden

Yann Friedly ist in Lausanne aufgewachsen. Er hat eine Lehre bei der «La Suisse» absolviert und seine berufliche Karriere bei diversen Versicherungen und Maklerfirmen fortgesetzt. Um seine Deutschkenntnisse zu vertiefen, arbeitete er unter anderem eineinhalb Jahre in Zürich und vier Monate in Heidelberg. Im März 2007 ist Yann Friedly als Firmenkundenberater zu Visana gestossen.

Zusammen mit Ehefrau und Tochter (6) wohnt Yann Friedly in Lausanne. Den geistigen und körperlichen Ausgleich zu seiner Arbeit findet er beim Joggen und im Yoga, das er seit 17 Jahren betreibt und für das er auch schon in Indien war, um sich ausbilden zu lassen. Vier- bis siebenmal pro Woche gönnt er sich und seinem Körper am Morgen vor Arbeitsbeginn eine Stunde Yoga, um Stress abzubauen und das Gleichgewicht im Alltag zu finden.

## SIZclientweb – die clevere Gesundheits-Webplattform FÜHRUNGSKRÄFTE VON KLEINBETRIEBEN



# IM FOKUS

**Bei Verantwortlichen von kleinen und mittleren Betrieben (KMU) fehlt es oft an Ressourcen, um Probleme rund um Absenzenmanagement, Rechtsfragen oder Suchtverhalten von Mitarbeitenden am Arbeitsplatz zu lösen. Die adäquate Antwort darauf heisst «SIZclientweb».**

SIZclientweb ist eine webbasierte Gesundheitsplattform, die zusammen von Visana und der SIZ Care AG entwickelt wurde und speziell Führungspersonen von KMU in ihrer täglichen Arbeit rund um Prävention, Betreuung und Wiedereingliederung unterstützt. SIZclientweb ist ein Bestandteil des «Betrieblichen Gesundheitsmanagements» beider Unternehmen.

### **Kostenpflichtige Dienstleistung muss Nutzen erbringen**

Das im April 2007 erstmals vorgestellte SIZclientweb beinhaltet Dienstleistungen und Hilfsmittel, auf die der Lizenznehmer online zurückgreifen kann. «Wenn eine Internetplattform kostenpflichtig ist, dann möchten die Kunden einen entsprechenden Nutzen generieren. Diesen holen sie alleine mit dem Online-Coach – einer professionellen Beratung bei Konfliktsituationen am Arbeitsplatz –, der Rechtsberatung und dem Zugang zu

unserem Partnernetzwerk heraus», sagt Bruno Pirotta, Mitglied der Geschäftsleitung bei der SIZ Care AG.

Mit der Integration des Rechtsdienstes – pro Lizenz und Jahr sind fünf Online-Anfragen eingeschlossen – hat das SIZclientweb offensichtlich den Nerv der Kunden getroffen (siehe Interview). «Die Rechtsberatung ist eine Dienstleistung, die für viele Führungspersonen von KMU besonders interessant und von grossem Nutzen ist. Dies bestätigen uns die zahlreichen Rückmeldungen und Anfragen», erklärt Bruno Pirotta.

### **Schnell und zuverlässig vernetzt**

Das Partnernetzwerk ist ein weiterer guter Grund, weshalb sich für KMU der Erwerb von SIZclientweb-Lizenzen lohnen kann. Wenn Führungspersonen mit Problemen am Arbeitsplatz kon-

frontiert werden, die sie allein nicht lösen können, benötigen sie externe Hilfe. Ob Ärzte, Psychologen oder andere Spezialisten – mit dem Partnernetzwerk können diese Kontakte schnell geknüpft werden.

«Für unser Netzwerk wählen wir zusammen mit Visana Partner aus, von deren Kompetenz wir überzeugt sind», verdeutlicht Bruno Pirotta das Konzept. Zusätzlich gewährten diese Netzwerkpartner den SIZclientweb-Kunden mindestens zehn Prozent Rabatt auf ihre Dienstleistungen.

### **Erst prüfen, dann kaufen**

Niemand kauft gerne die Katze im Sack. Deshalb kann ein interessiertes Unternehmen das SIZclientweb während zehn Tagen gratis testen und sich ein Bild über die angebotenen Dienstleistungen machen. Die Benutzung von Online-Coach, Rechtsdienst und Partnernetzwerk ist in der Testphase jedoch nicht möglich.

### **Erfolgreiche Partnerschaft**

**Visana und die SIZ Care AG arbeiten in den Bereichen Absenzenmanagement, Case Management und Betriebliche Gesundheitsmanagement seit einigen Jahren eng zusammen. Kontakt: SIZ Care AG, Verena Conzett-Strasse 11, 8004 Zürich, Telefon, 044 496 63 00, E-Mail: [info@sizcare.ch](mailto:info@sizcare.ch), [www.sizcare.ch](http://www.sizcare.ch)**

«Zurzeit wird das SIZclientweb in deutscher Sprache angeboten, aber sobald das Interesse in den anderen Landesteilen vorhanden ist, werden wir dort sofort aktiv», sagt Bruno Pirotta. Weiter verrät er, dass zahlreiche Erweiterungen in Planung seien, die noch mehr Kundennutzen generieren werden.

**Stephan Fischer**

**Unternehmenskommunikation**

## RECHTSBERATUNG ALS GROSSES PLUS

**Kurzinterview mit Bruno Pirotta, Leiter Marketing/Vertrieb SIZ Care AG**

**Das von Visana und der SIZ Care AG entwickelte SIZclientweb hebt sich von seinen Konkurrenzprodukten ab. «Visana business news» wollte von Bruno Pirotta wissen, welche Funktion das SIZclientweb zu einem attraktiven Instrument für KMU-Führungspersonen macht.**

### **«Visana business news»: Bruno Pirotta, ist das SIZclientweb ein einzigartiges Produkt?**

Bruno Pirotta: Ja, es gibt keine ähnlichen Konkurrenzproduktangebote unserer Mitbewerber. Was das SIZclientweb einzigartig macht, sind die integrierte Online-Rechtsberatung sowie der Online-Coach.

### **Wie funktioniert die Online-Rechtsberatung?**

Der Kunde gelangt mit seiner elektronischen Anfrage via Eingabefelder an unseren Rechtsdienst. Ihm stehen jährlich fünf Online-Rechtsanfragen zur Verfügung. Alleine schon mit der Benützung der Rechtsberatung ist die Lizenzgebühr für das gesamte SIZclientweb schnell amortisiert, berücksichtigt man den durchschnittlichen Stundenansatz eines Rechtsanwaltes. Wir garantieren, dass unsere Kunden innerhalb von spätestens 72 Stunden eine Antwort erhalten. Bedingung ist, dass sich die Fragen auf das Arbeits- oder Sozialversicherungsrecht respektive das Absenzenmanagement im weitesten Sinn beziehen. Privatrechtliche Fragen können natürlich nicht im Rahmen unseres juristischen Dienstes behandelt werden.

### **Wie war die Resonanz bisher?**

Das SIZclientweb wurde erstmals im April 2007 anlässlich der Messe «Personal Swiss» einem breiteren Publikum vorgestellt. Mit der Marktresonanz sind wir bis jetzt sehr zufrieden. In den letzten Monaten haben wir es zudem verstärkt in den Medien beworben und verzeichneten viele Anfragen.

