

Wirtschaftsmediation für Unternehmen

RUNDUM GUT BERATEN BEI KONFLIKTEN

Streitigkeiten mit Lieferanten, Kunden oder Konkurrenten sind oft zeitraubend und kostenintensiv. Sie müssen aber nicht gleich vor dem Richter enden. Falls beide Parteien grundsätzlich an der Weiterführung der Geschäftsbeziehung interessiert sind, macht eine Mediation Sinn. Visana bietet Ihnen diese Zusatzdienstleistung.

Mediation ist ein etabliertes Verfahren bei der Konfliktbearbeitung. Ein unparteilicher Dritter – der Mediator – unterstützt die Beteiligten dabei, ihren Streit einvernehmlich zu lösen. In vertraulichen Verhandlungen entscheiden die Parteien selbstständig, was sie klären und wie sie künftig miteinander umgehen wollen. Die Kosten einer von den Parteien vereinbarten oder vom Gericht angeordneten Mediation sind durch die Visana-Dienstleistung gedeckt.

Einzigartig auf dem Markt

Die Wirtschaftsmediation von Visana in Kombination mit einer Krankentaggeldversicherung ist einzigartig im Schweizer Versicherungsmarkt. Sie übernimmt die Kosten eines vom Schweizerischen Dachverband für Mediation (www.swiss-mediators.org) anerkannten Mediators. Die Versicherungssumme pro Fall beträgt maximal 50 000 Franken und gilt in der Schweiz sowie im EWR- und im EU-Raum. Versicherungsträger ist die Protekta.

Best Practise: Streit mit Mitbewerber – Mediation schlichtet

Unternehmen A lancierte erfolgreich ein neues Produkt. Der Konkurrenz blieb dies nicht verborgen. Kurze Zeit später brachte Unternehmen B ein ähnliches, möglicherweise sogar verwechselbares Produkt auf den Markt. Die Erfolgsaussichten bei einem gerichtlichen Verfahren waren für Unternehmen A völlig ungewiss. Der Mitbewerber fürchtete die Risiken eines gerichtlichen

Verfahrens ebenfalls. Darum willigte er ein, im Rahmen einer Wirtschaftsmediation eine Lösung zu suchen. Die Parteien einigten sich darauf, dass Unternehmen B geringfügige Modifikationen an seinem Produkt vornimmt. Die Kosten der Mediation von 4500 Franken wurden von der Versicherung übernommen. Weitere Informationen zur Dienstleistung erhalten Sie bei Ihrem Visana-Ansprechpartner.

Daniel Zeindler
Leiter Kompetenzzentrum

Vorteile einer Mediation

- **Volle Selbstbestimmung der Parteien in der Lösungsfindung**
- **Beziehungen zwischen den Parteien können erhalten werden**
- **Rasches, kostengünstiges und dem Einzelfall angepasstes Verfahren**
- **Neben Rechtsfragen können auch andere Aspekte berücksichtigt werden**
- **Vertraulichkeit wird gewahrt; kein Imageschaden durch Publikation**
- **Mediator ist frei wählbar**



Kundenportrait

Desa Autoglass AG: der Fahrzeugglasspezialist

Betriebliches Gesundheitsmanagement

Resilienz – Psychische Widerstandskraft

Unfallprävention

«Stop Risk Wintersporttage» im Schnee

Visana business News

Firmenkundenmagazin 3/2017

visana
Rundum gut betreut.

EDITORIAL



INHALT



Vom Tessiner Start-up zum Schweizer Marktführer 3



Die Fähigkeit, sich nach Krisen wieder zu erholen 6



Visana-Mitarbeiter im Fokus 8



Feierabend-Austausch: BGM-Forum zum Thema «Resilienz» 10



Gratis an die «Stop Risk Wintersporttage» 11



Wirtschaftsmediation für Unternehmen 12

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER

Die farbigen Wälder sind ein untrügliches Zeichen dafür, dass wir uns bereits wieder im Herbst befinden. 2017 neigt sich dem Ende entgegen, und wir stecken mitten im Jahresendspurt. Ich wünsche Ihnen jetzt schon einen erfolgreichen Abschluss, damit Ende Dezember hoffentlich auch Ihre Zahlen stimmen. Gleichzeitig bedanke ich mich für die gute Zusammenarbeit im vergangenen Jahr und hoffe, Sie auch im kommenden Jahr zu unseren Kunden zählen zu dürfen.

Wissen Sie übrigens, was Resilienz ist? Falls nicht, dann empfehle ich Ihnen unseren Feierabend-Austausch im November. Unser kostenloses Forum für Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) nimmt dieses höchst aktuelle Thema auf. Der ehemalige Skirennfahrer Daniel Albrecht erzählt, was er unter mentaler Widerstandskraft – oder eben Resilienz – versteht und wie er nach seinem Horror-Unfall den Weg zurück ins Leben geschafft hat. Mehr dazu erfahren Sie auf Seite 10.

Apropos Skirennfahrer: Der Winter steht unmittelbar in den Startlöchern und damit auch die beliebten «Stop Risk Wintersporttage» von Visana. Unsere Unfallpräventionsanlässe im Bereich Skifahren, Snowboarden und Schlitteln stehen Ihren Mitarbeitenden wie gewohnt gratis offen. Zudem haben wir Schneeschuhwandern mit einem separaten Anlass ins Programm aufgenommen, denn auch dort sind Planung und Ausrüstung das A und O einer unfallfreien Tour. Es stehen insgesamt 480 Gratisplätze zur Verfügung. Es würde mich freuen, wenn wir auch Sie in Grindelwald begrüssen dürfen. Auf Seite 11 finden Sie weitere Informationen dazu.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre sowie einen erfolgreichen Herbst und einen unfallfreien Winter.

Patrizio Bühlmann
Mitglied der Direktion, Leiter Ressort Firmenkunden



Folgen Sie uns auf Facebook!

www.facebook.com/Visana2



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: Mauro Mellone • Druck: Appenzeller Druckerei • Internet: www.visana.ch/firmenkunden www.facebook.com/Visana2



Desa Autoglass AG – der Fahrzeugglasspezialist

VOM TESSINER START-UP
ZUM SCHWEIZER

MARKTFÜHRER

Viele Autofahrerinnen und Autofahrer verlieren früher oder später den Durchblick auf der Strasse – buchstäblich. Ein Riss in der Frontscheibe macht den Gang zum Autoglasspezialisten unumgänglich. Reparieren oder ersetzen, so lautet die Frage. Die Techniker der Desa Autoglass AG kennen die Antwort und sorgen innert Kürze wieder für freie Sicht auf den Verkehr.

Bis vor wenigen Jahren war der Fall klar: Beschädigte Steinschlag eine Autoscheibe, musste der Fachmann das Glas als Ganzes ersetzen. Heute ist oft eine Reparatur möglich. «Wir ersetzen rund zwei Drittel der Scheiben, ein Drittel kann repariert werden», sagt Bernhard Rothacher, Geschäftsführer bei Desa Autoglass. Mit einem Jahresvolumen von knapp 60 000 Scheiben ist das Unternehmen mit Sitz in Muri bei Bern Marktführer in der Schweiz.

Reparieren statt auswechseln

Dass über 30 Prozent aller Schäden repariert werden können, sei ein hoher Anteil, erklärt Rothacher. Das Verfahren dazu gebe es noch nicht allzu lange. Möglich ist eine Reparatur mittels Spezialharz und Härtung durch UV-Licht aber nur dann, wenn der Schaden kleiner als ein Fünfliber ist, sich nicht im Sichtfeld

des Fahrers befindet und mindestens zehn Zentimeter vom Scheibenrand entfernt ist. Und auch nur dank des Umstands, dass Autoscheiben aus sogenanntem Verbundglas bestehen: zwei Scheiben, zwischen denen eine durchsichtige Kunststoffolie liegt. Ist nur eine Glasschicht beschädigt und die Folie intakt, kann die Scheibe innert einer Stunde repariert werden. Dies im Gegensatz zu Fenster- oder Duschglas, welches nicht mehr geflickt werden kann.

Fensterkleber führt zur Geschäftsidee

Seit ihrer Gründung 1998 hat sich die Desa Autoglass AG vom kleinen Tessiner Start-up zum schweizweit tätigen Autoglasspezialisten mit 180 Mitarbeitenden an 27 Standorten entwickelt. Bernhard Rothacher hat das Unternehmen von Anfang an als Ge-

«In 10 oder 20 Jahren macht das Wechseln der Scheiben vielleicht nur noch ein Drittel unserer Arbeit aus. Den Rest beanspruchen das Einstellen der Elektronik und das Kalibrieren der Assistenzsysteme», sagt Bernhard Rothacher, Geschäftsführer der Desa Autoglass AG.



Desa Autoglass AG

Das Unternehmen wurde 1998 vom Tessiner Namensgeber



Luciano Della Santa zusammen mit dem heutigen Geschäftsführer Bernhard Rothacher gegründet und kann demnach 2018 sein 20-Jahr-Jubiläum feiern. Der Gründer und seine Familie sind noch heute Mehrheitsbesitzer des Unternehmens, jedoch nicht mehr operativ tätig. Die Verbundenheit mit dem Heimatkanton des Gründers kommt jedoch heute noch zum Ausdruck, indem die Desa Autoglass AG seit Jahren eine enge Partnerschaft mit dem Eishockeyclub HC Lugano pflegt.

Desa Autoglass AG hat ihren Hauptsitz in Muri bei Bern. Das Unternehmen ist mit 27 Filialen in allen Schweizer Landesteilen vertreten. Es unterhält zudem ein eigenes Ausbildungszentrum in Zofingen, wo die neuen Mitarbeitenden eine mehrwöchige Schulung absolvieren. Das Unternehmen beschäftigt rund 180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, 130 von ihnen sind Fahrzeugglas-Spezialisten. www.desa-autoglass.ch

schäftsführer mitgeprägt und zum nationalen Marktführer gemacht. Er erinnert sich zurück an die Anfänge: «Luciano Della Santa, der Gründer, war ein Pionier. Als die Fahrzeugscheiben in den Achtzigerjahren neu geklebt und nicht mehr mit Gummi befestigt wurden, erkannte er, dass viele Garagisten Mühe mit der neuen Technik haben würden.» Daraus sei die Idee entstanden, ein Unternehmen zu gründen, das nur diese Dienstleistung anbot.

Auf die Geschichte hinter der Namensgebung des Unternehmens angesprochen, gerät Bernhard Rothacher ins Schmunzeln. Es ist offensichtlich nicht das erste Mal, dass er erklären muss, wo der Name «Desa Autoglass» mit Doppel-S herrührt. «Bei der Gründung haben wir uns überlegt, dass wir als schweizweit tätiges Unternehmen nicht drei Sprachversionen unseres Firmennamens führen möchten. Also haben wir uns auf das englische Autoglass mit zwei «s» geeinigt. Das wird überall verstanden und macht es einfacher in der Werbung.» Und «Desa» setze sich zusammen aus den ersten beiden Buchstaben des Firmengründernamens Della Santa.

Hohe Qualität und Mehrleistung

Knapp zwei Jahrzehnte später ist die Desa Autoglass weiter auf Expansionskurs. Einen Grund, weshalb sich das Unternehmen stets gegen die grosse Konkurrenz behaupten konnte, sieht Bernhard Rothacher in der hohen Qualität der angebotenen Dienstleistungen. «Wir sind wirkliche Spezialisten auf unserem Gebiet und bieten zudem Mehrleistungen im Vergleich zur Konkurrenz.» Zwar hat diese den Heim-Reparatur-Service von Desa Autoglass inzwischen teilweise kopiert. Das Unternehmen sei jedoch bestens für die Zukunft gerüstet, die eigenen Prozesse seien gut, und nicht zuletzt die «Swissness» bilde gerade in der Zusammenarbeit mit den Versicherern und anderen inländischen Partnern ein nicht zu unterschätzender Trumpf.

Grosse Investitionen in die Mitarbeitenden

Ein weiterer wichtiger Faktor für den Unternehmenserfolg bildet die Belegschaft. Desa Autoglass beschäftigt rund 130 Fahrzeugglas-Spezialisten. Da dies in der Schweiz kein eigener Beruf ist, werden folglich auch keine Lehrlinge auf diesem Spezialgebiet ausgebildet. Entsprechend ist Fachkräftemangel in der Branche kein Fremdwort. Diesem begegnet das Unternehmen, indem es in Zofingen ein eigenes Ausbildungszentrum unterhält, die sogenannte «Academy». Alle neuen Mitarbeitenden, meist handelt es sich um gelernte Auto- oder Karosseriemechaniker, absolvieren dort zu Beginn eine vierwöchige Aus- und Weiterbildung und eignen sich das entsprechende Know-how an.

Dieses benötigte Fachwissen wird immer grösser. Nebst der eigentlichen Kernkompetenz, dem Wechseln und Reparieren von Autoscheiben, wird der Bereich Kalibrieren und Handling von Assistenzsystemen immer wichtiger. Regensensoren, Kameras, ins Glas integrierte Antennen und Heizungen gehören bei vielen Fahrzeugen bereits zum Standard. Diese machen die Arbeit der Techniker zusehends anspruchsvoller und aufwendiger. «Die IT wird für uns immer wichtiger», sagt Bernhard Rothacher. «Ich kann mir gar vorstellen, dass das Wechseln der Scheiben in 10 oder 20 Jahren vielleicht nur noch ein Drittel unserer Arbeit ausmachen wird. Den Rest beanspruchen dann das Einstellen der Elektronik und das Kalibrieren der Assistenzsysteme.»

Der Garten von Michael Schumacher

Nebst normalen Autos wechselt Desa Autoglass auch bei anderen Gefährten Scheiben aus: Lastwagen, Schienenfahrzeuge, Gondeln, Bergbahnen und sogar Riesenräder. «Das Speziellste, an das ich mich erinnern kann, war ein Einsatz vor etwa 15 Jahren auf einem Kran in der Westschweiz. Unser Techniker musste hinaufklettern und in schwindelerregender Höhe eine

Scheibe im Führerstand wechseln. Er berichtete danach augenzwinkernd, dass er von dort oben einen guten Überblick auf das in der Nähe liegende Anwesen von Formel-1-Star Michael Schumacher gehabt habe.»

Ein Unternehmen im Fluss

Im April feiert das Unternehmen sein 20-jähriges Bestehen. Bernhard Rothacher hat während dieser Zeit viel Herzblut in «sein» Unternehmen investiert, das wird schnell klar. «Mein Beruf ist mein Leben», sagt er – und man nimmt es ihm ohne zu zögern ab. Die Arbeit in diesem «noch jungen Unternehmen» mache ihm noch immer Freude. Die Entwicklung sei ohnehin nie abgeschlossen. Das merke er beispielsweise dann, wenn er das Organisations-Handbuch um ein weiteres Dienstjubiläum erweitern müsse, weil jemandem aufgefallen sei, dass hier noch eine Lücke bestehe, meint er lachend.

Dass er und sein Stellvertreter Reto Brügger, der nur einen Monat nach ihm bei Desa Autoglass begonnen habe, diesen Meilenstein bald feiern werden, erwähnt er nur am Rande. Wichtiger sind ihm seine 180 Mitarbeitenden, für die er die Verantwortung trägt. «Sie erwarten, dass jeden Monat am 25. der Zahltag kommt. Heute sei dies zum Glück kein Problem mehr, denn die Desa Autoglass AG sei wirtschaftlich gut unterwegs. Aber in den Anfängen war das nicht selbstverständlich. «Einmal fehlten gar 2000 Franken auf dem Konto, von dem Löhne gezahlt werden sollten. Ich konnte dies zwar rasch regeln, aber trotzdem sind das Momente, an die man sich stets erinnert», sagt Bernhard Rothacher.

Stephan Fischer
Unternehmenskommunikation



Foto: Alfonso Smith

BGM-Spezial: Resilienz
(Psychische Widerstandskraft)

DIE POSITIVE FÄHIGKEIT, SICH NACH KRISEN WIEDER ZU ERHOLEN

Mit dem Begriff «Resilienz» bezeichnet die psychologische Forschung die psychische und physische Stärke, die es Menschen ermöglicht, Lebenskrisen wie schwere Krankheiten oder Burnouts ohne langfristige Beeinträchtigungen zu meistern. Was steckt dahinter?

Resilienz steht für die Fähigkeit, nach schweren Krisen wieder «aufzustehen», Krisen als Chancen zu sehen und durch Rückgriff auf persönliche und sozial vermittelte Ressourcen als Anstoss für Entwicklungen nutzen. Beispiele dafür sind: Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten, Optimismus, Pflege sozialer Beziehungen oder Offenheit für Neues.

Resilienz ist trainierbar

Die Resilienz-Forschung untersucht die «Widerstandsfähigkeit» des Menschen, um Fragen zu beantworten wie: Warum reagieren Menschen in gleichen Situationen so unterschiedlich? Weshalb wachsen einige an Krisen, während andere daran verzweifeln? Gibt es typische Merkmale hierfür, die auf alle Menschen übertragbar sind?

Der Radio- und Fernsehmoderator Ruedi Josuran schreibt dazu: «Resilienz bedeutet nicht, dass eine resiliente Person schwierige Situationen mit links meistert und unberührbar von äusseren Einflüssen ist. Resilienz bedeutet vielmehr, dass jemand fähig ist, wie ein Stehaufmännchen, aus jeder beliebigen Lage wieder in den ursprünglichen Grundzustand zurückzukehren. Anfangs glaubte man, dass Resilienz angeboren sei. Inzwischen ist man sich sicher, dass dies nur teilweise stimmt. Jeder Mensch kann die eigene Resilienz gezielt fördern und entwickeln. Genau hier liegt die grosse Chance, denn dies zahlt sich nicht nur für die Betroffenen, sondern auch für das Unternehmen aus.»

Fokus auf das Positive

Es gilt der Grundsatz: Resilienz beginnt im Kopf, denn Menschen folgen stets dem Kommando der eigenen Gedanken. Resiliente Personen richten ihre Gedanken auf positive Leitsätze: «Worin

liegt meine Chance in der momentanen Situation? Wie habe ich bisher Krisen erfolgreich gemeistert? Welche Fähigkeiten waren dafür besonders hilfreich? Wie kann ich diese Fähigkeiten auch für die derzeitige Situation und die Zukunft nutzen?»

Das Salutogenese-Modell

Der israelisch-amerikanische Medizinsoziologe Aaron Antonovsky prägte das Modell der Salutogenese. Dabei geht es um die Frage, was den Menschen gesund hält. Gesundheit sei nicht als Zustand zu verstehen, sondern als Prozess mit Wechselwirkungen, der zur Entstehung und Erhaltung von Gesundheit führte.

Das Salutogenese-Modell entstand 1970, als Antonovsky Daten einer Studie zur Anpassungsfähigkeit von Frauen verschiedener ethnischer Gruppen an die Menopause auswertete. Eine Gruppe hatte sich 1939 in einem Konzentrationslager (KZ) befunden. Ihr psychischer und körperlicher Gesundheitszustand wurde dabei mit demjenigen einer Kontrollgruppe verglichen.

Das für Antonovsky überraschende Resultat war, dass knapp ein Drittel der KZ-Überlebenden als «körperlich und psychisch gesund» beurteilt wurden. Bei der Kontrollgruppe lag der Anteil an «gesundheitlich nicht beeinträchtigten» Frauen bei 51 Prozent. Diese Beobachtung führte Antonovsky zur zentralen Frage: Welche Eigenschaften und Ressourcen halfen diesen Frauen dabei, ihre körperliche und psychische Gesundheit während der KZ-Haft und danach zu erhalten? Oder anders formuliert: Wie entsteht Gesundheit?

Drei Aspekte der Kohärenz

Im Salutogenese-Modell spielt das sogenannte Kohärenzgefühl eine zentrale Rolle. Es beinhaltet drei Aspekte. Erstens: die Fähigkeit, die Zusammenhänge des Lebens zu verstehen (Verstehbarkeit): «Wie kann ich Ereignisse oder Strukturen in meinem Lebensverlauf erkennen?» «Verstehe ich, was in meinem Leben abläuft?» – Zweitens: die Überzeugung, das eigene Leben gestalten zu können (Handhabbarkeit): «Verfüge ich über die notwendigen Kompetenzen und Handlungsmöglichkeiten, um den alltäglichen Anforderungen zu entsprechen?» Dies beinhaltet auch die Möglichkeit, Einfluss zu nehmen und das eigene Leben wirksam gestalten zu können. – Und drittens: den Glauben an den Sinn des Lebens (Sinnhaftigkeit): «Das Leben ist der Mühe wert, und ich bin motiviert, auch schwierige Situationen zu bewältigen. Mein Einsatz lohnt sich.»

Übertragbarkeit auf den Berufsalltag

Die Bedeutung für das Arbeitsleben liegt auf der Hand. Alle drei Aspekte des Kohärenzgefühls sind (nebst anderen) zentral für Führungskräfte. Sie können als hilfreiche Leitlinien für gesundes Führungsverhalten (Ressourcen stärken, Stressoren reduzieren, sich für die Gesundheit der Mitarbeitenden engagieren, deren Arbeit gesundheitsförderlich gestalten, Vorbildfunktion) dienen.

Unternehmen entscheiden oft aus ökonomischen oder politischen Gründen. Nicht immer sind diese Entscheide für Mitarbeitende verständlich. Wenn aber Mitarbeitende die Fakten, die zu einer Entscheidung geführt haben, akzeptieren können, verstehen sie sie besser. Mitarbeitende, die befähigt werden und überzeugt sind, (neue) Aufgaben bewältigen zu können, fühlen sich unterstützt und gestärkt. Wenn Sie das Ziel oder das Ergebnis, das einer Massnahme oder Entscheidung zugrunde liegt, erkennen können, fördert dies die Basis für eine gestärkte Resilienz.

Resilienz auf allen Kanälen

Das BGM-Team von Visana setzt sich gezielt für die Stärkung der Resilienz ein, zum Beispiel am diesjährigen Feierabend-Austausch (siehe Seite 10). In unseren «Flashlights» (www.visana.ch/flashlights), die sich mit der Stärkung der psychischen Gesundheit befassen, finden Sie Unterlagen für Führungskräfte und Mitarbeitende zum Thema Resilienz. Zudem bieten wir nächstes Jahr neu das Seminar «Resilienz fördern» an. Das Seminarprogramm finden Sie auf www.visana.ch/bgm.

Die Resilienz-Forschung liefert uns wichtige Erkenntnisse, die sowohl Beschäftigte als auch Unternehmen gewinnbringend nutzen können. Resilienz ist ein Muss-, nicht ein Modewort in der Arbeitswelt. Mehr dazu finden Sie auf www.visana.ch/bgm-spezial.

Adrian Gilgen

Spezialist Betriebliches Gesundheitsmanagement



Die Resilienz fördern – durch Stärken der eigenen Ressourcen.



Visana-Mitarbeiter im Fokus

EIN SEITENWECHSEL IM DOPPELPAK

Für das Visana-Firmenkundengeschäft in der Romandie ist auf der Geschäftsstelle Lausanne ein Quartett zuständig. Régis Arber und Sylvain Streuli sind am 1. März 2017 frisch zum Team gestossen. Beide kamen vom gleichen Arbeitgeber zu Visana. Sie haben buchstäblich die Seiten gewechselt.

Das Team um Gruppenleiter Christophe Chariatte betreut Broker und Unternehmen vom Unterwallis bis hinauf in den Kanton Neuenburg. Seit diesem Frühling gehören die Unternehmensberater Régis Arber und Sylvain Streuli neu dazu. Sie haben vom selben Broker zu Visana gewechselt. Dass sie nun neu auf der anderen Verhandlungsseite stehen, wenn es um Unfall- oder Krankentaggeldversicherungen geht, bringt für alle Beteiligten Vorteile mit sich.

Vertrauensverhältnis rasch etablieren

Zufall sei es gewesen, dass beide zur selben Zeit eine neue Stelle bei Visana angetreten hätten, sagt Sylvain Streuli. Vier

Jahre waren sie zusammen beim alten Arbeitgeber angestellt. Die Entscheidung, beruflich neue Wege zu gehen, hätten sie unabhängig voneinander gefällt. Zuerst erhielt Régis Arber bei Visana eine Zusage. Als kurz darauf eine weitere Stelle frei wurde, hat sich alles Weitere ergeben. Sylvain Streuli kannte den Gruppenleiter bei Visana von seiner früheren Tätigkeit und überzeugte mit seinem Dossier.

«Wir haben uns gut hier eingelebt und schätzen Visana als Arbeitgeberin, die sich sehr um ihre Mitarbeitenden kümmert», heisst es unisono. In den ersten intensiven Monaten ging es für das Duo Arber/Streuli vornehmlich darum, möglichst schnell ein

persönliches Vertrauensverhältnis zu den Brokern und anderen Kunden aufzubauen. Viele Besuche und Gespräche standen auf dem Programm, denn das Firmenkundengeschäft sei nun mal ein «People Business» – sprich, die Menschen und nicht zuletzt die Kontakte zwischen ihnen seien mitentscheidend für den Geschäftserfolg.

Perspektivenwechsel als Plus

Der Seitenwechsel um 180 Grad – vom Broker zum Versicherer – ist für Régis Arber kein Neuland. Im Gegensatz zu Sylvain Streuli, der auf «nur» fast 20 Jahre Brokernerfahrung zurückschauen kann, hat er bereits früher für andere Versicherer gearbeitet. Dass sie nun beim Offerieren und bei den Verhandlungen erstmals respektive wieder auf der anderen Seite des Tisches sitzen, ist auch für Visana ein grosser Vorteil. Schliesslich kennen Régis Arber und Sylvain Streuli die Sicht der Broker aus eigener Erfahrung und wissen haargenau, auf welche Dinge diese besonderen Wert legen.

Auf der einen Seite sind dies gute Produkte, konkurrenzfähige Prämien und ein kompetentes Leistungsmanagement – alles Punkte, bei denen Visana führend ist. Daneben seien aber auch sogenannte «weiche Faktoren» wie Vertrauen, Zuverlässigkeit oder die Bereitschaft, Hand für tragfähige Lösungen zu bieten, nicht zu unterschätzen. «Seriosität, Termintreue und die Fähigkeit, strukturiert zu arbeiten, gehören zu den wichtigsten Eigenschaften, die erfolgreiche Unternehmensberater mitbringen sollten. Aber auch eine gewisse Robustheit, weil der Job sehr stressig sein kann», erklären Régis Arber und Sylvain Streuli.

Kleines Team, grosse Verantwortung

Zusammen mit Gruppenleiter Christophe Chariatte und David Castella, der das Trio administrativ und organisatorisch unterstützt, sind Régis Arber und Sylvain Streuli für die ganze Westschweiz zuständig. «Wir sind ein kleines Team mit einem grossen zu betreuenden Gebiet», meinen sie lachend. Jeder betreut ein Portefeuille, bestehend aus rund 30 Brokern sowie einer grossen Anzahl an Direktversicherten wie Einzelunternehmen oder Kleinbetriebe.

Bei der Verteilung war die Geografie nebensächlich – nicht die Kantone wurden den Unternehmensberatern zugeteilt, sondern die Kunden dem am besten geeigneten Ansprechpartner bei Visana. «Unsere Zuständigkeiten haben sich aufgrund unserer bisheriger Tätigkeiten und Kontakte ergeben», sagt Sylvain Streuli. So sei eine optimale persönliche Betreuung der Kunden möglich, was in diesem Business bekanntlich ein zentrales Element sei.

Stephan Fischer
Unternehmenskommunikation



Régis Arber (36) hat seine berufliche Karriere bei verschiedenen Versicherern und Brokern absolviert. Er wohnt mit seiner Familie im Kanton Waadt. Die Tochter (5) und die Zwillinge (knapp 3-jährig) halten ihn und seine Frau gehörig auf Trab. Wenn er die Zeit dazu findet, geht er gerne Skifahren oder Fussball und Unihockey spielen.



Sylvain Streuli (41) war zwei Jahrzehnte im Broker-geschäft tätig und absolvierte als einer der Ersten eine Lehre bei einem Broker. Seine Frau und die dreijährige Tochter teilen seine grosse Leidenschaft für die Berge. Egal, ob Skifahren, Snowboarden, Wandern oder Bergtouren – Les Diablerets bietet dafür beste Voraussetzungen.



Foto: Daniel Albrecht

Der Feierabend-Austausch im Herbst widmet sich der inneren Stärke. Die sogenannte Resilienz ist lernbar. Die bewegende Geschichte von Ex-Skirennfahrer Daniel Albrecht zeigt, wie Sie Ihre psychische Widerstandsfähigkeit stärken können. Melden Sie sich jetzt für die kostenlose Veranstaltung an.

Vor lauter Aufgaben wissen Sie bei der Arbeit nicht mehr, was zu tun ist. Eine schwierige Führungssituation macht hilflos. Oder Sie sind von privaten Problemen völlig absorbiert. In solchen Situationen ist innere Stärke wichtig, um sein Leben selbst in die Hand zu nehmen und Herausforderungen zu meistern.

Daniel Albrecht: von 100 auf 0 und wieder zurück

Der ehemalige Skirennfahrer Daniel Albrecht hat sich nach einem Schicksalsschlag ins Leben zurückgekämpft. Nach dem Motto «Never give up» hat er seine Widerstandskraft stärken können. In seinem spannenden Referat erzählt er von seinen Erfahrungen. Die Psychologin und Resilienz-Expertin Patricia von Moos gibt dazu Inputs aus der fachlich-wissenschaftlichen Perspektive.

Melden Sie sich jetzt an

Die Teilnahme ist kostenlos. Am anschliessenden Apéro besteht die Möglichkeit für angeregte Diskussionen. Anmeldungen sind ab sofort auf www.visana.ch/feierabendaustausch möglich. Nicht-Visana-Kunden können teilnehmen. Moderiert wird der Anlass durch die bekannte Radiomoderatorin Judith Wernli.

Sandra Bittel

Leiterin Betriebliches Gesundheitsmanagement

Ex-Skirennfahrer Daniel Albrecht ist Referent am Feierabend-Austausch und heute als Mentaltrainer und Unternehmer tätig.

Was bedeutet mentale Stärke für Sie?

Daniel Albrecht: Mentale Stärke bedeutet für mich, mein Leben selbst zu gestalten und mich nicht als Spielball meiner Umwelt wahrzunehmen. Das heisst nicht, dass ich immer alle Ziele erreiche. Aber wenn es mal regnet, warte ich nicht darauf, dass der Regen aufhört – ich kaufe mir einen Regenschirm und Gummistiefel.

Was möchten Sie am Feierabend-Austausch vermitteln?

Dass man mit einer grossen Portion Leidenschaft, viel harter Arbeit und einem unerschütterlichen Glauben an sich selbst fast alles schaffen kann!

Feierabend-Austausch «Resilienz»

- 14. November 2017 im Congress Center in Basel, 16.00 bis 17.45 Uhr
- 15. November 2017 im Zentrum Paul Klee in Bern, 16.00 bis 17.45 Uhr
- 16. November 2017 im Gate27 in Winterthur, 16.00 bis 17.45 Uhr

Zusätzliche Informationen erhalten Sie unter Telefon 031 357 94 74, per E-Mail: bgm@visana.ch oder auf www.visana.ch/feierabendaustausch



Foto: Visana

Die «Stop Risk Wintersporttage» in Grindelwald sind Unfallpräventionsanlässe für Skifahren, Snowboarden, Schlitten und erstmals für Schneeschuhwandern. Coaches schulen die Teilnehmenden in Material, Technik und Verhalten im Schnee. Für Visana-Firmenkunden liegen 480 Gratis-teilnahmen bereit.

Im Winter ereignen sich in den Bergen viele Schneesportunfälle. Die «Stop Risk Wintersporttage» setzen auf Unfallprävention und sorgen für sicheren Schneepass.

Trendsport Schneeschuhwandern

Neu im Programm steht das Schneeschuhwandern. Die Sportart begeistert Jung und Alt. Markierte Routen sind zwar signalisiert, werden aber weder präpariert noch regelmässig kontrolliert. Die Lawinengefahr ist ohne Fachwissen und geeignetes Material ein grosses Risiko. Am «Stop Risk Wintersporttag» lernen die Teilnehmenden verschiedene Geotechniken, behandeln das Thema «Abseits der Wege» oder lernen, wie man sich bei einem Unfall verhält – damit bei einer Schneeschuhwanderung die sportliche Herausforderung und das schöne Bergpanorama im Zentrum stehen.

Coaches verbessern Technik

Egal, ob Sie sich für Schneeschuhwandern, Schlitteln, Ski oder Snowboard fahren entscheiden – die Schneesport-Coaches sind ausgebildete Experten auf ihrem Gebiet und bfu-zertifiziert.

«Stop Risk Wintersporttage» 2018 in Grindelwald

- 16. Januar 2018: Schneeschuhwandern
- 17.–19. Januar 2018: jeweils Ski/Snowboard
- 19. Januar 2018: Schlitteln

Tagesprogramm Ski/Snowboard

8.00–9.00 Uhr	Check-in, Begrüssung, Skipass-Ausgabe
9.00–10.00 Uhr	Informationen zum Tagesprogramm, Beratung und Anpassen der Ausrüstung
10.00–12.00 Uhr*	Unterwegs im Gelände mit Schneesport-Coaches
12.00 Uhr	Gemeinsames Mittagessen im Bergrestaurant
Bis 15.30 Uhr	Zur freien Verfügung. Danach Rückgabe des Leihmaterials und Abschluss der Veranstaltung

* Je nach Eintreffen der Teilnehmenden können die Zeiten der Präventionsblöcke mit den Schneesport-Coaches variieren.

Jetzt anmelden

Die «Stop Risk Wintersporttage» richten sich exklusiv an Mitarbeitende von Visana-Firmenkunden. Visana vergibt 480 Gratis-teilnahmen (inklusive Tagesskipass, Verpflegung, Instruktion und Verleih der Testausrüstung). Die selbst mitgebrachte Ausrüstung kann vor Ort kostenlos geprüft werden.

Die Anmeldung ist offen: www.visana.ch/bgm > Seminare und Events. Die Anmeldungen werden nach ihrem Eingang berücksichtigt. Erstmals Teilnehmende erhalten den Vorzug.

Sandra Bittel

Leiterin Betriebliches Gesundheitsmanagement