

Der Support für die veraltete Version Sunet4 wird eingestellt

## WECHSEL AUF SUNETPLUS

# JETZT

IN DIE WEGE LEITEN

**Früher wurden Fallmeldungen schriftlich an die Versicherer übermittelt, ehe der elektronische Datentransfer Einzug hielt. Aber die Entwicklung ging natürlich weiter: Die Applikation Sunet4 ist mittlerweile veraltet und wird nun durch das moderne Sunetplus abgelöst. Haben auch Sie die nötigen Schritte dafür bereits veranlasst?**

Sunet4 gehört bald der Vergangenheit an. Ende Juni 2012 wird der technische Support eingestellt. Spätestens dann sollten Unternehmen mit Sunet4 auf die modernen und einfacher zu bedienenden Nachfolgelösungen SunetOnline (für Unternehmen mit weniger als 20 Fallmeldungen jährlich) oder Sunetplus umgestiegen sein. Der Aufwand dafür ist gering.

### Bewährte Branchenlösung

Sunetplus ist das gemeinsame Produkt der Unfall- und Krankenversicherungsbranche. Neu kann damit auf den Einsatz von Zertifikaten verzichtet werden. Die Updates lassen sich – wie heute üblich – im Internet herunterladen. Die Unfall- und Krankheitsdaten werden bequem elektronisch verwaltet, plausibilisiert, statistisch ausgewertet und sicher übermittelt.

Für den reibungslosen und raschen Wechsel von Sunet4 auf Sunetplus bietet Ihnen unser externer Informatikpartner BBT Software AG (Entwickler der Applikation) Unterstützung. Sofern erforderlich, hilft er Ihnen gerne, Ihre Daten von Sunet4 auf Sunetplus zu migrieren. Weitere Informationen erhalten Sie unter [www.bbtsoftware.ch](http://www.bbtsoftware.ch). Selbstverständlich stehen Ihnen bei Fragen auch unsere Ansprechpersonen von Visana business zur Verfügung.

**Hans-Jürg Baumann**  
Projektleiter Firmenkunden

### Visana an der «Personal Swiss 2012»

Am 17. und 18. April 2012 findet im Messezentrum Zürich die «Personal Swiss» statt. Bereits zum elften Mal bildet die Fachmesse für Personalmanagement einen Fixpunkt in der Agenda von Anbietern von Dienstleistungen und Produkten aus dem Personalwesen, aber auch bei Personal- und Ausbildungsverantwortlichen aus Wirtschaft und Verwaltung.

Rund 250 Aussteller präsentieren dem Fachpublikum ein breites Angebot an Dienstleistungen aus den Bereichen Personalrekrutierung, Personalberatung, E-Learning, Soft- und Hardware sowie Personalentwicklung und Personaltraining. Mit fast 4000 Eintritten wurde 2011 ein neuer Besucherrekord aufgestellt.

Der Auftritt von Visana zusammen mit der SIZ Care AG befindet sich in der Halle 6, Stand J.20. Die Messtoren sind an beiden Tagen von 9.00 bis 17.30 Uhr geöffnet. Weitere Informationen zur «Personal Swiss 2012» finden Sie unter [www.personal-swiss.ch](http://www.personal-swiss.ch).

Personal  
Swiss 2012®

**visana**

Firmenkundenmagazin 1/2012

business

### Heimstärke als Trumpf

Valiant Bank – ein sicherer Hafen

### Betriebliches Gesundheitsmanagement

Neuer Kurs: «Unfall – das muss ich wissen»

### Unfallprävention

100 Gratisteilnahmen für den «Stop Risk Day»

VALIANT

## EDITORIAL



## INHALT

Von der Regionalbank zum Schweizer Finanzinstitut 3

Betriebliches Gesundheitsmanagement bei Visana business 6

Pilotkurs «Unfall – das muss ich wissen» 7

Visana-business-Mitarbeiter im Fokus 8

Unfallprävention auf zwei Rädern 10

Elektronische Fallmeldung: Wechsel auf Sunetplus 12

## LIEBE LESERIN, LIEBER LESER

Fühlen Sie sich am Arbeitsplatz häufig oder sehr häufig gestresst? Falls ja, gehören Sie zu jenem Drittel der Erwerbstätigen in der Schweiz, der sich 2010 gemäss einer vom Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco) in Auftrag gegebenen Studie mit übermässigem Stress konfrontiert sieht. Im Vergleich zu einer früheren Umfrage ist dieser Anteil innert zehn Jahren um 30 Prozent gestiegen.

Visana business als Anbieter von Dienstleistungen im Betrieblichen Gesundheitsmanagement ist auch um die Gesundheit der eigenen Mitarbeitenden besorgt. Deshalb wollten wir wissen, wie es um ihr Stressbefinden bestellt ist. Durch eine mit verhältnismässig geringem Aufwand durchgeführte S-Tool-Befragung (siehe Seite 6) erhielten wir eine Momentaufnahme mit aus Arbeitgebersicht sehr positivem Ergebnis. Es zeigten sich aber auch verschiedene Verbesserungsmöglichkeiten, worauf wir eine Reihe verbindlicher Folgemassnahmen umsetzen respektive initiieren konnten.

Stress am Arbeitsplatz entwickelt sich zu einem immer wichtigeren Thema. Grund genug, unser Kursangebot im Bereich Betriebliches Gesundheitsmanagement weiter auszubauen. Im August findet in Thun der erste Kurs «Stressmanagement – mit Energie durch den Führungsalltag» statt. Mehr Informationen dazu finden Sie unter [www.visana-business.ch](http://www.visana-business.ch).

Als tauglicher Ausgleich zum beruflichen Stress bieten sich sportliche Tätigkeiten an. Auch diese bergen Risiken. Aber mit der richtigen Technik und Ausrüstung lassen sie sich auf ein akzeptables Mass reduzieren. Das passende Update für Radsportbegeisterte bietet unser «Stop Risk Day». Dort wird Karin Thürig, die zweifache Olympia-Bronzemedailengewinnerin im Einzelzeitfahren, den Teilnehmenden ihre Erfahrungen in Sachen Unfallprävention weitergeben. Näheres dazu auf den Seiten 10 und 11.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen ein unfallfreies und stressarmes 2012 und freue mich auf Ihr Feedback, zum Beispiel auf unserer Facebook-Seite unter [www.facebook.com/Visanabusiness](http://www.facebook.com/Visanabusiness).

Roland Lüthi  
Mitglied der Direktion, Leiter Ressort Firmenkunden

**PS: Sind Sie fit für Absenzen? Visana business unterstützt Sie dabei mit Schulungen im Bereich Betriebliches Gesundheitsmanagement. Als Beilage erhalten Sie unser neues Kursprogramm.**

## 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](mailto:business@visana.ch) • Gestaltung: Natalie Fomasi, Elgg • Konzept und Fotos: Meinrad Fischer, Atelier für Gestaltung, Zürich • Druck: Druckerei Appenzeller Volksfreund, Appenzell • Internet: [www.visana-business.ch](http://www.visana-business.ch)



Valiant – auf Langfristigkeit ausgerichtet  
IN DIE KUNDEN- UND PARTNERBEZIEHUNGEN

## INVESTIEREN

*In wirtschaftlich turbulenten Zeiten rückt bei vielen Kundinnen und Kunden das Bedürfnis nach Stabilität, Sicherheit und persönlicher Beratung wieder stärker in den Fokus. Für die Valiant Bank sind diese Werte Bestandteil der Unternehmenskultur. Sie hat sich damit erfolgreich auf dem Schweizer Bankenplatz etabliert.*

Seit der Gründung vor 15 Jahren ist Valiant von einer Regionalbank zu einem starken Schweizer Finanzinstitut gewachsen. Die Bank mit dem markanten lilafarbenen Schriftzug unterhält mittlerweile Geschäftsstellen in elf Kantonen und ist ausschliesslich auf dem heimischen Markt tätig; eine Strategie, die sich insbesondere im jetzigen schwierigen Wirtschaftsumfeld als Vorteil herausgestellt hat.

## Vorsicht hat sich ausgezahlt

Wirtschaftlich betrachtet war 2011 ein aussergewöhnliches Jahr. Dank relativ stabiler Verhältnisse in der Schweiz könne Valiant trotz globaler Wirtschaftskrise auf ein zufriedenstellendes Jahr zurückblicken, sagt Michael Hobmeier, CEO von Valiant. Er rechne

jedoch mit weiteren solchen aussergewöhnlichen Jahren. «Valiant verfolgt eine eher konservative, vorsichtige Risikopolitik. Angesichts des Marktumfelds und mit Blick auf die wirtschaftlichen Prognosen bin ich davon überzeugt, dass sich dies langfristig auszahlen wird.»

Eine vorsichtige Risikopolitik bedeutet im Fall von Valiant: Konzentration auf den Schweizer Markt und kein Wachstum, nur um des Wachstums Willen. Für Valiant steht die Qualität klar vor der Quantität. Da in den letzten Jahren vor allem die international agierenden Banken Federn lassen mussten, wechselten viele Kunden zu kleineren Finanzinstituten wie Valiant. «Wir hatten einen gewissen Zuwachs, aber es ist natürlich kein Business-



Modell, sich auf eine zwischenzeitliche Schwäche der Konkurrenz zu verlassen und von zufälligen Fluktuationen zu leben», erklärt Hobmeier. Ziel sei es, sich auf die eigenen Stärken zu konzentrieren, um sowohl für die bestehenden Kunden als auch für die anvisierten Zielkunden attraktiv zu sein.

#### Kontinuität schaffen

Zu den Stärken gehören die lokale Verankerung des Unternehmens, die Kundennähe und die Bereitschaft, zeitlich mehr als branchenüblich in die Kundenbeziehungen zu investieren. «Wir legen weiterhin grossen Wert auf das persönliche Gespräch von Angesicht zu Angesicht. Die virtuellen Kanäle sind für uns primär Transaktionskanäle», erklärt Hobmeier. Eine tragfähige Partnerschaft in finanziellen Angelegenheiten sei keine Eintagesaktion, sondern ein kontinuierlicher Prozess während längerer Zeit.

Für langfristige Kundenbeziehungen braucht es auch auf Seiten der Bank personelle Kontinuität. Ständig wechselnde Kunden-

berater seien keine gute Basis, deshalb investiere Valiant entsprechend in die eigenen Mitarbeitenden. «Unser Geschäftsfeld ist von der Gesetzgebung her hochformalisiert, darum darf man als Unternehmen nicht noch eins draufsetzen», sagt der CEO von Valiant. Eine flache Hierarchie, Wertschätzung gegenüber der einzelnen Person, direkte Kommunikation und genügend Handlungsspielraum, in dem die Mitarbeitenden ihre Persönlichkeit entfalten und in welchem sie ihre Fachkompetenz einbringen können, bilden zentrale Eckwerte der Unternehmenskultur. «Natürlich wollen wir Geld verdienen, aber es gibt verschiedene Wege, wie wir dies gemeinsam erreichen können», so Hobmeier.

#### Erfolgreiche Nachwuchsförderung

Mitarbeitendenförderung beginnt beim Nachwuchs. «Von den rund 70 Lernenden und 20 Praktikanten bleiben nach der Ausbildung mehr als 90 Prozent bei Valiant», sagt HR-Leiterin Ursula Meier-Bergundthal. Und von jenen, die es ins Ausland zieht oder die eine Weiterbildung absolvieren, fänden später viele den Weg zurück zu Valiant. «Diese Mitarbeitenden bringen uns enorm viel. Zudem sind sie schnell wieder ins Unternehmen integriert.»

Der Zusammenhang zwischen einem motivierenden Arbeitsumfeld und tiefer Absenzquote ist bekannt. Die HR-Leiterin ist zufrieden, insbesondere mit der tiefen Anzahl Kurzabsenzen. Die meisten Absenttage bei Valiant rühren von Freizeitunfällen her, namentlich beim Fussball und Skifahren. In Sachen Gesundheitsförderung am Arbeitsplatz verfolgt Valiant einen pragmatischen Ansatz und setzt punktuell Schwerpunkte in den Bereichen Ernährung (gratis Früchte), flexible Arbeitszeiten, Arbeitszeitmodelle und Ergonomie. Als neue Dienstleistung ist eine externe, neutrale Anlaufstelle für die Mitarbeitenden in Abklärung, bei der sie beispielsweise bei privaten und arbeitsplatzbedingten Problemen Unterstützung erhalten.

#### Bewährte Partnerschaft

Valiant und Visana als Versicherer verbindet eine über Jahrzehnte gewachsene Partnerschaft. Gerade diese langfristige Zu-

sammenarbeit ist für Michael Hobmeier der springende Punkt: «Analog zu unseren Kundenbeziehungen streben wir auch mit Partnern und Lieferanten eine langfristige Ausrichtung an. Wir möchten nicht alle drei Jahre wechseln, sondern wir suchen Partner, mit denen wir eine langjährige Beziehung aufbauen können.»

Bei der Wahl des passenden Partners muss natürlich das Kosten-Nutzen-Verhältnis stimmen, ergänzt Hobmeier. Aber auch eine ähnliche Grundphilosophie, die gemeinsame Sprache und eine vergleichbare Kundenorientierung seien wichtige Punkte. «Wir wollen wissen, mit wem wir es zu tun haben. Der persönliche Kontakt ist uns wichtig, damit wir bei Bedarf gemeinsam pragmatische, unbürokratische Lösungen finden.» Mit Visana sei dies möglich, resümiert Ursula Meier-Bergundthal und lobt das kunden- und lösungsorientierte Arbeiten der Visana-Mitarbeitenden – gute Voraussetzungen für eine stabile Partnerschaft.

#### Stephan Fischer

Unternehmenskommunikation

#### Valiant

**Mit einer Bilanzsumme von 24,7 Milliarden Franken (2011), 1000 Mitarbeitenden und mehr als 400 000 Kunden ist Valiant heute die grösste Regionalbank der Schweiz. Seit ihrer Gründung 1997 hat sich das Unternehmen zu einer breit abgestützten Schweizer Bank entwickelt. Ihr Geschäftsgebiet erstreckt über die Kantone Aargau, Basel-Land, Basel-Stadt, Bern, Freiburg, Jura, Luzern, Neuenburg, Solothurn, Waadt und Zug. Die Geschäftstätigkeit umfasst ein umfangreiches Produkt- und Dienstleistungsangebot in den Bereichen Retail Banking, KMU Banking, Private Banking und Asset Management. [www.valiant.ch](http://www.valiant.ch)**



Michael Hobmeier, CEO Valiant

Betriebliches Gesundheitsmanagement bei Visana business

# ERST DIE ANALYSE, DANN GRIFFIGE MASSNAHMEN

**Visana business berät Kunden punkto Gesundheitsförderung und begleitet sie bei der Einführung eines Betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM). Ein guter Einstieg ist das Stress-Befragungsinstrument S-Tool. Die Mitarbeitenden von Visana business haben es getestet und aus den Ergebnissen konkrete Massnahmen abgeleitet.**

Ein Bäcker, der nicht weiss, wie sein eigenes Brot schmeckt, wäre kein erfolgreicher Verkäufer. Wie sollte er auch, wenn er die Vorzüge seiner Produkte nicht aus erster Hand kennt? Für Visana business als Anbieter eines umfangreichen BGM-Angebots ist der Einsatz «in den eigenen vier Wänden» konsequent und logisch.

#### Wie steht es um die Stressbefindlichkeit?

Stress ist in vielen Unternehmen ein Thema, das sowohl Mitarbeitenden als auch Arbeitgebern unter den Fingernägeln brennt. Psychisches Wohlbefinden und Absenkhäufigkeit hängen stark miteinander zusammen, und Absenzen kosten Geld. Visana business hat im vergangenen Jahr eine S-Tool-Befragung (siehe Kasten) bei den Mitarbeitenden durchgeführt. Mit geringem Aufwand liess sich so das Stressbefinden abbilden.

Die Ergebnisse fielen aus Unternehmenssicht positiv aus. Es gab aber dennoch Potential für Verbesserungen. Als verbindliche Folgemaassnahmen wurde ein «runder Tisch» zwischen Mitarbeitenden und Geschäftsleitung eingeführt, wurden Büros zur

Reduktion der Umgebungslärmbelastung verkleinert und die Mitarbeitenden an einem halbtägigen Workshop für die Auswirkungen von Stress und Strategien für deren Bewältigung sensibilisiert. Weitere Massnahmen sind noch in Umsetzung.

#### Prädikat «empfehlenswert»

S-Tool ist ein effizientes Analyseinstrument, das wir den Kunden vorbehaltlos empfehlen können. Dies jedoch nur, wenn alle Führungsstufen voll hinter dem BGM stehen und bereits im Vorfeld ihr Commitment zur Massnahmenumsetzung abgeben. Wir bleiben fit im Umgang mit Stress – und Sie?

Rita Buchli

Spezialistin Betriebliches Gesundheitsmanagement

#### Das Stressbarometer für Unternehmen

S-Tool ist ein Stress-Analyseinstrument in Form eines internetbasierten Fragebogens. Unternehmen erhalten so mit wenig Aufwand einen detaillierten Überblick über das Stressgeschehen, die subjektiv erlebten Belastungen und Ressourcen sowie das augenblickliche Befinden der Mitarbeitenden. Die Ergebnisse können auf Unternehmens-, Abteilungs- oder Teamebene automatisch generiert und mit einem einfach verständlichen Ampelsystem visualisiert werden. S-Tool wurde von Gesundheitsförderung Schweiz entwickelt und eignet sich für Firmen mit mindestens zehn Mitarbeitenden. Es steht gratis im Internet zur Verfügung. [www.s-tool.ch](http://www.s-tool.ch)

#### Thema Stress am Feierabend-Austausch

Die beiden nächsten Feierabend-Austausch-Anlässe von Visana business befassen sich mit den Themen Stress und S-Tool: Termine: 29. März 2012 in Bern und 14. Juni 2012 in Winterthur. Auch der neue Kurs «Stressmanagement – mit Energie durch den Führungsalltag» vom 31. August 2012 in Thun behandelt das Thema Stress. Mehr Informationen dazu finden Sie auf [www.visana-business.ch](http://www.visana-business.ch)

Neuer Kurs von Visana business

# «UNFALL – DAS MUSS ICH WISSEN»

**Unfälle im Betrieb und in der Freizeit gehören leider zur Tagesordnung. Im Jahr 2010 zählte die UVG-Statistik 782 000 Schadenereignisse von Arbeitnehmenden und Stellensuchenden. Immer wieder tauchen Fragen zur Unfallversicherung auf. Der neue Kurs «Unfall – das muss ich wissen» von Visana business schafft Abhilfe.**

Das Unfallversicherungsgesetz (UVG) ist eine komplexe Materie. Für Führungspersonen, Personalfachleute und alle, die sich mit Arbeitsrecht und Sozialversicherungen auseinandersetzen, gehört es zum Tagesgeschäft. Im neuen eintägigen Kurs von Visana business können Sie Ihr Wissen erweitern.

#### Fachkompetenz vertiefen

Der Kurs «Unfall – das muss ich wissen» wird durch spezialisierte Juristen geleitet, die für Visana business als Case Manager arbeiten. Folgende Themen werden eingehend behandelt:

- der Unfallbegriff,
- die versicherten Personen,
- die Dauer der Versicherung,
- die Abgrenzung zu anderen Versicherungen sowie
- die Leistungen der Unfallversicherung.

Die Teilnehmenden haben die Möglichkeit, eigene Fragen und Problemstellungen einzubringen, diese im Plenum zu diskutieren und sich dadurch ein vertieftes Wissen und zusätzliche Fachkompetenz in Unfallversicherungsfragen anzueignen.

#### Premiere im Mai

Die beiden Pilotkurse finden am 10. Mai 2012 in Bern und am 6. November 2012 in Wangen a. A. statt, die Kursgebühr beträgt 180 Franken. Die Kurssprache ist Deutsch.

Das gesamte Kursangebot in Betrieblichem Gesundheitsmanagement von Visana business sowie die Anmeldung finden Sie auf [www.gesundheitsmanagement-visana.ch](http://www.gesundheitsmanagement-visana.ch). Bei Fragen zu den Kursen hilft Ihnen Rita Buchli, Telefon 031 357 94 76, E-Mail: [rita.buchli@visana.ch](mailto:rita.buchli@visana.ch), gerne weiter.

Rita Buchli

Spezialistin Betriebliches Gesundheitsmanagement

#### Was gilt als Unfall?

Nicht alles, was im umgangssprachlichen Gebrauch als Unfall bezeichnet wird, erfüllt die versicherungstechnischen Voraussetzungen dafür. Das Gesetz (ATSG, Art. 4) umschreibt den Begriff des Unfalls wie folgt: «Unfall ist die plötzliche, nicht beabsichtigte schädigende Einwirkung eines ungewöhnlichen äusseren Faktors auf den menschlichen Körper, die eine Beeinträchtigung der körperlichen, geistigen oder psychischen Gesundheit oder den Tod zur Folge hat.» Nur wenn alle diese Kriterien erfüllt sind, gilt ein Ereignis als Unfall im Sinn der Unfallversicherung.



Visana-business-Mitarbeiter im Fokus

# ER ÜBERZEUGT

**Stefan Burkhalter ist Key Account Manager und Unternehmensberater bei Visana business. Trotz seiner jungen Jahre kann er schon auf eine lange Erfahrung bauen. Er entstammt sozusagen dem eigenen Nachwuchs.**

Eigentlich muss er weiter. Sein Terminkalender ist übertoll. Aber natürlich nimmt er sich ausführlich Zeit für das Gespräch. Stefan Burkhalter berät und betreut seit Januar 2011 Firmenkunden von Visana und Broker, oft nicht allein.

#### Unternehmen persönlich beraten

Für Sitzungen mit CEO, CFO oder HR-Mitarbeitenden von Unternehmen nimmt Stefan Burkhalter oft Experten aus der Schadenabteilung oder Case Manager mit. Ein Mensch aus Fleisch und Blut überzeugt ja mehr als ein blosses Papierdossier mit trockenen Fakten. Und überzeugen, das will er.

Wenn Unternehmen sich gegen die Folgen von Krankheit und Unfall versichern wollen, lassen sie gewöhnlich Offert-Vergleiche machen, zu denen Visana business eingeladen werden kann. Stefan Burkhalter stellt mit dem Fachbereich – einer Assistentin und fünf Underwritern, die für ihn Offerten rechnen – ein Angebot zusammen, das auf das jeweilige Unternehmen zugeschnitten ist. Wenn alles optimal verläuft, bekommt er die Gelegenheit, das Angebot persönlich zu präsentieren.

#### Sich anpassen ist sein Prinzip

«Ich nenne mich Berater, nicht Verkäufer», sagt Stefan Burkhalter dezidiert. Er will durch ehrliche Argumente überzeugen und glaubwürdig wirken. «Ich habe die Erfahrung gemacht, dass es nicht gut ankommt, wenn ich mein eigenes Ding durchziehen

will», erzählt er. Erfolgreich sei er, wenn er sich der Situation und seinem Gegenüber «anpasse» und rasch erfasse, was ein Unternehmen wolle.

#### Neuorientierung notwendig

Stefan Burkhalter ist im Emmental aufgewachsen. «Ich wohne in Bern, bin und bleibe jedoch ein Landei», sagt er. Er war drauf und dran, Eishockeyprofi zu werden – beim SC Langnau –, als ihn mit 16 Jahren jahrelange Knieprobleme zwangen, die angefangene Karriere als Stürmer zu begraben und das Frühlingsturnier der U16-Nationalmannschaft abzusagen. Ein harter Schlag für den jungen Sportler.

1999 beginnt er als kaufmännischer Lehrling bei Visana, landet dann auf Empfehlung beim Firmenkundengeschäft, wo er ein Jahr später zum Junior-Underwriter aufsteigt und drei Jahre darauf Underwriter wird. Nachdem er sieben Jahre lang Verträge von Brokern ausgearbeitet und zunehmend Einblick in grosse Unternehmen erhalten hat, will er einen Schritt vorwärts tun – und selbst mit Kunden in Verhandlung treten. Als im Sommer 2010 eine Nachfolge zu besetzen ist, meldet er sein Interesse an und erhält den Zuschlag.

#### «Das Wissen in die Tiefe»

Stefan Burkhalter wirkt trotz seiner erst 29 Jahre abgeklärt. Sein grosses Plus ist die lange Erfahrung im Underwriting, die er bei Beratungen einsetzen kann. Er entstammt ja sozusagen dem eigenen Nachwuchs. Er nennt es «das Wissen in die Tiefe», das auch Visana business als Nischenplayer und ihre Fachspezialisten auszeichnet. Visana hat als Kranken- und Unfallversicherer spezifisches Know-how und kann auf ausgewiesene Fachpersonen zurückgreifen. Dies wird auch im Ressort Firmenkunden eingesetzt. «Bei uns ist zum Beispiel Case Management erfolgreich im Einsatz, es existiert nicht nur auf dem Papier», stellt er fest.

#### Fünf Jahre Studium

Sein Wissen reicht ihm nicht. Nach bestandener Weiterbildung als Versicherungsfachmann setzt er sich das nächste Ziel: Er will Betriebsökonom FH werden und steckt seit April 2010 den grössten Teil seiner Freizeit ins Studium. Zeithorizont: fünf Jahre. «Ich lerne sehr oft am Abend und gehe samstags zur Schule», sagt er ohne darum viel Aufhebens zu machen.

Auf die Frage, ob er noch Musse habe, um Hobbys zu pflegen, hält er einen Moment inne und sagt: «Viel bleibt nicht übrig. Man muss halt planen.» Er braucht seine tägliche Portion Sport, sei es Laufen, Rollerbladen, Fitnessstraining, Wintersport oder Unihockey. Und damit nicht genug: Stefan Burkhalter kocht jeden Tag für sich. «Ich mache nichts aus der Büchse – ich koche immer mit frischen Zutaten», sagt er. Die Zeit dafür nimmt er sich immer. Und schon geht es weiter.

**Peter Rüegg**  
Unternehmenskommunikation

#### Unihockeyclub mitgegründet

*Die UHC Vipers Bern sind ein kleiner Unihockeyclub, den Stefan Burkhalter 2004 mitgegründet hat. Ein wöchentliches Training steht auf dem Programm, und einige Arbeitskollegen spielen mit. «Das ist eine Plausch-Mannschaft, um im Mannschaftssport dabei zu bleiben», sagt er. Der Blick auf die Tabelle verrät allerdings, dass man mit Plausch ziemlich weit kommen kann. Die Mannschaft steht fast an der Spitze.*

#### Key Account Management

*Visana business fördert eigene Fachkräfte: Stefan Burkhalter hat per 1. April 2012 eine zusätzliche neue Aufgabe zugeteilt erhalten. Er ist für die Neukonzeption des Key Account Management im Bereich Firmenkunden verantwortlich.*



**Braucht Abwechslung – immer etwas Neues: Stefan Burkhalter, 29, Unternehmensberater von Visana business.**



Foto: M. Plattler

**Mehr Sicherheit auf dem Velo, Mountainbike, Rennvelo und Elektro-Bike. So lautet das Ziel des Kursleiterteams am zweiten exklusiven «Stop Risk Day» vom 11. Mai 2012 in Thun. Visana business offeriert ihren Firmenkunden 100 Gratisplätze für diesen bewegten Präventionstag.**

Ihr Unternehmen ist bei Visana versichert? Unter Ihren Mitarbeitenden gibt es begeisterte Zweiradfreunde, die sich für Präventionstipps von Profis interessieren? Dann können diese sich ab sofort gratis unter [www.visana-business.ch](http://www.visana-business.ch) für den «Stop Risk Day» anmelden und sich eine Gratisteilnahme sichern. Der Anlass wird von der Beratungsstelle für Unfallverhütung (bfu) unterstützt.

#### Prominente Kursleitung

Die Premiere des «Stop Risk Day» 2011 war ein durchschlagender Erfolg: Die Gratistickets waren im Nu weg, und die Rückmeldungen der Teilnehmenden fielen durchwegs positiv aus. Einen grossen Anteil an diesem Erfolg hatten die Top-Referenten wie Andrea Clavadetscher (u. a. Sieger des Race Across America), Thomas Zahnd (u. a. Gesamtsieger des Cape Pioneer Trek 2010) oder Urs Dellsperger (u. a. zweifacher Sieger des

Powerman Duathlon). Auch dieses Jahr werden die Zweirad-sportler wieder von Profis begleitet.

Die Teilnehmenden können aus einer grossen Palette an Workshops (MTB, Rennrad, Velo, E-Bike-Testen, Reparatur, Kraft und Beweglichkeit, Schutzausrüstung, Routenplanung usw.) auswählen. Dort frischen die Kursleiter in einer lockeren Atmosphäre Bekanntes auf, geben Tipps und verbinden alles mit Aspekten der Unfallprävention. Wer dies möchte, kann den ganzen Tag aktiv auf dem Fahrrad verbringen, wer es lieber gemütlicher hat, wählt einen Theorieworkshop.

#### Karin Thürig auf den Zahn fühlen

Ein Highlight des Tages bildet das nachmittägliche Gespräch mit der erfolgreichen Triathletin und Radrennfahrerin Karin Thürig ([www.karinthuerig.ch](http://www.karinthuerig.ch)). Zum einen wird sie einen

persönlichen Einblick in ihren Erfahrungsschatz in Bezug auf Unfallprävention, insbesondere im Radrennsport, geben. Zum anderen haben die Teilnehmenden hier die Chance, der zweifachen Medaillengewinnerin an Olympischen Spielen einige Tipps in Sachen Trainingsplanung, Wettkampfvorbereitung oder Ernährungsverhalten zu entlocken.

Statistisch betrachtet gehört der Velosportbereich mit über 30 000 Unfällen jährlich zu den unfallträchtigsten Sportarten hinter den Ball- und Schneesportarten. Grund dafür sind in vielen Fällen eine mangelhafte Ausrüstung, eine schlechte oder falsche Technik, ein ungenügendes Fitnessniveau, Selbstüberschätzung, eine zu grosse Risikobereitschaft oder die Kombination von mehreren Faktoren.

#### Tagesprogramm

9.00 Uhr	Eintreffen der Teilnehmenden, Check-in
9.30 Uhr	Begrüssung und Informationen zum Tagesablauf
9.45 Uhr	Workshops (freie Auswahl)
12.15 Uhr	Mittagessen
13.15 Uhr	Workshops (freie Auswahl)
14.45 Uhr	Unfallprävention und Erfahrungsaustausch mit Karin Thürig
15.45 Uhr	Abschluss und Verabschiedung

#### Freizeit ist oft Unfallzeit

Wer Unfälle vermeiden möchte, sollte sich vermehrt am Arbeitsplatz aufhalten. Diese Schlussfolgerung muss man angesichts der neusten Zahlen der obligatorischen Unfallversicherung ziehen. Den 267 000 registrierten Berufsunfällen standen nämlich gleich 497 000 Freizeitunfälle gegenüber, welche damit praktisch auf dem Rekordstand des vorangegangenen Jahres verharrten. Ob damit eine Trendwende geschafft ist, ist jedoch fraglich. Unfallprävention in der Freizeit weist weiterhin beträchtliches Potential auf.

Unfälle von Mitarbeitenden – sowohl am Arbeitsplatz als auch in der Freizeit – ziehen für Unternehmen Kosten für Lohnfortzahlung, Prämienhöhung bei der Taggeldversicherung oder Rekrutierungskosten von Ersatzpersonal nach sich. Infolge der Ausfälle bleibt Arbeit liegen, welche auf andere Mitarbeitende verteilt oder zusätzlich vergütet werden muss. Dank der Abnahme der Absenzen sowie tieferer Risikoprämien zahlt sich für Arbeitgeber die Reduktion der Nichtberufsunfälle gleich doppelt aus.

#### 100 Gratisplätze zu vergeben

Visana business offeriert 100 Gratisplätze für den «Stop Risk Day» vom 11. Mai 2012 im Thuner Gwatt-Zentrum. In der Teilnahme inbegriffen sind die Benützung des Testmaterials und der Schutzausrüstung, Mittagessen und Zwischenverpflegung, Techniktraining sowie individuelle Beratung durch erfahrene Radprofis. Einzig die An- und Rückreise sowie der Transport des

#### Mehr als 800 Schwerverletzte jährlich

*Sei es mit dem City- oder Mountainbike, auf dem Rennrad oder einem klassischen Velo – bald die Hälfte der Schweizer Bevölkerung ist mehr oder weniger regelmässig auf dem Zweirad unterwegs. Und es werden immer mehr, nicht zuletzt dank der stark boomenden E-Bikes. Die Kehrseite dieser erfreulichen Entwicklung sind rund 30 000 Unfälle. Davon waren gemäss Bundesamt für Statistik 830 Fälle (2010) mit schweren Verletzungen. Auch dank diversen Präventionskampagnen durch Bund und Verkehrsverbände sank die Anzahl der mit dem Rad tödlich verunglückten Personen von 54 (2009) auf 34.*

[www.bfs.ch](http://www.bfs.ch), [www.unfallstatistik.ch](http://www.unfallstatistik.ch), [www.bfu.ch](http://www.bfu.ch)

#### Visana als Unfallversicherer

*Das Bundesgesetz über die Unfallversicherung (UVG) verpflichtet Arbeitgeber, ihre Mitarbeitenden gegen die Folgen von Unfällen zu versichern. Wer mindestens acht Stunden pro Woche beim gleichen Arbeitgeber angestellt ist, muss zwingend gegen Nichtbetriebsunfall versichert werden. Pro Person und Jahr ist der AHV-Lohn bis zur UVG-Lohngrenze von zurzeit 126 000 Franken versichert. Die Deckung beinhaltet Betriebs- und Nichtbetriebsunfälle sowie Berufskrankheiten.*

*Der Versicherungsschutz umfasst die ambulante Behandlung durch den Arzt, die Behandlung im Spital (allgemeine Abteilung), Taggeldleistungen ab dem dritten Tag in der Höhe von 80 Prozent bis zum UVG-Lohnmaximum sowie die Zahlung von Invaliden- und Hinterlassenenrenten. Weiterführende Informationen dazu finden Sie auf [www.visana-business.ch](http://www.visana-business.ch) > Angebot.*

eigenen Materials (Rennvelo, Bike, Velo) müssen individuell organisiert werden. E-Bikes werden zur Verfügung gestellt. Sie finden die Anmeldung für den «Stop Risk Day» auf [www.visana-business.ch](http://www.visana-business.ch).

Rita Buchli

Spezialistin Betriebliches Gesundheitsmanagement