

«Visana business News» beim richtigen Empfänger

STIMMT

DER ADRESSAT AUF IHREM EXEMPLAR?

Je grösser das Unternehmen, desto kleiner die Chance, dass die «Visana business News» auf dem richtigen Bürotisch landen. Interessante Informationen für Führungspersonen und Angebote für Mitarbeitende erreichen deshalb oft nicht die Empfänger, für die sie bestimmt wären. Wie sieht es in Ihrer Firma aus?

Die Themen in den «Visana business News» richten sich an Personalfachleute, Projektleiterinnen und Projektleiter im Bereich Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) und Verantwortliche für die Krankentaggeld- und Unfallversicherungen. Aber auch die Geschäftsleitung und Finanzchefs finden im Visana-Firmenkundenmagazin viel Wissenswertes. Und nicht zu vergessen: Auch «normale» Mitarbeitende gehören zum Zielpublikum, beispielsweise bei unseren Unfallpräventionstagen «Stop Risk Days» oder dem Feierabend-Austausch.

Adressänderung leicht gemacht

Gelangen die «Visana business News» nicht zur richtigen Person in Ihrem Unternehmen? Dann schicken Sie uns die Adressänderung mit der kostenlosen Geschäftsantwortkarte auf der Rückseite dieser Ausgabe zurück. Gerne passen wir die Adressdatei entsprechend an, damit die «Visana business News» künftig dort ankommen, wo sie gelesen werden. Vielen Dank!

Informationsfluss sicherstellen

Bei einigen Unternehmen läuft das Visana-Kundenmagazin – unabsichtlich – ins Leere. Die Ausgabe landet firmenintern am falschen Ort, oder die Informationen werden nicht weitergeleitet, beispielsweise, weil die verantwortlichen Personen für die Personenversicherungen und für das Betriebliche Gesundheitsmanagement örtlich zu weit voneinander entfernt arbeiten. Oder weil das Magazin direkt beim CEO landet und dort auf einem Stapel steckenbleibt.

Der geeignete Adressat

Helfen Sie mit und definieren Sie den geeignetsten Empfänger in Ihrem Unternehmen, sofern die jetzige Adressierung nicht optimal gewählt ist. Sie kennen die internen Abläufe in Ihrer Firma und wissen, wer am besten sicherstellen kann, dass die Informationen aus den «Visana business News» zu den interessierten Kolleginnen und Kollegen gelangen.

Karin Roggli
Ressort Firmenkunden



Kundenportrait
Stade de Suisse und Young Boys:
mehr als Fussball

**Betriebliches
Gesundheitsmanagement**
Leistungsfähiger am Arbeitsplatz
dank Mikropausen

Unfallprävention im Schnee
«Stop Risk Wintersporttage»
mit Ski, Snowboard oder Schlitten

Visana business News

Firmenkundenmagazin 3/2015

visana
Rundum gut betreut.



INHALT

Wirtschaftlichkeit führt über den sportlichen Erfolg 3

Mehr Mut zu Mikropausen! 6

Auch Gesundheitsförderung ist Chefsache 7

Ein Visana-Mitarbeiter im Fokus 8

Pisten frei für die «Stop Risk Wintersporttage»! 10

Stimmt der Adressat auf Ihrem Exemplar? 12

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER

Ihr Unternehmen erhält die «Visana business News» dreimal jährlich. Wir hoffen, dass Sie der richtige Adressat in Ihrer Firma sind und dass die gewählten Themen für Sie relevant sind. Es kann jedoch vorkommen, dass unser Firmenkundenmagazin in einer anderen Abteilung oder bei jemand anderem besser aufgehoben wäre. Falls dem so sein sollte, lade ich Sie dazu ein, uns die Geschäftsantwortkarte auf der Rückseite mit dem entsprechenden Adressaten kostenlos zu retournieren, damit wir unsere Adressdatei in dieser Hinsicht aktualisieren können. Herzlichen Dank!

Wie halten Sie es mit Pausen am Arbeitsplatz, beschränken Sie sich auf das absolute Minimum? Oder gönnen auch Sie sich ein paar zusätzliche kurze Auszeiten, um sich im Bürostuhl zu strecken oder um die Muskeln zu dehnen? Falls nicht, könnte Sie unser Artikel auf Seite 6 zu diesen sogenannten Mikropausen interessieren. Ihr positiver Effekt auf die Leistungsfähigkeit ist unbestritten.

Wir haben einen überdurchschnittlich warmen Sommer hinter uns. Falls nun der kommende Winter ebenso sonnig ist, dürfte dies nicht nur die Tourismusorte freuen. Gleichzeitig müssen wir mit mehr Unfällen in den Bergen rechnen als dies bei schlechtem Wetter der Fall ist. Damit Ihre Mitarbeitenden möglichst unfallfrei durch die Schneesportsaison kommen, empfehle ich Ihnen die kostenlose Teilnahme an unseren «Stop Risk Wintersporttagen» für Ski, Snowboard und Schlitten im Januar. Mehr darüber auf Seite 10 oder natürlich auf unserem neu gestalteten Internetauftritt www.visana.ch.

In wünsche Ihnen bereits jetzt schöne Schneesportferien. Geniessen Sie den Winter und bleiben Sie unfallfrei.

Patrizio Bühlmann
Mitglied der Direktion, Leiter Ressort Firmenkunden

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-business.ch www.facebook.com/visanabusiness



Folgen Sie uns auf Facebook!

www.facebook.com/visanabusiness



BSC Young Boys Bern
und Stade de Suisse AG

WIRTSCHAFTLICHKEIT FÜHRT ÜBER
DEN SPORTLICHEN
ERFOLG

Der Berner Fussballclub Young Boys trägt seine Heimspiele im Stade de Suisse aus. Das multifunktionale Stadion ist zugleich auch Kongresszentrum und Eventlocation. CEO Alain Kappeler's Aufgabe ist es, sämtliche Geschäftszweige rentabel zu gestalten. Sportliche Grosserfolge des Traditionsclubs würden zusätzlichen Schub verleihen.

Am FC Basel gab es in den letzten Jahren sportlich kein Vorbeikommen in der Schweizer Fussballmeisterschaft, auch nicht für die Berner Young Boys (YB). Aber der Traditionsverein aus der Bundeshauptstadt ist in der Vorwärtsbewegung. Dritter in der vorletzten und Zweiter in der vergangenen Saison – dies die Platzierungen von YB. Nur allzu gerne könnte es für die Berner in diesem Stil weitergehen.

Kerngeschäft ist der Sport

Bis zu einem Titel ist es aber noch ein weiter Weg, das weiss auch Alain Kappeler, CEO von YB und der Stade de Suisse AG, welche das Stadion betreibt und vermarktet. Seit drei Jahren führt er die beiden Unternehmen, die mittlerweile nur noch auf dem Papier getrennt sind. Dies macht Sinn, denn Sportbereich und Vermarktung des Stadions sind eng miteinander verflochten und voneinander abhängig. «Unser Kerngeschäft ist jedoch der Sport, und wir brauchen den Erfolg, um als Gesamtunternehmen rentabel zu sein», sagt Alain Kappeler.

Die Eckpfeiler des neuen YB-Erfolgsrezepts heissen Stabilität, personelle Kontinuität und eine zielführende Mehrjahresplanung. Mit dieser Strategie ist Alain Kappeler zu YB gekommen und verfolgt sie zusammen mit Sportchef Fredy Bickel und den rund 120 Mitarbeitenden. Ein herausforderndes Unterfangen, denn wenn der Erfolg ausbleibt, ist das Fussballgeschäft eher bekannt für seine Schnelllebigkeit denn für die Engelsgeduld von Investoren, Fans und Medien.

Investitionen in die Ausbildung

Die Berner haben viel in den sportlichen Bereich investiert. Nicht nur in die erste Mannschaft, sondern auch in den Nachwuchs- und den Frauenbereich. Zusätzliche Profitrainer wurden angestellt und die Partnerschaften mit anderen Vereinen in der Region ausgebaut. Dank der verbesserten Trainingsstrukturen schafften in den letzten Jahren regelmässig eigene Talente den Sprung in die erste Mannschaft. Und sollten diese einst ins Ausland wechseln, winken YB Transfersummen in Millionen-



YB engagiert sich stark in der Nachwuchsförderung.

höhe. Solche Spieler in Bern zu halten zu wollen, ist illusorisch, obwohl es sportlich wünschenswert wäre. Die Transfers junger Talente ist Teil des Erfolgsmodells, denn die Schweiz ist im Fussball ein Ausbildungsland für andere Ligen. Es bleibt einzig die Hoffnung, dass diese Spieler nach ihrer Auslandskarriere wieder den Weg zurückfinden und als wichtige Integrationsfiguren auflaufen.

«Der Sport als Kerngeschäft hat für uns die grösste Hebelwirkung», erklärt Alain Kappeler. Wenn es gut läuft und der Verein europäisch spielt, generiert dies wichtige Zusatzeinnahmen und der Marktwert der Spieler steigt. Wenn hingegen der sportliche Erfolg ausbleibt, seien auch die Risiken entsprechend gross. Darum möchte der YB-CEO den Kongress- und Eventbereich als zweites wichtiges Standbein noch stärker ausbauen.

Arena-Erlebnis als Vorteil

Rund 1000 Anlässe – vom Managementmeeting mit acht Personen bis zum Firmenevent mit 1500 Teilnehmenden – wurden letztes Jahr im Stade de Suisse durchgeführt. «Die Kombination aus Fussball, Kongress und Arena-Erlebnis ist einer unserer

Wettbewerbsvorteile», erklärt Alain Kappeler. Dank Kunstrasen können zudem auch auf dem Spielfeld viele Aktivitäten stattfinden. Die Konkurrenz schläft aber nicht. Ohne ständige Investitionen in die neusten Technologien würde man rasch den Anschluss verlieren, meint Kappeler.

Ebenfalls ausbauen möchte der YB-CEO den Konzertbereich. AC/DC, Muse, Bon Jovi, Depeche Mode oder Robbie Williams haben im Stade de Suisse bereits Spektakel geboten. Etwa drei solche Konzerte pro Jahr könnte sich Kappeler in Bern vorstellen. Dies gestaltet sich aber schwierig, weil mit Basel und Zürich zwei andere potente Anbieter um die grossen Rockstars buhlen. Das grundsätzliche Problem sei indes, dass es gar nicht mehr so viele grosse Stadionbands gebe, die 40 000 Fans mobilisieren könnten, erklärt er. «Mein Wunsch wäre, dass wir U2 zu uns holen könnten, falls sie nochmals in der Schweiz auftreten.»

Eine emotionale Achterbahn

Bei YB zu arbeiten, sei kein 08/15-Job. Nicht nur, weil man bei den Matches und Konzerten hautnah mit dabei sein dürfe. Der emotionale Faktor unterscheidet den YB-Job von anderen: «Wir gewinnen und verlieren zusammen mit der Mannschaft», sagt Alain Kappeler. Die Mitarbeitenden litten nach einer Niederlage mit, und man spüre die gedrückte Stimmung am Montagmorgen. «Bei einem Sieg hingegen sind alle wie euphorisiert. Genau diese Emotionalität macht den Job hier so besonders und YB zu einem sehr attraktiven Arbeitgeber», ist der CEO überzeugt.

Sport und Event Holding AG als Dach

Der Fussballclub BSC Young Boys Bern und die Stade de Suisse Wankdorf Nationalstadion AG als Betreiberin und Vermarkterin der Arena sind separate Tochtergesellschaften der Sport und Event Holding AG. Im Tagesgeschäft sind sie jedoch quasi miteinander verschmolzen und werden durch CEO Alain Kappeler geführt. Zusammen beschäftigen sie rund 120 Mitarbeitende (70 im Stadionbetrieb und 50 im Spitzensportbereich) sowie vier Lernende und zwei Praktikanten.

Das im Jahr 2005 fertiggestellte Stade de Suisse bietet Platz für rund 32 000 Personen. Es löste das legendäre Wankdorf-Stadion als Heimarena der Berner Young Boys ab. Der Multifunktionsbau beherbergt nebst dem Stadion ein Restaurant, das YB-Museum sowie grosszügige Kongressräumlichkeiten, wo jährlich fast 1000 Events durchgeführt werden. Ausserdem tritt das Stade de Suisse regelmässig als Veranstalter von Pop- und Rockkonzerten auf. www.stadedesuisse.ch, www.bscyb.ch



Alain Kappeler, CEO

Grosse Emotionen schürt auch der Name des Stadions. Bei vielen Fans ist zehn Jahre nach der Neueröffnung als «Stade de Suisse» noch immer der alte Name «Wankdorf» im Kopf und im Herz verankert. In einer Online-Petition wünschten ihn sich letzten Frühling mehr als 10 000 Fans zurück. «Dieses Anliegen ist bei uns angekommen. Wir nehmen es sehr ernst und befinden uns im Dialog mit den Fans», sagt Alain Kappeler. Über eine all-fällige Namensänderung oder eine kommerzielle Namensgebung würden letztlich die Besitzer entscheiden. Auch YB sei ein Unternehmen, das Geld verdienen wolle, so der CEO. Es sei aber noch zu früh für Konkretes zu diesem Thema.

Berner Kooperation

Die Young Boys und Visana pflegen eine langjährige Zusammenarbeit. «Wir schätzen Visana als wichtigen Partner», sagt Alain Kappeler. Als Unfallversicherer und Sponsoringpartner gehört Visana seit vielen Jahren zu den treuen gelb-schwarzen Fans. Das Engagement im Nachwuchs- und im Frauenbereich, das erst vor kurzem deutlich ausgebaut wurde, ist das klare Bekenntnis von Visana zum Berner Traditionsclub. Es ist aber auch Ausdruck der grossen gemeinsamen Hoffnung, endlich wieder einmal einen Titel in die Hauptstadt zu holen.

Stephan Fischer

Unternehmenskommunikation



**STADE
DE
SUISSE**



Entspannter und leistungsfähiger am Arbeitsplatz

MEHR MUT ZU MIKROPAUSEN!

Je hektischer der Arbeitsalltag, je grösser der Zeitdruck, desto wichtiger werden kurze bewusste Unterbrüche, um die eigene Leistungsfähigkeit bis zum Feierabend zu gewährleisten. Diese Mikropausen brauchen zu Beginn etwas Mut, aber ihr Nutzen ist belegt. Als Arbeitgeber müssen Sie den Stein ins Rollen bringen.

20 Sekunden die Augen schliessen, bewusst zurücklehnen und sich auf dem Bürostuhl strecken oder die Hände kurz vor die Augen halten und mit offenen Augen ins wohlthuende Dunkel schauen – dies sind Beispiele für Mikropausen. Sie unterbrechen den hektischen Arbeitsalltag und führen zu einer besseren Balance zwischen Aktivität und Entspannung.

Nutzen ist unbestritten

Die Wissenschaft hat längst bewiesen, dass wir leistungsfähiger und produktiver sind, wenn wir regelmässig Pausen einstreuen, anstatt rastlos durchzuarbeiten. Wir sind konzentrierter, haben

weniger Beschwerden, machen weniger Fehler und bewältigen den Arbeitsalltag mit mehr Energie. Längere «reguläre» Pausen (Znüni, Mittag, Rauchpausen) wie auch Mikropausen während der Arbeitszeit tragen gleichermaßen dazu bei.

Bereits gibt es mehrere grosse Unternehmen, die ihre Mitarbeitenden zu Mikropausen ermuntern – auch in Grossraumbüros. Dort braucht es zugegebenermassen etwas mehr Courage als in den eigenen vier Wänden. Sind Mikropausen aber erst in die Unternehmenskultur integriert, werden sie hoffentlich zur Selbstverständlichkeit – und dies ohne grossen Kostenaufwand.

Bekennnis zur Mikropause

Mikropausen in einem Betrieb einzuführen, bedarf eines klaren Bekenntnisses der Geschäftsleitung dazu. In vielen Köpfen hält sich das Bild, dass Pausen am Arbeitsplatz mit Faulheit gleichzusetzen seien. Dies gilt nicht für Mikropausen, ganz im Gegenteil. Sie fördern die Produktivität. Gerne berät Sie unser BGM-Team, wenn Sie mehr über die Einführung von Mikropausen in Ihrem Unternehmen wissen möchten. Nur Mut, gönnen Sie sich regelmässig Mikropausen, es lohnt sich!

Sandra Bittel
Stv. Leiterin Betriebliches Gesundheitsmanagement

Mikropause: «Schulter-Eule»



Legen Sie Ihre Hand zwischen Hals und Schulter und packen Sie die Muskeln, die dort liegen. Drehen Sie den Kopf zuerst nach rechts, dann nach links. Atmen Sie auf die eine Seite langsam ein, auf die andere langsam aus. Dann lösen Sie den Griff und tun dasselbe mit der anderen Schulter. Die Übung hilft gegen Sehnenverkürzungen im Nacken- und Schulterbereich und trägt zu einer besseren Versorgung des Gehirns mit Sauerstoff bei.



BGM-Seminar «Gesund führen»

AUCH GESUNDHEITSFÖRDERUNG IST IST CHEFSACHE

Wer als Chef oder Chefin gut führt, macht Mitarbeitende zwar nicht gesund. Mit ihrem Verhalten können sie jedoch die Motivation und Zufriedenheit ihrer Mitarbeitenden beeinflussen und somit kostspielige Absenzen verhindern. Im Visana-Seminar «Gesund führen» lernen Führungspersonen die wichtigsten Grundsätze kennen.

Absenzen kosten Unternehmen viel Geld. Mit deutlich über zehn Milliarden Franken (direkte und indirekte Kosten) schlagen sie der Schweizer Wirtschaft jährlich zu Buche. Dies ist ein entscheidender Grund, weshalb in den letzten Jahren das Bewusstsein und der Wille bei vielen Verantwortlichen merklich zugenommen haben, etwas gegen hohe Absenzzahlen zu tun.

Auf den Führungsstil kommt es an

Wer zufrieden und motiviert ist, fehlt nachweislich weniger häufig am Arbeitsplatz. Vier von fünf Mitarbeitenden geben an, dass ihre Führungsperson massgeblichen Einfluss auf die Jobzufriedenheit hat. Gesundheitsförderung am Arbeitsplatz ist folglich eine direkte Führungsaufgabe. Ein guter Führungsstil senkt die krankheitsbedingten Absenzen, während eine mangelhafte Führungs- und Unternehmenskultur – insbesondere auf der Kommunikations-ebene – der Gesundheit der Mitarbeitenden schaden kann.

Ein partizipativer Führungsstil, ehrliche Wertschätzung und eine positive Feedback-Kultur gehören ebenso zur gesundheitsgerechten Mitarbeitendenführung wie eine konstruktive Fehlerkultur und ein zielführender Umgang mit Stress und Konflikten am Arbeitsplatz.

Das Absenzverhalten ist beeinflussbar

Das eintägige Seminar «Gesund führen» vermittelt den Teilnehmenden die wichtigsten Grundlagen und Hintergründe verschiedener klassischer Führungsinstrumente. Sie lernen, wie sie mit diesen Instrumenten das Absenzverhalten der Mitarbeitenden positiv beeinflussen können, und nehmen im praxisbezogenen Training das eigene Führungsverhalten unter die Lupe.

Sandra Bittel
Stv. Leiterin Betriebliches Gesundheitsmanagement

Nächste Seminartermine

Am 28. Oktober 2015 findet in Luzern das nächste Seminar «Gesund führen» statt. Unter 031 357 94 74 oder bgm@visana.ch erhalten Sie Auskunft, ob noch Plätze frei sind. Das übernächste Seminar wird am 19. April 2016 in Bern durchgeführt. Die Visana-Seminare sind von der Schweizerischen Gesellschaft für Arbeitssicherheit (SGAS) anerkannt. Die Teilnahmegebühr für den ganztägigen (9.00–17.00 Uhr) Anlass beträgt 390 Franken. Die Seminar-sprache ist Deutsch. Das Online-Anmeldeformular und weitere Informationen finden Sie auf www.visana-business.ch > BGM > Seminare und Events.



Visana-Mitarbeiter im Fokus

«FÜHRUNGSARBEIT MACHT MIR

SPASS»

Frank Lüthi ist Gruppenleiter des Teams Key Account Management für Firmenkunden. Geschäftsbeziehungen knüpfen und vertiefen, Abläufe verbessern oder Kundenwünsche erfüllen stehen auf seiner Agenda.

Frank Lüthi ist Berner und spricht schnell. Sei es über die Auswirkungen des Frankenhochs auf den Geschäftsgang der Kunden oder die Combined Ratio, die ihm Sorge bereitet – er argumentiert geradlinig und klar.

Der starke Franken

Frank Lüthi leitet das Team Key Account Management (KAM) seit 2014. Visana sei gut positioniert im Firmenkundengeschäft, sagt er. Bei den Brokern habe sich Visana einen Namen als Qualitätsdienstleister erarbeitet. Das Unternehmen werde als innovativer Krankenversicherer wahrgenommen und könne sich glücklich schätzen, bei jeder Offertausschreibung eingeladen zu werden.

Das momentan schwierige wirtschaftliche Umfeld hat auf alle Kranken- und Unfallversicherer einen Einfluss, erklärt er. Der starke Franken führe dazu, dass sich der Umsatz vieler Schweizer Unternehmen verringere. Und wenn es um Einsparungen oder Entlassungen gehe, spürten das die Versicherer, weil die Krankheitsfälle anstiegen.

Ein erschwerender Faktor sei das sich verändernde Lohngefüge in der Schweiz, meint Frank Lüthi. Es gebe zunehmend mehr Hochlöhner, also hochqualifizierte Spezialisten mit hohem Jahresgehalt. «Je grösser nun der psychische Druck auf CFO oder CEO wird, desto eher besteht die Gefahr, dass sie krankheitshalber ausfallen. Tatsächlich beobachten wir 2015 eine Zunahme solcher Fälle.»

Betreuung von Grosskunden

Frank Lüthi's Team betreut Grosskunden in der Deutschschweiz und arbeitet zumeist mit Brokerfirmen zusammen, die das Ver-

sicherungs- und Risikomanagement von Grossunternehmen führen. Lediglich eine Handvoll Unternehmen ist noch direkt mit Visana verbunden. Das Kunststück sei, bestehende Kunden zu halten und Neukunden dazuzugewinnen. Sein Team KAM besteht aus drei «Tandems» von je einem Key Account Manager mit einer Assistentin; zwei Tandems in Bern, eines in St. Gallen.

«Mein Glück ist, dass ich ein extrem gut eingespieltes Team habe, das selbständig funktioniert», sagt er. Da seine Mitarbeitenden sehr erfahrene Spezialisten seien, könne er sich 100-prozentig auf sie verlassen. Die Führungsarbeit sei zwar eine Herausforderung für ihn, mache ihm jedoch viel Spass.

Allrounder mit Fachwissen

Frank Lüthi hat vor kurzem sein Zweijähriges gefeiert. Im September 2013 startete der Versicherungsfachmann mit eidgenössischem Fachausweis bei Visana als Key Account Manager und stieg nach einem Jahr zum Teamleiter auf. Seine berufliche Laufbahn hat ihn über verschiedene Stationen innerhalb des Versicherungswesens geführt.

Die kaufmännische Lehre durchlief er bei der heutigen Allianz, wechselte später zur Zürich-Versicherung, wo er sechs Jahre als Underwriter für Sach-, technische und Bauversicherungen arbeitete. Danach folgten vier Jahre als Mandatsleiter bei der heutigen Funk-Gruppe, einem internationalen Versicherungsbroker.

Aus jener Zeit kennt Frank Lüthi die Arbeitsweise und die Bedürfnisse seiner heutigen Kunden genau. «Mandatsleiter müssen über ein sehr breites und tiefes Fachwissen über sämtliche Versicherungsbranchen verfügen und ihr Know-how stets erweitern», sagt er.

So bietet er Mandatsleitern heute Schulungen an, beispielsweise über Kündigungen zu Unzeiten, Sperrfristen, über Absenzenmanagement oder über neue Produkte. Solche Schulungen tragen dazu bei, dass Visana nicht als austauschbar, sondern als kompetenter Anbieter für Lohnausfall- und Unfallversicherungen wahrgenommen wird.

Auf Kundenwünsche eingehen

Key Account Management ist Beziehungspflege. Persönliche Gespräche mit Kunden sind ein wesentliches Element. Die Persönlichkeit des Managers zählt da mindestens so viel für eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung wie die effiziente Schadenabwicklung oder die Prämienhöhe. Frank Lüthi sagt: «Das Tödlichste für einen Key Account Manager ist, wenn er bei den Brokern nicht bekannt ist.»

Denn je besser sich Geschäftspartner kennen, desto verlässlicher können sie sich in Verhandlungen positionieren. Das ist wichtig in einem Umfeld, wo individuelle Lösungen auf die Bedürfnisse von Grossunternehmen zugeschnitten werden.

Peter Rüegg

Unternehmenskommunikation



Foto: Alfonso Smith

Er schlug die Flanken

Frank Lüthi (41) Freizeit war schon immer vom Sport dominiert. 28 Jahre lang spielte er aktiv Fussball, lange im Nachwuchs von YB, der heutigen U21, später auf Erst- und Zweitliga-Niveau. 2010 trat er zurück. Was dem ehemaligen Mittelfeldspieler vom Fussball geblieben ist, ist ein YB-Jahresabonnement – «eine Herzensangelegenheit», wie er sagt. Er fährt in der Freizeit oft mit dem Rennvelo oder geht in den Ferientauchen. Seine nächste Herausforderung hat er bereits angepackt: ein Nachdiplomstudium in Betriebswirtschaft an der Fachhochschule Feusi in Bern. Frank Lüthi ist verheiratet und lebt in der Stadt Bern.



Unfallprävention mit
Schlitten, Ski und Snowboard

PISTEN

FREI FÜR DIE «STOP RISK WINTERSPORTTAGE»!

Sechs eintägige Unfallpräventionsanlässe für Ski, Snowboard oder Schlitten im Januar 2016 – das sind die exklusiven «Stop Risk Wintersporttage» in Engelberg und Grindelwald. Für Visana-Firmenkunden liegen 480 Gratisteilnahmen bereit.

Tourismusbranche und Wintersportler erhoffen sich einen möglichst sonnigen, schneereichen Winter. Unternehmen hingegen könnten gut mit einem Durchschnittswinter leben, denn prächtiges Bergwetter lässt immer auch die Anzahl Schneesportunfälle nach oben schnellen, was zu Absenzen führt. Bei der Unfallprävention für ein sicheres Pistenvergnügen setzen die «Stop Risk Wintersporttage» an.

«Stop Risk Wintersporttage» im 2016

8. Januar: Ski/Snowboard und Schlitteln (Engelberg)

13. Januar: Ski/Snowboard (Grindelwald)

14. Januar: Ski/Snowboard (Grindelwald)

15. Januar: Ski/Snowboard und Schlitteln (Grindelwald)

Schlitteln weiter im Trend

Schlitten, Bob und Rodel sind populär bei Jung und Alt. Der Freizeitspass hat sich in jüngerer Vergangenheit zu einem ernstzunehmenden Wintersport weiterentwickelt. Dies spiegelt sich in den steigenden Unfallzahlen wider. Pro Jahr verletztten sich durchschnittlich 7700 Personen beim Schlitteln. Die unfallbestimmenden Faktoren sind: Verhalten, Technik und Ausrüstung. Vielfach überschätzen Schlittlerinnen und Schlittler das eigene Können und unterschätzen dafür das Tempo. Als Folge davon nehmen Stürze und Zusammenstöße mit Kopfverletzungen oder Knochenbrüchen zu.

Mit den «Stop Risk»-Events in Engelberg (8. Januar 2016) und Grindelwald (15. Januar 2016) engagiert sich Visana in der Schlittel-Unfallprävention. Einen Nachmittag mit Arbeitskolleginnen und Arbeitskollegen auf dem Schlitten verbringen und nach einem lehrreichen Workshop gemeinsam ein Fondue geniessen, wäre das nicht etwas?

Vier Events für Ski und Snowboard

Wer seine Schwünge lieber auf der Skipiste zieht, ist an den vier «Stop Risk Wintersporttagen» für Ski und Snowboard bestens aufgehoben. Diese finden am 8. Januar 2016 in Engelberg (100 Gratisplätze) sowie vom 13. bis 15. Januar 2016 in Grindelwald (je 100 Gratisplätze) statt.

Skifahren in all seinen Varianten hat im letzten Jahrzehnt insbesondere bei den Jüngeren stark an Beliebtheit zugelegt. Die Carving-Modelle mit ihren ausgeprägten Taillierungen verlocken manchmal zu tempo- und risikoreichem Fahren. Auf vollen oder gar überfüllten Pisten erfordert dies von allen Skifahrerinnen und Snowboardern eine Extraportion Aufmerksamkeit und Fahrkompetenz.

Neuster Stand der Technik

Erfahrene Schneesport-Coaches bringen die Teilnehmenden an den «Stop Risk Wintersporttagen» auf den neusten Stand in Sachen Fahrtechnik, Material, Prävention und sicheres Verhalten auf der Piste. Der Abstecher zur Teststrecke mit Geschwindigkeitsmessung offenbart, wer sein eigenes Tempo am besten einzuschätzen vermag. Der Präventions-Workshop findet je nach Ankunftszeit der Teilnehmenden entweder am Vormittag oder am Nachmittag statt. Der Rest des Tages steht zur freien Verfügung.

In der Teilnahme inbegriffen sind: Brötli und Willkommensgetränk, Tagesskipass, Verpflegung, Instruktion durch Schneesport-Coaches, individuelle Beratung, Verleih der Testausrüstung (Ski für einen halben Tag sowie Helme, Protektoren und Brillen). An- und Rückreise sind durch die Teilnehmenden zu organisieren.

Tagesprogramm Ski/Snowboard

8.00–9.00 Uhr	Check-in, Begrüssung, Skipass-Ausgabe
9.00–10.00 Uhr	Informationen zum Tagesprogramm, Beratung und Anpassen von Ski, Helmen, Brillen und Rückenprotektoren
10.00–12.00 Uhr*	Unterwegs auf der Piste mit Schneesport-Coaches (Themen: Sicherheitshinweise, Unfallprävention, aktuelle Fahrformen, Tempomessung)
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.



Das Material zum Testen liegt bereit.

Es hat, so lange es hat...

Die «Stop Risk Wintersporttage» sind exklusiv für Visana-Firmenkunden. Die Teilnahme ist kostenlos und die Online-Anmeldung ab sofort offen: www.visana-business.ch > BGM > Seminare und Events. Die Anmeldungen werden nach ihrem Eingang berücksichtigt. Wer zum ersten Mal an den «Stop Risk Wintersporttagen» teilnimmt, erhält den Vorzug. Die «Stop Risk Wintersporttage» werden in Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Event-Partner durchgeführt und durch die Beratungsstelle für Unfallverhütung (bfu) als Sicherheitspartner fachlich unterstützt.

Sandra Bittel

Stv. Leiterin Betriebliches Gesundheitsmanagement