

Business News 3/2021

Das Magazin für Unternehmenskunden von Visana



3 Kundenporträt

Fritteusen von Valentine für Europas Küchen

6 Netzwerkplattform für Gesundheitsbetriebe

«BGMehrwert» schafft wertvollen Austausch

12 Rechtsschutzversicherung für Unternehmen

Juristisch gut beraten im Streitfall

visana
Wir verstehen uns.



3
Fritteusen für
Europas Küchen



6
«BGMehrwert»:
Netzwerkplattform für
Gesundheitsbetriebe



8
Visana-Mitarbeiter
im Fokus



10
Vertrags-Rechts-
schutzversicherung
für Unternehmen



11
Moderne Arbeitswelten
entfalten sich



12
Lohnnachgenuss – eine
schmerzliche Pflicht



Liebe Leserinnen und Leser

Es ist Herbst, und wir sind bestens für unsere wichtigste Verkaufsperiode gerüstet. Meine Mitarbeitenden und ich sind topmotiviert, die Visana-Prämien im Privat- und im Unternehmenskundenbereich für 2022 sind einmal mehr attraktiv. Unsere digitalen und analogen Dienstleistungen, insbesondere im Bereich Betriebliches Gesundheitsmanagement, sind gefragter denn je. Und dennoch ist es – wieder – ein ganz spezieller Herbst, denn die Pandemie ist noch immer nicht ausgestanden. Ich wünsche Ihnen und Ihren Mitarbeitenden Gesundheit, Durchhaltewillen und Zuversicht für die kommenden Monate.

Selbstverständlich können Sie weiterhin auf unsere Unterstützung zählen. Dazu möchte ich Ihnen speziell unsere neue digitale Gesundheits-Netzwerkplattform «BGMehrwert» empfehlen. Sie bietet Anlässe zur Wissenserweiterung und ermöglicht den gegenseitigen Austausch zu aktuellen Gesundheitsthemen mit dazugehörigen Checklisten, Tools, Tipps und Tricks zur unkomplizierten, praxisnahen Anwendung im Unternehmen. Lesen Sie mehr dazu auf Seite 6.

Ein beliebter Fixpunkt im Herbst ist der Feierabend-Austausch, unser kostenloses Forum für Betriebliches Gesundheitsmanagement. Nachdem wir den Event im vergangenen Jahr erstmals als Livestream übertragen haben, hoffen wir dieses Mal wieder auf eine «persönlichere» Durchführung. Erfahren Sie mehr dazu im Kasten auf Seite 6.

Ich wünsche Ihnen einen erfolgreichen Herbst und eine gute Lektüre der neuen Ausgabe der «Business News». Ich freue mich auf zahlreiche spannende Begegnungen – egal ob analog oder digital. Bleiben Sie gesund!

Patrizio Bühlmann

Leiter Produktmanagement & Unternehmenskunden
Mitglied der Geschäftsleitung

Impressum. «Business News» ist eine Publikation der Visana Services AG für ihre Unternehmenskunden. Redaktion: Stephan Fischer, Karin Roggli. Adresse: Visana, Business News, Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 16. E-Mail: business@visana.ch. Gestaltung: Stämpfli AG, Bern. Layout: Natalie Fomasi, Elgg. Titelbild: Mauro Mellone. Druck: Appenzeller Druckerei. Internet: visana.ch/business



Folgen Sie uns auf
Facebook!

facebook.com/visana.krankenversicherung



Fritteusen von Valentine für Europas Küchen

Wer in einem Londoner Restaurant speist, hat gute Chancen, «Fish and Chips» serviert zu bekommen, die in einer Fritteuse von Valentine zubereitet wurden. Das kleine Familienunternehmen aus Romanel-sur-Morges gehört zu den führenden Herstellern. «Swiss made» ist in den europäischen Gastroküchen sehr gefragt.

Text: Stephan Fischer | Bilder: Mauro Mellone

100 Fritteusen für Gastronomieküchen fertigt Valentine wöchentlich in den eigenen Produktionshallen in der kleinen Westschweizer Gemeinde Romanel-sur-Morges. 6000 bis 6500 Franken kostet das meistverkaufte Modell, je nach Ausstattung können es auch bis zu 10 000 Franken sein. Die

Valentine-Fritteusen sind zu 100 Prozent «Swiss made» – ein Label, das für CEO Christophe Paris entscheidend für den Erfolg des Familienunternehmens mit 30 Mitarbeitenden ist.

Schweizer Qualität

Valentine erwirtschaftet 80 Prozent des Umsatzes im Ausland. Wichtigster Markt ist Grossbritannien. Und auch in den Gastroküchen Spaniens, Frankreichs und in Skandinavien sind die Fritteusen «Made in Switzerland» sehr gefragt. Dieses Label steht für Qualität, Langlebigkeit und Vertrauen. «Wir bieten unseren Kunden erstklassige Produkte und einen Topservice nach dem Kauf. Zudem gewährleisten wir die Verfügbarkeit von Ersatzteilen für 20 Jahre. Bei unseren Maschinen kann nach zehn

«Das Label «Swiss made»
ist entscheidend für uns.»

Eine der ersten
Fritteusen
aus dem Haus
Valentine.



Jahren ein Teil für 100 oder 200 Franken ersetzt werden, und sie läuft wieder. Fritteusen sind kein Konsumgut, das man jedes Jahr austauscht, sie sind eine kleine Investition», so der CEO. Mit dem Bekenntnis zur Schweiz als Produktionsstandort bleibe man glaubwürdig gegenüber den Kunden. «Und dass wir damit konkurrenzfähig sind, beweisen wir und unsere Mitarbeitenden seit bald 70 Jahren.»

«Pommes frites sind wie Schokolade, sie sind gut fürs Gemüt.»

Pioniere der Ölfritteuse

Der Grossvater des heutigen CEO gründete das Unternehmen 1953 mit dem Ingenieur und Namensgeber Aldo Valentini. Dieser hiess zwar Valentini mit einem «i» am Schluss, aber er habe stets mit Valentine unterschrieben, erzählt Christophe Paris. Rückblickend betrachtet war dies eine gute Idee, denn so lässt sich der Name auch im englischsprachigen Raum gut aussprechen. Zusammen entwickelten die beiden die erste Fritteuse und begannen mit dem Ver-

trieb. In den Fünfzigerjahren waren die Ölfritteusen in der Gastronomie gerade aufgekommen, zuvor waren die Pommes frites in der Pfanne zubereitet worden.

Enge Familienbande

Christophe Paris übernahm das Familienunternehmen vor über zehn Jahren von seinem Vater. Seine beiden jüngeren Geschwister sind ebenfalls bei Valentine tätig: die Schwester als Verkaufsleiterin und HR-Verantwortliche, der Bruder, der erst vor kurzem dazugestossen ist, als Leiter der Entwicklung. Es sei sicherlich eine spezielle Konstellation, dass drei Geschwister ein Unternehmen führten, sagt der CEO. «Ich kenne Geschwister, bei denen explodiert es regelmässig. Wir hingegen kommen sehr gut miteinander zurecht. Unser Vater hat uns das Rüstzeug mitgegeben, um vernünftig mit geschwisterlichen Konflikten umzugehen. Zudem sind Familienkonflikte anders als solche unter Geschäftspartnern. Momentan läuft es sehr gut», meint Paris.

Einmal wöchentlich Pommes frites

Mit dem Führungswechsel hielt ein frischer Wind bei Valentine Einzug. «Mein Vater hat das Unternehmen auf seine Art geleitet, wir führen es nun anders. Als junge Generation haben wir neue Ideen, wir sind zum Beispiel noch näher bei den Mitarbeitenden. Aber wir bauen immer noch auf die gleichen Werte wie mein Vater und mein Grossvater: Familie, Innovation, erstklassige Qualität.» Ein grosser Vorteil des Familienunternehmens seien die schnellen Entscheidungswege. Es gibt keine Aktionäre, die dreinreden. «Ich arbeite mit Leuten zusammen, die ich kenne, denen ich vertraue, das ist ein grosser Vorteil», so Christophe Paris.

Als Vater von drei kleinen Kindern hat er den Weg dafür vorgespurt, dass dereinst vielleicht die vierte Generation übernimmt. «Es wäre natürlich schön, das Unternehmen in der Familie zu behalten. Schauen wir mal in 20 Jahren, die Kinder haben ja noch etwas Zeit.» Zumindest in Sachen Pommes frites sind sie längst auf den Geschmack gekommen, dafür hat der Vater höchstpersönlich gesorgt. Mindestens einmal pro Woche steht er zuhause an der Fritteuse. «Die Kinder lieben es. Pommes frites sind wie Schokolade, sie sind gut fürs Gemüt», sagt er und schmunzelt.

Wachstum und Vision

Wirtschaftlich läuft es gut für Valentine, obwohl die Ungewissheit infolge der Unberechenbarkeit der Pandemie bleibt. Nach einer schwierigen Phase mit Kurzarbeit und dem kompletten Stillstand bei den Hauptabnehmern von Fritteusen (Hotels, Restaurants) ist die Nachfrage diesen Frühling förmlich explodiert. Die Bestellbücher sind voll, und die Produktion bei Valentine läuft wieder auf Hochtouren. Sorgen bereiten dem CEO in-

des steigende Rohstoffpreise und Verzögerungen bei den Lieferanten – Probleme, mit denen diverse Branchen konfrontiert sind.

Christophe Paris hofft für die Zukunft dennoch auf ein Wachstum, primär in Europa, später auch weltweit. «Ich bin überzeugt, dass die Leute auch in zehn Jahren noch Pommes frites essen.» Vor allem in Deutschland und Österreich sehe er noch Potential. Zusätzliche Produktionskapazitäten in Romanel-sur-Morges seien vorhanden. «Mein Ziel ist, dass Valentine in den Gastroküchen zur Referenz für Fritteusen wird.» Wenn man Küchenchefs frage, welche Marke sie gerne in ihrer Küche hätten, sollen sie antworten: «Eine Valentine.»



Valentine Fabrique SA

Das Westschweizer Unternehmen Valentine aus Romanel-sur-Morges entwickelt, produziert und verkauft Fritteusen, Teigwarenkocher, Tellerwärmer und weiteres Equipment für Gastroküchen. Rund 80 Prozent der Produkte werden exportiert, hauptsächlich nach Grossbritannien, Spanien, Frankreich und Skandinavien. Ge-gründet 1953 durch Aldo Valentini und René Paris, wird das Familienunternehmen mit knapp 30 Mitarbeitenden in der dritten Generation vom Enkel des Gründers geführt. valentine.ch



Das Geschwister-Trio führt das Unternehmen: Christophe Paris (CEO, links), Stéphanie Berthet-Paris (Leiterin Verkauf und HR) und Julien Paris (Leiter Forschung und Innovation).

«BGMehrwert»: Für gesunde Mitarbeitende im Gesundheitsbereich

Das Gesundheitswesen steht immer wieder vor neuen Herausforderungen, nicht zuletzt in Bezug auf die Gesundheit der Mitarbeitenden. Mit «BGMehrwert» schafft das Betriebliche Gesundheitsmanagement von Visana eine Austauschplattform für Betriebe im Gesundheitswesen, die sich den anspruchsvollen Herausforderungen der Gegenwart stellen wollen.

Text: Melanie von Arx | Bild: Visana

Gesunde Mitarbeitende sind der Schlüssel zum Erfolg eines Unternehmens. Gerade im Gesundheitsbereich stehen die Mitarbeitenden seit vielen Monaten grossen Belastungen gegenüber. Darum bietet Visana Geschäftsführenden, HR-Verantwortlichen, (BGM-)Projektverantwortlichen, Sicherheitsbeauftragten oder Pflegedienstleitenden aus Spitex-Organisationen, Spitälern oder Alters- und Pflegeheimen die neue Netzwerkplattform «BGMehrwert». Sie bietet unkomplizierte

Unterstützung bei der Prävention psychischer – und in der Folge oft auch physischer – Krankheiten. Dies zum Wohle aller Mitarbeitenden, aber auch zur Sicherung der Rentabilität.

Unser BGMehrwert-Angebot

Neben aktuellen Informationen und fundiertem Hintergrundwissen zum Thema erwarten Sie auf unserer digitalen Netzwerkplattform praktische Checklisten, Tools, Tipps und Tricks zur praxisnahen Umsetzung von Präventionsmassnahmen im Betrieb. Zudem profitieren Sie von themenspezifischen Angeboten und können beispielsweise das Befragungsinstrument «Job Stress Analysis» mit dem Spezialmodul «Langzeitpflege und Spitex» zu vergünstigten Konditionen einsetzen.

Austausch persönlich oder virtuell

Ob bei einem gemeinsamen Spaziergang, online oder vor Ort: «BGMehrwert» organisiert mehrmals jährlich Events in der ganzen Schweiz, an denen sich Verantwortliche aus dem Gesundheitswesen mit Fachleuten und unseren BGM-Spezialisten austauschen können. Geplant sind (Online-)Referate, Best-Practise-Beispiele in Betrieben vor Ort und informelle Treffen. Es handelt sich um Events, die für alle, die nicht dabei sein können, auf der digitalen Plattform zur Nachbearbeitung online bereitgestellt werden. Sie bieten unseren Kundinnen und Kunden aus dem Gesundheitsbereich einen Mehrwert.

visana.ch/bgmehrwert

Einladung zum Feierabend-Austausch «Blick in die Zukunft»

Unser Feierabend-Austausch liefert Ihnen Inputs zu aktuellen Themen im Bereich des Betrieblichen Gesundheitsmanagements und fördert den Austausch mit Fachpersonen und anderen Unternehmensvertretern. Werfen Sie dieses Jahr mit Zukunftsforscher Stephan Sigrist und Moderatorin Nina Havel einen Blick in die Zukunft. Wie sieht die Arbeitswelt von morgen aus und was bedeutet dies für unsere Gesundheit? Der Feierabend-Austausch steht auch Nicht-Visana-Kunden offen, die Teilnahme ist kostenlos. Weitere Informationen und die Online-Anmeldung finden Sie auf visana.ch/feierabendaustausch. Wir freuen uns auf Ihr Kommen.

17. November 2021, 16.30 Uhr, in Basel

18. November 2021, 16.30 Uhr, in Bern/im Livestream



Wettbewerb: Gewinnen Sie eine UV-Desinfektionsbox fürs Smartphone

Das UV-Licht reduziert die Viren und Bakterien auf Ihrem Smartphone. Gleichzeitig können Sie es kabellos mit dem Gerät aufladen. Wir verlosen drei Stück dieser praktischen Desinfektionsboxen unter allen richtigen Teilnahmen. Machen Sie bei unserem Wettbewerb mit, indem Sie die folgende Frage richtig beantworten:

Welche praktischen Küchengeräte stellt das in diesem Magazin porträtierte Unternehmen Valentine her? Mikrowellen, Kühlschränke oder Fritteusen?

Nehmen Sie auf [visana.ch/verlosung](https://www.visana.ch/verlosung) an der Verlosung teil, oder scannen Sie den QR-Code und gelangen damit direkt zum Wettbewerbsformular. Teilnahmeschluss ist der 12. November 2021.



Bindeglied zwischen Kunden und Brokern

Flavio Andres und Renato Portmann verbindet nicht nur der gleiche Job, sondern auch eine sehr ähnliche Ausbildung. Die beiden arbeiten im Key Account Management und freuen sich über den frischen Wind bei Visana.

Text: Fabian Ruch | Bild: Mauro Mellone

Das Gespräch findet Mitte Juli im Personalrestaurant des Visana-Hauptsitzes in Bern statt, und das ist in diesen Pandemiezeiten eine besondere Erwähnung wert. Ausser dem Journalisten und dem Fotografen befindet sich niemand im grossen Saal. Irgendwann kommen zwei Visana-Mitarbeiter und holen sich einen Kaffee. Die Bühne gehört Flavio Andres und Renato Portmann. Die beiden erzählen von ihrer Arbeit und davon, wie sehr es ihnen bei ihrer Arbeitgeberin gefällt.

«Uns ist es sehr wichtig, dass die Kunden ein gutes Gefühl haben.»

Familiär und modern

«Man spürt, dass hier ein frischer Wind herrscht, die Arbeitsbedingungen sind flexibler und zeitgemässer geworden», sagt Andres, der seit Juli 2019 bei Visana arbeitet. «Es ist schön, dass man auch den CEO Angelo Eggli regelmässig in den Gängen trifft.» Und Portmann, Anfang Jahr zum Unternehmen gestossen, lobt die familiäre und angenehme, offene und moderne Kultur im Betrieb. «Zudem ist Visana ein Berner Unternehmen, da ist die Identifikation automatisch grösser als bei einem ausländischen Konzern.»

Begeisterung für die Arbeit

Flavio Andres und Renato Portmann arbeiten auf der gleichen Hierarchiestufe im sechsköpfigen Key-Account-Management-Team im Bereich Unternehmensberatung. Der 27-jährige Andres hat dem sechs Jahre älteren Portmann den Einstieg erleichtert, er ist eine Art «Götti» für seinen Arbeitskollegen. Die beiden sprechen mit Begeisterung von ihren vielfältigen Tätigkeiten, von den Kontakten mit den Brokern etwa und dem Austausch mit unterschiedlichen Kunden. «Wir vertreten natürlich Visana», sagt Andres, «aber uns ist es auch sehr wichtig, dass die Kunden ein gutes Gefühl haben.»

Portmann wiederum betont die anspruchsvolle Rolle als Bindeglied zwischen den externen Brokern und den Kunden. «Es ist sehr abwechslungsreich, weil sich immer wieder neue Herausforderungen ergeben, für die wir eine Lösung finden müssen, ehe eine Police angepasst sei oder ein neuer Vertragsabschluss zustande komme.» Besonders interessant seien die grossen Kunden, mit denen die beiden regelmässig zu tun haben. Der direkte Kontakt sei in diesen Corona-Zeiten jedoch seltener geworden, das bedauern beide.

Geglückter Einstieg

Portmann betont, wie sehr ihm der Einstieg bei Visana vor ein paar Monaten trotz damaliger Homeoffice-Pflicht erleichtert worden sei: «Ich wurde von allen toll unterstützt und spürte sofort, dass die Kolleginnen und Kollegen gerne bei Visana arbeiten.» Das Virus habe ihm zudem klargemacht, dass man auch die vielen kleinen Dinge, die eigentlich eine Selbstverständlichkeit seien, schätzen sollte. «Ein Bier mit dem Team trinken vor dem Computer ist schon nicht dasselbe wie im Restaurant», sagt er. Und Andres freut sich darauf, wieder regelmässig im «exzellenten» Personalrestaurant am Hauptsitz zu essen.

Etwas Verbesserungspotenzial sehen die beiden auch noch bei Visana. «Kürzlich meinte ein Broker schmunzelnd, in ein paar Monaten soll ich doch bitte weniger Papier dabei haben», verrät Portmann. «Die Digitalisierung ist in vollem Gang», sagt er, «und ich bin sicher, dass wir in dieser Beziehung weitere Fortschritte realisieren werden.»



Duo im Porträt

Flavio Andres (27, rechts im Bild) ist seit zwei Jahren bei Visana und lebt im Breitenrain-Quartier in Bern. Er schätzt die kulturelle Vielfalt im pulsierenden Quartier. Er wuchs in Andermatt sowie Laupen auf, absolvierte nach der Lehre bei der Allianz inklusive Berufsmatur ein Studium in Betriebswirtschaft. Danach reiste er länger durch Südostasien, ehe er 2019 zu Visana kam. Andres ist sehr sportlich, seine Hobbys sind Reisen, Sport allgemein und insbesondere Fitness.

Renato Portmann (33) stiess im Januar 2021 zu Visana. Nach der Lehre bei Ernst & Young arbeitete er ebenfalls bei der Allianz, reiste danach durch Australien, studierte ebenfalls in Bern Betriebswirtschaft, ehe er vier Jahre bei einem Broker angestellt war. Portmann lebt mit seiner Freundin in Wabern. In der Freizeit spielt er Badminton, liest gerne Krimis, mag die Aare sowie das Tauchen im Meer. Zudem ist er leidenschaftlicher Fan der Young Boys und spielt als Stürmer im Ü30-Team beim SV Kaufdorf.



Vertrags-Rechtsschutz- versicherung **für Unternehmen**

Recht haben und Recht bekommen sind oft zwei verschiedene Paar Schuhe. Dieser Spruch bewahrheitet sich immer wieder – auch bei vertraglichen Streitigkeiten im Betrieb. Unsere Vertrags-Rechtsschutzversicherung schützt Sie vor den kostspieligen Folgen bei rechtlichen Streitigkeiten.

Text: Thomas Fuhrmann | Bild: Visana

Eine Auseinandersetzung mit einem Kunden (siehe Kasten) lässt sich nicht immer gütlich beilegen. Manchmal ist der Gang vor Gericht unvermeidlich. Dieser Schritt birgt oft grosse finanzielle Risiken. Mit einer Vertrags-Rechtsschutzversicherung sichern Sie Ihr Unternehmen gegen unberechenbare Rechtskosten ab und erhalten gleichzeitig kompetente juristische Unterstützung in der Fallabwicklung.

Umfangreiche Leistungen

Unsere Vertrags-Rechtsschutzversicherung in Zusammenarbeit mit der Protekta Rechtsschutz-Versicherung AG bietet einen umfangreichen Leistungskatalog:

- Beratung und Prüfung der Rechtslage
- Vertretung Ihres Rechtsanspruchs
- Kompetente Bearbeitung durch eigene Rechtsanwälte und Juristen der Protekta
- Freie Anwaltswahl (nach vorgängiger Absprache)
- Inkasso gerichtlich zugesprochener Ansprüche

Ausserdem übernimmt die Protekta Honorare von Rechtsanwälten und anerkannten Mediatoren, Kosten von Expertisen sowie Gerichtskosten und Parteientschädigungen.

Kostenlose telefonische Rechtsauskünfte

Sie haben Fragen zu juristischen Problemen oder sind unsicher, wie Sie rechtlich korrekt vorgehen müssen? Rufen Sie den telefonischen Rechtsauskunftsdienst JurLine an, und lassen Sie sich durch Anwälte und Juristen beraten. JurLine ist in unserer Vertrags-Rechtsschutzversicherung inbegriffen und steht Ihnen werktags von 8.00 bis 17.00 Uhr (Deutsch, Französisch und Italienisch) kostenlos zur Verfügung.

Hilfe bei angeblichem Produktmangel

Ein Kunde meldet Ihnen einen Produktmangel. Nachdem Sie die beschädigte Ware überprüft haben, kommen Sie zum Schluss, dass der Kunde den Schaden selbst verursacht haben muss. Sie bestreiten den Mangel. Der Kunde akzeptiert dies nicht und klagt vor Gericht. Jetzt hilft die Vertrags-Rechtsschutzversicherung. Die Protekta schaltet einen Anwalt ein und übernimmt die Anwalts- und Gerichtskosten abzüglich des Selbstbehaltes von 1000 Franken.

Moderne Arbeitswelten entfalten sich

Moderne Arbeitswelten erschliessen sich nach und nach. Aufgeschlossene und zukunftsorientierte Unternehmen befassen sich mit diesem Thema – nicht nur mit Homeoffice. Visana zeigt Wege dafür auf.

Text: Benjamin Stupan | Bild: Visana

Was vorher wenig gelebt worden ist, ist plötzlich an der Tagesordnung: die Arbeit in den eigenen vier Wänden, das Homeoffice. Inzwischen haben sich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an die Vorzüge gewöhnt: Der Arbeitsweg fällt weg, und für anderes steht mehr Zeit zur Verfügung. Im Corporate Office hat die Ergonomie am Arbeitsplatz längst Einzug gehalten. Im Homeoffice dürfte dies jedoch nur teilweise der Fall sein. Die Konzentration wird zu Hause oft von Familienmitgliedern unterbrochen, die Abgrenzung ist nicht immer einfach. Arbeiten im Coworking-Space wird zu einer idealen Ergänzung oder Alternative.

Coworking-Space als Alternative

Internes Coworking findet an verschiedenen Standorten eines Unternehmens statt. Eine Mitarbeiterin hat zum Beispiel die Möglichkeit, ihre Arbeit in einer Filiale in der Nähe ihres Wohnsitzes zu verrichten. Visana hat sich den modernen Arbeitsformen verschrieben und stellt an 29 Standorten insgesamt 38 Coworking-Arbeitsplätze zur Verfügung. In der Schweiz gibt es inzwischen zahlreiche Anbieter für externes Coworking. Menschen aus verschiedenen Branchen arbeiten in einem Raum zusammen. Wer sich gerne über Grenzen hinweg austauscht, weiss diese Form zu schätzen und baut damit sein Netzwerk aus.

Das White Paper zum Thema «powered by Visana»

Barbara Josef vom Coworking-Institut hat zwölf Expertinnen und Experten interviewt. Daraus ist ein umfassendes White Paper entstanden. Es zeigt Entwicklungen im Bereich «New Work» auf, thematisiert Potenziale des Coworkings, identifiziert Chancen sowie Gefahren und setzt einen Akzent im Betrieblichen Gesundheitsmanagement. Besonders aufschlussreich sind die Handlungsempfehlungen für Unternehmen, Führungskräfte und Mitarbeitende.



- Unter Corporate Office ist der Arbeitsplatz nach Arbeitsvertrag zu verstehen.
- Der Begriff «New Work» fasst Veränderungsprozesse in der Arbeitswelt im digitalen Zeitalter zusammen.

Das White Paper und weitere Informationen zum Thema finden Sie auf visana.ch/coworking

Lohnnachgenuss – eine schmerzliche Pflicht

Der Tod eines Mitarbeitenden ist ein Schock. Die Familie trauert, ebenso die Arbeitskolleginnen und -kollegen. Für den Arbeitgeber ist dies rechtlich gesehen wie eine ordentliche Vertragsauflösung. Alle noch offenen Ansprüche der Verstorbenen gehen an die Erben über – und sie erhalten den sogenannten Lohnnachgenuss.

Text: Daniel Zeindler | Bild: Alfonso Smith

Wenn jemand stirbt, sind die Angehörigen mit unzähligen administrativen Herausforderungen konfrontiert. In dieser schwierigen Zeit schätzen es die Hinterbliebenen meistens, wenn Arbeitgeber bei der Regelung von organisatorischen und finanziellen Dingen einfühlsam, rasch und unbürokratisch helfen.

Zahlung an Hinterbliebene

Mit dem Tod endet auch das Arbeitsverhältnis. Die Rechte und Pflichten des Arbeitnehmers gehen auf seine Erben über. Der Arbeitgeber ist gemäss Artikel 338 OR dazu verpflichtet, ihnen den sogenannten Lohnnachgenuss zu entrichten. Dieser soll die Hinterbliebenen finanziell absichern, bis sie Sozialversicherungsleistungen erhalten und Zugriff auf das Erbe haben. Als Arbeitgeber müssen Sie im Umgang mit dieser speziellen Fürsorgeleistung Folgendes beachten:

- Der Anspruch besteht nicht nur bei unbefristeten, sondern **auch bei befristeten Arbeitsverhältnissen** sowie in der Probezeit oder während der Kündigungsfrist.

- **Anspruchsberechtigt** sind Ehegatten, eingetragene Partner und minderjährige Kinder (1. Kreis) sowie andere Personen, gegenüber denen der Arbeitnehmer eine Unterstützungspflicht hatte (2. Kreis). Personen des 2. Kreises kommen nur zum Zug, wenn keine Personen des 1. Kreises vorhanden sind.
- Der Lohnnachgenuss ist nur geschuldet, wenn der Arbeitnehmer **nach dem Stellenantritt stirbt**. Stirbt er nach Abschluss des Arbeitsvertrages und vor Antritt der Stelle, muss kein Lohnnachgenuss entrichtet werden.
- Ein **Freitod** schmälert den Anspruch auf Lohnnachgenuss nicht.
- Der Lohnnachgenuss ist **kein Lohn**. Entsprechend sind darauf keine Sozialversicherungsbeiträge abzurechnen.

Forderungen des Arbeitgebers

Gut zu wissen: Nicht nur der Lohnnachgenuss geht an die Erben, sondern auch allfällige Schulden des verstorbenen Mitarbeitenden. Dies können Geldforderungen des Arbeitgebers (Schadenersatz, Konventionalstrafen, Minusstunden) sowie Rückzahlungsverpflichtungen aus Weiterbildungsvereinbarungen oder Lohnrückforderungen aus zu viel bezogenen Ferien sein. Hier ist sicherlich Fingerspitzengefühl gefragt.

Wie hoch ist der Lohnnachgenuss?

Die berechtigten Erben haben Anspruch auf einen Lohnnachgenuss von einem Monatslohn während der ersten fünf Dienstjahre, danach sind es zwei Monatslöhne (ab Todestag). Zur Berechnung des Bruttomonatslohns gehören auch variable Lohnbestandteile und sämtliche Zulagen mit Lohncharakter (Artikel 338 OR).

