

Business News

Das Firmenkundenmagazin von Visana 2/2020



3 Kundenportrait

Hunn Gartenmöbel AG – alles für Garten und Terrasse

7 Versicherung gegen Cyber-Angriffe

Jedes Unternehmen ist ein potentielles Ziel

11 Unfallprävention in den Bergen

«Stop Risk Day Bergsport» im Wallis


Rundum gut betreut.



3
Hunn – der Spezialist
für Gartenmöbel



6
Vacanza Business:
optimal versichert auf
Geschäftsreise



7
Cyber-Risiken – ist Ihr
Unternehmen gerüstet?



8
Visana-Mitarbeiterin
im Fokus



10
Wertschätzung als
Schlüsselfaktor
für Unternehmen



11
Unfallprävention am
«Stop Risk Day Bergsport»



12
Wir begrüßen die neuen
Visana-Boschafter



Liebe Leserinnen und Leser

Das erste Halbjahr werden wir nicht so schnell vergessen. Das Coronavirus hat den ganzen Globus in Atem gehalten und unser Leben einschneidend verändert. Die Auswirkungen davon werden wir alle – Menschen und Unternehmen – wohl noch länger spüren. Ich wünsche Ihnen von Herzen, dass Sie diese ausserordentliche Situation möglichst unbeschadet meistern.

Gerade in Krisenzeiten werden Partner noch wichtiger. Wir versichern Ihnen, dass Sie auch künftig auf uns zählen können. Visana bleibt Ihr starker und zuverlässiger Partner, was wir auch unserem positiven Jahresabschluss 2019 (**visana.ch/geschaeftsbericht**) verdanken. Wir sind für die Zukunft sehr solide aufgestellt und möchten gemeinsam mit Ihnen nach vorne blicken. Gerne stehen unsere Mitarbeitenden und ich Ihnen mit Rat und Tat zur Seite. Auf **visana.ch/corona** finden Sie zudem nützliche Informationen.

Das Hauptthema dieser Ausgabe der «Business News» heisst Sicherheit. Sei es mit der Reiseversicherung Vacanza Business (Seite 6), die Sie bei geschäftlichen Auslandsaufenthalten schützt, sei es beim Cyber-Schutz mit unserem umfassenden Versicherungsprodukt CyberEdge 3.0 (Seite 7) oder sei es beim Ausflug in die Berge, für den Sie sich am kostenlosen Präventionsanlass «Stop Risk Day Bergsport» das Rüstzeug holen können (Seite 11).

Ich wünsche Ihnen eine kurzweilige Lektüre der neuen «Business News», gute Gesundheit und viel Erfolg auf dem Weg zurück zu mehr Normalität.

P. Bühlmann

Patrizio Bühlmann

Mitglied der Direktion, Leiter Ressort Firmenkunden

Impressum. «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. 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.versicherung





Der Spezialist für die Möblierung von **Garten und Balkon**

Der Schweizer Möbelmarkt ist umkämpft, der Margendruck hoch. Beim Buhlen um Marktanteile haben grosse Möbelhäuser und Spezialisten wie die Hunn Gartenmöbel AG die besten Karten. Dank einer frühzeitigen, konsequenten Fokussierung auf das Kerngeschäft ist Hunn zum Branchenführer im Bereich Garten- und Balkonmöbel aufgestiegen.

Text: Stephan Fischer | Bilder: Mauro Mellone

«Mit dem ersten schönen Wochenende im Februar starten wir normalerweise so richtig in die Saison», sagt Sandro Di Giovanni, CEO der Hunn Gartenmöbel AG. «Unsere Hauptsaison dauert für gewöhnlich von März bis Ende Juni. Während dieser Zeit erwirtschaften wir rund 70 Prozent unseres Jahresumsatzes.» 2020 wird jedoch ein Ausnahmejahr. Das steht angesichts des Coronavirus ausser Frage.

«Die Kunden wollen qualitativ hochwertige Möbel für ihren Garten.»

Ein «Schönwetter-Business»

Mit den letzten beiden Geschäftsjahren darf Sandro Di Giovanni zufrieden sein. «Das Gartenmöbelgeschäft hängt sehr stark vom schönen Wetter ab. Vor zwei Jahren hatten wir einen Jahrhundertssommer, das hat sich äusserst positiv auf unsere Verkaufszahlen ausgewirkt», so der CEO. «2019 war der Sommer dann nicht mehr ganz so sonnig, trotzdem konnten wir fast an das Ergebnis des Vorjahres anknüpfen», fasst Di Giovanni zusammen.

Der Konkurrenzkampf auf dem Schweizer Möbelmarkt ist hart. Nebst den bekannten grossen Anbietern drängen auch immer mehr ausländische Konzerne auf den hiesigen Markt und befeuern den Preiskampf. Trotzdem behauptet sich Hunn. Für den Erfolg seines Unternehmens gebe es mehrere Gründe, sagt der CEO. «Wir haben uns schon kurz nach der Gründung vor 32 Jahren voll und ganz auf Gartenmöbel spezialisiert. So konnten wir uns in diesem Segment zur Nummer 1 in der Schweiz ent-



Stuhl aus dem Meer

Umweltschutzbewusstsein und eine nachhaltige Produktion gehören zu den Eckpfeilern der Philosophie von Hunn. Mit «Kreta» taucht dieses Jahr ein Gartenstuhl der besonderen Art im Sortiment auf. Seine Sitzschale besteht zu 100 Prozent aus rezyklierten Fischernetzen, Tauen und Kunststoffabfällen, die im Meer gesammelt wurden. Seine Beine bestehen aus FSC-zertifiziertem Eukalyptusholz aus Brasilien.



«Das Tolle an unserem Beruf ist, dass wir sehr nahe bei unseren Kunden sind und zusammen mit ihnen ihr Zuhause verschönern dürfen», sagt CEO Sandro Di Giovanni.

Hunn Gartenmöbel AG

Das Gründerehepaar Jürg und Barbara Bänninger übernahm 1988 die Hunn Gartenmöbel AG im aargauischen Oberwil-Lieli und startete als Zwei-Personen-Betrieb, spezialisiert auf rustikale Gartenmöbel aus Holz. Seit 1992 hat das Unternehmen seinen Sitz in Bremgarten AG und beschäftigt 96 Mitarbeitende. Das Gründerehepaar ist noch heute in strategischer und beratender Funktion im Unternehmen tätig. Dank einer klaren Positionierung als Garten-



möbelspezialist etablierte sich Hunn als führender Schweizer Anbieter in diesem Bereich. Das Sortiment umfasst mehr als 30 000 Artikel, 95 Prozent davon sind in Bremgarten an Lager und entsprechend schnell lieferbar. hunn.ch

wickeln», erklärt Sandro Di Giovanni. Das Gründerehepaar Barbara und Jürg Bänninger hat den Zwei-Personen-Betrieb dank einer klaren Strategie zu einem erfolgreichen Unternehmen mit fast 100 Mitarbeitenden gemacht.

Fast alles an Lager

Eine weitere Stärke von Hunn ist die schnelle Verfügbarkeit. «Wir haben 95 Prozent unseres Sortiments hier in Bremgarten an Lager und können sofort zustellen.» Rund 30 000 Artikel – die Accessoires nicht eingerechnet – warten auf 19 000 Quadratmetern Lagerfläche auf ihre Auslieferung in die ganze Schweiz. Vom einzelnen Gartenstuhl oder einer Lounge für den eigenen Balkon bis hin zu kompletten Einrichtungsgarnituren für Gastronomiebetriebe ist alles dabei. «Grundsätzlich bewegen wir uns mit unserem Sortiment eher im Mittel- und Hochpreissegment. Dank unserer grossen Auswahl führen wir aber auch viele Artikel für kleinere Budgets. Bei uns werden alle fündig», sagt Sandro Di Giovanni.

Als weiteres Teil im Erfolgspuzzle sieht der CEO die kompetente und ehrliche Beratung der Kundinnen und Kunden. «Gartenmöbel sind ständig der Witterung ausgesetzt, deshalb eignen sich längst nicht alle Materialien für jeden Standort, auch wenn sie im Showroom schön aussehen. Wie sieht der geplante Standort aus? Welche Baumarten hat es in der Nähe? Steht ein gechlorter Swimmingpool im Garten? Solche Fragen klären wir im Beratungsgespräch», erklärt Sandro Di Giovanni. Schliesslich sei der Kauf von neuen Gartenmöbeln auch eine Investition, meint er.

Hautnah am Puls der Kunden

«Wir haben viele langjährige Mitarbeitende, die ihr Wissen und ihre Erfahrung intern an die Kolleginnen und Kollegen weitergeben, damit unsere Kunden kompetent beraten werden», erklärt Sandro Di

Giovanni. Er weiss genau, wovon er spricht, denn der CEO wie auch der Firmengründer stehen in der Hauptsaison jeden Samstag im Showroom und beraten die Kundschaft persönlich. Man stelle sich vor, Sergio Ermotti würde am UBS-Schalter eine Finanzberatung vornehmen. Was bei einer Bank vermutlich undenkbar wäre, ist bei Hunn Alltag und stellt gleichzeitig sicher, dass die Unternehmensleitung stets am Puls der Kundschaft ist und weiss, welche Wünsche sie hat.

«Wir erleben seit ein paar Jahren, dass Kunden qualitativ hochwertige Möbel für ihren Garten wollen», so der CEO. Vor 20 Jahren seien Gartenmöbel noch ein Nebenprodukt gewesen, oft aus Plastik, meist in dunklen Farben. Heute hingegen wollen die Leute auf der Terrasse gleich schön wohnen wie in der Stube und dies auch zeigen. Gartenmöbel seien deshalb auf den ersten Blick kaum mehr von Innenmöbeln zu unterscheiden. «Gepolsterte Möbel mit Stoffen, die sich für draussen eignen, und solche aus Schnurgeflechten in bunten Farben, das sind die aktuellen Trends», verrät Sandro Di Giovanni.

Fühlen, spüren und anfassen

Seit einigen Jahren betreibt Hunn auch einen eigenen Online-Shop. «Es gibt Kunden, die Möbel so einkaufen. Der Anteil des Online-Handels am Jahresumsatz liegt bei uns noch im einstelligen Prozentbereich, aber er wächst stark», bestätigt der CEO. «Das sind Kunden, die Hunn und unsere Produkte bereits kennen, solche, die sich im Laden beraten liessen und anschliessend in Ruhe von zu Hause aus bestellen oder jene, die sich den Anfahrtsweg ersparen und lieber online einkaufen», erklärt Di Giovanni.

Der Online-Bereich bei Hunn werde weiter wachsen, aber in engen Grenzen. Gut möglich, dass der Trend der-einst wieder weg vom Digitalen gehe, so der CEO. «Ich glaube nicht, dass der stationäre Handel je wegfallen wird. Wir sind ein Beratungsbusiness. In unserem Showroom lassen sich Kunden inspirieren. Sie wollen die Produkte anfassen, fühlen, riechen, auf ihnen sitzen, bevor sie sie kaufen», ist Sandro Di Giovanni überzeugt.

«Der Online-Handel wird weiter wachsen, aber in engen Grenzen.»



Bestens versichert auf Geschäftsreise

Wenn Mitarbeitende im Ausland im Einsatz sind, möchten sie sich nicht um die Krankheits- und Unfalldeckung kümmern müssen. Die Geschäftsreiseversicherung Vacanza Business von Visana gewährt einen optimalen Rundumschutz – und zwar weltweit.

Text: Thomas Fuhrmann | Bild: Alfonso Smith



Ein Unfall oder eine Krankheit im Ausland verursacht Umtriebe. Viele Länder (USA, Kanada, Japan, Australien usw.) weisen zudem extrem hohe Gesundheitskosten auf. Je nach Produktvariante sind mit Vacanza Business alle Pflege-, Arzt- und Spitalkosten abgedeckt (teilweise unbegrenzt), die die Deckungslimite der Grundversicherung und/oder der obligatorischen Unfallversicherung in der Schweiz übersteigen.

Umfassend versichert

Mit der Geschäftsreiseversicherung Vacanza Business versichern Arbeitgeber mit Sitz in der Schweiz ihre Mitarbeitenden weltweit bei beruflichen Aufenthalten im In- und Ausland gegen Krankheit und Unfall. Eingeschlossen sind Privathaftpflicht und Rechtsschutz, ein Versicherungsschutz gegen Diebstähle sowie Rücktransporte in die Schweiz. Versichert sind Geschäftsreisen bis zu 365 Tage inklusive Freizeitaktivitäten und Ferientage.

Unsere Produkte und Dienstleistungen

Krankentaggeldversicherung

- Arbeitsvertragsrechtsschutz
- Wirtschaftsmediation
- Mutterschaftsversicherung
- Vacanza Business

Unfallversicherung nach UVG

- Abredeversicherung

Unfallversicherung nach VVG

- UVG-Z-Versicherung
- Kollektivunfallversicherung für nicht-obligatorisch Unfallversicherte
- Besucher-Unfallversicherung
- Schüler-Unfallversicherung

CyberEdge 3.0 (Cyber-Risiken)

Kollektiv-Heilungskostenversicherung

Betriebliches Gesundheitsmanagement

- Beratung
- Seminare
- Events

Applikationen

- BBTClaims
- SunetPlus
- Business Integra
- Service Lohnsummendeklaration
 - eLohndeklaration
 - Swissdec-Lohnstandard CH

Mehr Informationen zu unseren Produkten und Dienstleistungen finden Sie auf visana.ch/business

Deckungsumfang von Vacanza Business (Auszug)

- Arzt- und Spitalkosten (weltweit)
- Reiseannullierungskosten
- Reisegepäckversicherung
- Rechtsschutz und Privathaftpflicht
- Leistungen bei Vulkan- und Elementarereignissen
- Flugverspätungen

Vacanza Business ist eine Dienstleistung von Visana in Zusammenarbeit mit der Europäischen Reiseversicherung (ERV, erv.ch). Weitere Informationen finden Sie auf visana.ch/vacanzabusiness.

Cyber-Risiken – jedes Unternehmen ist gefährdet!

Die finanziellen Folgen eines Cyber-Angriffs können ein Unternehmen in den Konkurs treiben. Jüngstes Beispiel dafür ist eine Fensterfabrik in der Ostschweiz. Ein Hackerangriff verschlüsselte das Fensterbauprogramm. Alle Aufträge sowie sämtliche Kunden- und Maschinendaten waren nicht mehr lesbar.

Text: Benjamin Stupan | Bild: Alfonso Smith

Beim Fensterbauer waren ebenfalls die Backups, die eine externe IT-Firma täglich erstellte, von der Cyber-Attacke betroffen. Die Realität zeigt, dass dies kein Einzelfall ist. Es kann jedes Unternehmen treffen. Die Experten von Melani (Melde- und Analysestelle Informationssicherung, **melani.admin.ch**) sind sich einig: Cyber-Kriminalität nimmt laufend zu. Die Digitalisierung der Betriebsprozesse öffnet ein weites Feld an kriminellen Möglichkeiten.

«Die Cyber-Kriminalität nimmt laufend zu.»

Mitarbeitende schulen

Was können Unternehmen tun, damit es möglichst nicht zu solchen Vorfällen

kommt? Business Continuity Management ist eine Antwort darauf. Damit werden Bedrohungen identifiziert, analysiert und gestützt darauf griffige Massnahmen getroffen. Wichtig dabei ist, dass sich die Mitarbeitenden im Alltag richtig verhalten. Dies bedarf einer umfassenden Schulung im Umgang mit E-Mails und dem Informations- und Datenschutz. Ausserdem müssen alle Mitarbeitenden die gesetzlichen, regulatorischen und internen Vorschriften kennen.



Cyber-Versicherung hilft

Kommt es trotzdem zu einem Cyber-Schaden, ist eine adäquate Versicherungsdeckung für ein Unternehmen entscheidend. Visana bietet zusammen mit dem Versicherer AIG eine wirksame und kostengünstige Lösung mit den Varianten «Essential» und «Plus» an.

Umfassender Schutz zu fairen Preisen

	Sublimate in Franken	
	Essential	Plus
Cyber-Diebstahl und Telefon-Hacking	250 000	2 500 000
Cyber-Erpressung und Erpressung im Privatbereich	keine Sublimate	keine Sublimate
Netzwerkunterbruch	500 000	keine Sublimate
Systemausfall	300 000	keine Sublimate
Externe Dienstleister	300 000	1 000 000
Sofortmassnahmen	48 Stunden	72 Stunden

Die Variante «Plus» bietet Unternehmen einen umfassenden Schutz – «Essential» steht diesem kaum nach. Die Leistungen sind dieselben, jedoch ist die maximale Schadenssumme (Sublimate) etwas tiefer angesetzt und entlastet so das Budget des Betriebes. Guter Schutz muss nicht teuer sein. Eine leistungsstarke Cyber-Versicherung erhalten Sie bereits für eine Jahresprämie von unter 2000 Franken. Für eine vertiefte Beratung steht Ihnen Ihr Visana-Unternehmensberater gerne zur Verfügung. [visana.ch/cyberedge](https://www.visana.ch/cyberedge)

Freude an der Hektik

Daniela Niederhäuser arbeitet seit vier Jahren im Key Account Management von Visana in Zürich Altstetten. Von dort aus betreut sie gemeinsam mit ihrem Team Broker aus der Region Zürich bis in die Ostschweiz und kümmert sich um ihre Offertwünsche, Rückfragen und sonstigen Anliegen.

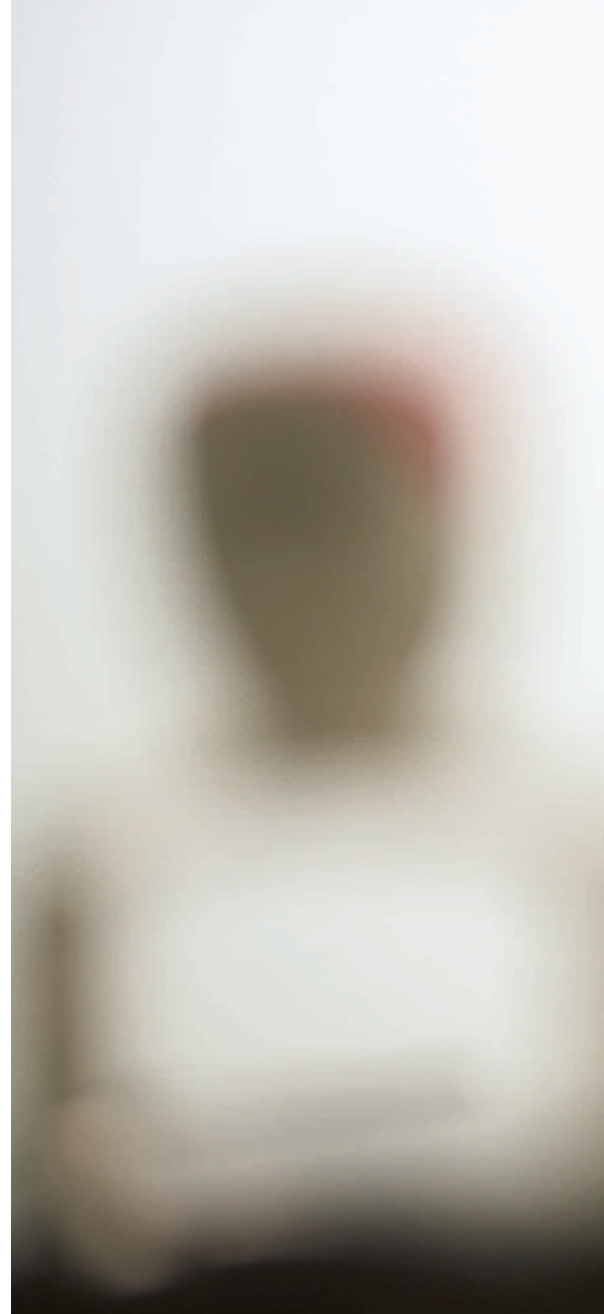
Text: Stephan Fischer | Bild: Alfonso Smith

«Wir sorgen dafür, dass die Broker alle benötigten Informationen und Unterstützung von uns erhalten. Wir bekommen die Ausschreibungen und prüfen sie, ob sie unsere Kriterien erfüllen. Dann rechnet unser Underwriting in Bern die Offerten. Wir leiten diese fristgerecht an die Broker weiter und kümmern uns um alle Rückfragen. Das Key Account Management hilft auch bei Fragen zu Schadenfällen weiter. Dann werden wir zur Drehscheibe zwischen den Brokern und dem Visana-Leistungszentrum in Bern», so Daniela Niederhäuser über ihre Tätigkeiten.

Im Mai geht es los

Anfang Jahr sei es noch vergleichsweise ruhig gewesen, ehe es Mitte Mai wieder so richtig mit den Anfragen angezogen habe. «Sobald die neuen Prämien für das folgende Jahr bekannt sind, geht es los. Im Sommer und Herbst ist bei uns die heisse Phase, in der wir mit Aufträgen buchstäblich eingedeckt werden. Selbst im Dezember erhalten wir noch Anfragen», sagt Daniela Niederhäuser. Es sind aber gerade diese hektischen Monate, die ihr besonders gefallen: «Dann geht es mir super, ich lebe förmlich auf», sagt sie lachend.

«Ich schätze es, wenn viel läuft, ich werde gerne gefordert.»



Tandem mit Unternehmensberater

Daniela Niederhäuser arbeitet eng mit dem Unternehmensberater Richard Nagel zusammen. «Wir sind wie ein Tandem. Wir vertreten uns bei Ferienabwesenheiten gegenseitig und sorgen zusammen dafür, dass unsere Broker zufrieden sind», erklärt sie. Falls einmal beide nicht im Büro sein sollten, könnten sie auf Unterstützung aus Bern zählen. Dort befinden sich der Gruppenleiter und weitere Teamkollegen, die bei Bedarf aushelfen.

«Wir sind in Zürich relativ weit weg vom Visana-Hauptsitz in Bern. Deshalb agieren wir ziemlich autonom, fast wie eine kleine Firma innerhalb der grossen Firma», meint Daniela Niederhäuser schmunzelnd. Natürlich telefoniert und mailt man viel miteinander. Zudem kommt Gruppenleiter Frank Lüthi alle zwei Wochen für Gespräche nach Zürich. «Er ist extrem menschlich und



hat stets ein offenes Ohr für Probleme. Ich fühle mich total wohl in unserem Team und bin glücklich, dass ich bei Visana arbeite», sagt sie.

Von 0 auf 100

Im Sommer 2016 hat Daniela Niederhäuser bei Visana begonnen. Davor hatte sie 14 Jahre für ein kleines Brokerbüro gearbeitet. «Das war eine tolle Zeit, ich fühlte mich wohl inmitten der Privatversicherungen und der Berufsvorsorge.» Gestartet sei sie damals ohne jegliche Branchenkenntnisse. Nach einer Schnellbleiche auf dem Flipchart durch den Chef habe sie sich ihr gesamtes Fachwissen bei der Arbeit («Learning by doing») angeeignet. Als dann die Inhaber aus Altersgründen die Nachfolgeplanung angingen, entdeckte Daniela Niederhäuser das Visana-Stelleninserat: «Ich dachte mir, das ist ja genau das, was ich bis jetzt gemacht habe, einfach auf

der anderen Seite.» Also habe sie sich beworben und – siehe da – die Stelle bekommen.

Flexible Arbeitszeit als grosses Plus

Daniela Niederhäuser arbeitet in einem 90-Prozent-Pensum. «Bei Visana schätze ich das tolle Team und die gegenseitige Hilfsbereitschaft, aber auch die flexiblen Arbeitszeiten.» So mache es auch nichts, wenn ihr Arbeitsweg morgens einmal etwas mehr Zeit als die gewohnte halbe Stunde in Anspruch nehmen sollte – was rund um Zürich durchaus vorkommen könne, meint sie lachend. Und dank des freien Freitag-nachmittags fängt ihr Wochenende stets etwas früher als bei anderen an. Ihre Familie freuts.

Familie und Kochen

Daniela Niederhäuser (58) ist in Schlieren aufgewachsen und wohnt mit ihrem Mann im zürcherischen Furttal. Sie haben zwei erwachsene Kinder und sind mittlerweile dreifache Grosseltern. Die Familie ist ihr sehr wichtig, darum verwöhnt sie Kinder, Enkelkinder und auch Freunde gerne mit ihren Kochkünsten. Wenn sie die Zeit dafür findet, liest sie gerne ein Buch. Ihre Ferien verbringt Daniela Niederhäuser am liebsten an der Wärme.

«Wertschätzung ist ein Gesundheitsfaktor»

Motivierte Mitarbeitende bilden das Rückgrat einer erfolgreichen Unternehmung. Wertschätzung ist dabei ein Schlüsselfaktor. Sie stärkt die Motivation, erhöht die Leistungsbereitschaft und wirkt sich positiv auf die Gesundheit der Mitarbeitenden aus.

Interview: Stephan Fischer | Bild: Mauro Mellone

Im Interview erklärt Visana-Firmenkundenleiter Patrizio Bühlmann, warum er Wertschätzung zur Chefsache erklärt und wie er sie im Unternehmen thematisiert hat.

Patrizio Bühlmann, was bedeutet Wertschätzung im Arbeitsalltag?

Sie ist ein wichtiger Bestandteil des täglichen Zusammenlebens. Unsere Mitarbeitenden sollen bewusst wahrnehmen, dass es viel Schönes und Positives im normalen Visana-Alltag zu erleben gibt.

Was ist entscheidend bei der Wertschätzung?

Jede und jeder kann sie leben und geben, unabhängig von der Hierarchiestufe. Eine gute und ehrliche Wertschätzung gegenüber Kolleginnen und Kollegen wirkt sich positiv auf die Gesundheit von allen aus. Sie motiviert im Arbeitsalltag und hilft entschieden mit, dass Unternehmen erfolgreich sind.

Welche Art von Wertschätzung brauchen Mitarbeitende?

Das ist sehr individuell. Den einen ist ein ehrlich gemeintes Dankeschön wichtig, andere schätzen Mitarbeitenden-Events hoch ein. Wieder andere legen mehr Wert auf monetäre Beiträge.

Nehmen die Unternehmen das Thema noch zu wenig ernst?

Wie es anderswo aussieht, kann ich nicht beurteilen. Wenn moderne Arbeitsformen erfolgreich umgesetzt werden sollen, geht es allerdings nicht ohne Wertschätzung. Interessante Arbeiten, Gestaltungsfreiheit, fair formulierte Kritik sind wichtige Aspekte der Wertschätzung.

Sie haben Wertschätzung in Ihrem Bereich Firmenkunden von Visana zum Unternehmensthema gemacht. Wie?

Das Thema hat uns das ganze Jahr 2019 begleitet. Wir haben es an Informationsanlässen für die Mitarbeitenden thematisiert, an unserer Ressort-Standortbestimmung oder mit Beiträgen im Intranet. Ausserdem haben wir die Thematik filmisch aufgearbeitet.

Die Rückmeldungen der Mitarbeitenden ...

... waren durchwegs positiv. Sehr geschätzt wurde, dass sie aktiv miteinbezogen wurden. Sie spürten die Aufrichtigkeit unseres Engagements.

Hat Visana ein Angebot für Kunden zum Thema Wertschätzung?

Wir bieten ein Flashlight dazu an. BGM-Flashlights sind digitale, einfach einsetzbare Informationen, mit denen Unternehmen die betriebliche Atmosphäre fördern. Mehr dazu auf visana.ch/flashlights



Patrizio Bühlmann,
Leiter Firmenkunden

Freigiebig mit Lob, aber behutsam mit Kritik.

Tipps aus dem BGM-Flashlight Wertschätzung

- Optimieren Sie dreimal täglich Ihre Stimmung.
- Erinnern Sie andere an ihre Erfolge und lassen Sie sie gut dastehen.
- Schenken Sie Vertrauen und stärken Sie so Ihr Gegenüber.
- Gehen Sie von den besten Absichten aus. Menschen meinen es meist gut.
- Geben Sie Ihren Mitmenschen das Gefühl, wertvoll zu sein.
- Suchen Sie regelmässig das Gute beim Gegenüber – und auch bei sich selbst.



«Stop Risk Days»: praxisorientierte Unfallprävention
Mehr als 500 000 Freizeitunfälle ereignen sich jährlich. Sportaktivitäten in den Bergen machen einen erheblichen Teil davon aus. Deshalb engagiert sich Visana intensiv in der Unfallprävention. Zum Beispiel, indem sie zusammen mit Fachleuten die praxisorientierten «Stop Risk Days» in den Bereichen Winter-, Lauf-, Berg- und Radsport durchführt. Diese sensibilisieren für die Risiken und machen Prävention hautnah erlebbar.
visana.ch/seminare

Auf sicheren Pfaden hoch hinaus

Worauf gilt es bei der Planung einer Wanderung zu achten, welche Ausrüstung braucht es im Klettersteig, was ist im Notfall zu tun? Am «Stop Risk Day Bergsport» vom 4. September 2020 geben erfahrene Bergführer ihr Wissen weiter. Visana lädt Mitarbeitende von Firmenkunden zur kostenlosen Teilnahme ein.

Text: Sandra Bittel | Bild: Visana

Bergsport ist beliebt. Verwunderlich ist das nicht. Wandern, Bergsteigen sowie Klettern sind gut für Körper und Geist. Und spätestens beim atemberaubenden Panorama auf dem Gipfel ist die Anstrengung schnell vergessen. Bergsport kann jedoch gefährlich sein. Laut der Beratungsstelle für Unfallverhütung (BfU) verletzen sich pro Jahr rund 26 000 Menschen im Gebirge. 80 dieser Unfälle enden tödlich.

In kleinen Gruppen im Gelände

Am «Stop Risk Day Bergsport» vom 4. September 2020 lernen Sie, Touren richtig zu planen oder Gelände, Wetterlage und das eigene Können einzuschätzen, um potenzielle Risiken rechtzeitig zu erkennen. Sie erfahren, wie Sie die Ausrüstung korrekt handhaben und kontrollieren. Zudem wird thematisiert, was zu tun ist, wenn es trotz aller Weit- und Vorsicht zu einem Notfall kommen sollte.

Frischen Sie Ihr Wissen auf, und bauen Sie Ihre persönliche Bergkompetenz aus. Dabei sind Theorie und Praxis ideal miteinander verknüpft: Sie werden von professionellen Bergführern in kleinen Gruppen im Gelände instruiert und begleitet – entweder auf dem Bergwanderweg oder im Klettersteig.

Begrenzte Anzahl Plätze

Ausgangspunkt des «Stop Risk Day Bergsport» ist Visp. Die Wanderer machen sich von dort zur Moosalp im Saastal auf, die Kletterer bringt ein Bus nach Nax/Saillon. Inbegriffen sind ein Begrüßungskaffee mit Brötchen sowie eine Zwischenverpflegung. An- und Rückreise müssen selbst organisiert werden, die Mittagsverpflegung im Gelände erfolgt aus dem eigenen Rucksack.

Anmeldungen auf visana.ch/firmenkunden sind ab sofort möglich und werden nach ihrem Eingang berücksichtigt. Es können maximal 100 Interessierte am «Stop Risk Day Bergsport» teilnehmen. Über eine allfällige Absage aufgrund der Coronakrise informieren wir auf visana.ch/seminare.

Perfekte Partnerschaft für eine fittere Schweiz



Herzlich willkommen Mujinga Kambundji und Christian Stucki! Die Weltklasse-Sprinterin und der Schwingerkönig sind die neuen Visana-Botschafter. Gemeinsam setzen wir uns für die Gesundheit und das Wohlergehen von Gross und Klein ein.

Text: Marco Hess | Bild: Visana

Im März konnte Angelo Egli die langfristige Zusammenarbeit mit Mujinga Kambundji, WM-Bronzemedallengewinnerin über 200 Meter, und Christian Stucki, Sieger am Eidgenössischen Schwingfest 2019 in Zug, verkünden. Dies sei ein absoluter Glücksfall, so der Visana-CEO: «Beide sind Berner mit Leib und Seele, beide die aktuellen Sportler des Jahres. Beide wissen, was es heisst, Rückschläge hinzunehmen, wieder aufzustehen, weiterzukämpfen und am Ende erfolgreich zu sein. Und bei allem Erfolg haben sie die Bodenhaftung nie verloren. Diese Mentalität gefällt mir, sie passt zu uns.»

«Eine gemeinsame Vision»

Ähnlich klingt es bei den beiden Aushängeschildern des Schweizer Sports: «Visana pflegt Werte, die mir wichtig sind: Sie ist nahe bei den Kunden und Mitarbeitenden, sie ist bodenständig und offen. Wir haben eine

gemeinsame Vision: uns um die Gesundheit der Menschen in der Schweiz zu kümmern», erzählt die Schweizer Rekordhalterin über 60, 100 und 200 Meter.

«Die Chemie stimmt, das Vertrauen ist da. Das sind wichtige Voraussetzungen für eine fruchtbare Zusammenarbeit», freut sich der Schwingerkönig, der in seiner Karriere bereits 128 Kränze gewonnen hat, sechs davon an Eidgenössischen Schwingfesten.

Auf mehreren Plattformen

Gemeinsam mit Visana engagieren sich Mujinga Kambundji und Christian Stucki künftig auf verschiedenen Plattformen für die Gesundheit und das Wohlergehen von Gross und Klein. Sei dies in einer Videobotschaft zur Bewegungs- und Gesundheitsförderung oder an einem Nachwuchsanlass. Gut möglich, dass auch Sie als Firmenkunde den beiden Persönlichkeiten bald begegnen, zumal Stucki festhält: «Ich bin für coole Clips zu haben. Aber der direkte Kontakt, nahe bei den Leuten zu sein, ist mir am wichtigsten.»



Gewinnen Sie eine Packung «Krafftutter»

Mit Muesli alleine wird man nicht zum Spitzensportler. Aber es hilft, um fit zu bleiben. Wir verlosen drei Packungen «Krafftutter» von **Mymuesli.ch**, zusammen mit je einem trendigen Stirnband fürs nächste Training. Beantworten Sie folgende Frage richtig:

In welchem Jahr gewannen die beiden neuen Visana-Botschafter Mujinga Kambundji und Christian Stucki die Wahl zum «Sportler des Jahres» 2018, 2019 oder 2020?

Nehmen Sie auf visana.ch/verlosung an der Verlosung teil. Indem Sie den QR-Code scannen, gelangen Sie direkt zum Wettbewerbsformular. Teilnahmechluss ist der 19. Juni 2020.

