

märklin

Kundenportrait

Beliebter Spielzeughersteller: Märklin

Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM)

Veränderungen als Chance für Unternehmen

Wirtschaftsmediation statt Gericht

Unsere Zusatzdienstleistung für den Streitfall

INHALT

Modelleisenbahnen lösen Emotionen aus 3

BGM: Veränderungen fordern uns 6

Visana-Mitarbeiter im Fokus 8

Swissdec und eLohndeclaration 10

Wirtschaftsmediation für Unternehmen 11

Erhöhung Umlagebeitrag Wettbewerb 12

EDITORIAL



LIEBE LESERIN, LIEBER LESER

Mehr als drei Viertel des Jahres liegen bereits wieder hinter uns. Traditionell befinden wir uns im Herbst in der heissen und wichtigen Verkaufsphase. Es freut mich darum ausserordentlich, dass Visana sowohl im Privat- als auch im Firmenkundengeschäft sehr gut aufgestellt ist und für das kommende Jahr attraktive und konkurrenzfähige Prämien bietet. Wir blicken dem Jahresendspurt daher optimistisch und motiviert, aber auch mit einer Portion freudiger Entspannung entgegen.

An unserem traditionellen Feierabend-Austausch, dem kostenlosen Forum für Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM), diskutieren wir diesen November ein höchst aktuelles Thema: «Selbstmanagement und Veränderung». An vier Events in Winterthur, Basel, Bern und Lausanne steht dabei folgende Kernfrage im Zentrum: «Wie gelingt es uns, Gewohnheiten, die nicht mehr zu unserem Leben passen, abzuliegen und Neues anzupacken?» Eine Frage, die uns sicher alle hin und wieder herausfordert – sei es privat oder geschäftlich. Darum zögern Sie nicht, und sichern Sie sich einen Platz. «Es hett, solangs hett.» Lesen Sie mehr dazu auf Seite 7.

Nun wünsche ich Ihnen eine anregende Lektüre der «Visana business News», einen erfolgreichen Jahresabschluss und einen unfallfreien Winter. Im Namen der Visana-Gruppe danke ich Ihnen herzlich für die Treue und die gute Zusammenarbeit und hoffe, Sie auch nächstes Jahr zu unseren geschätzten Kunden zählen zu dürfen.

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.ch/business www.facebook.com/visana.versicherung



Folgen Sie uns auf Facebook!
www.facebook.com/visana.versicherung



Spielzeughersteller Märklin

MODELLEISENBAHNEN

LÖSEN

EMOTIONEN AUS

Die Weihnachtszeit und somit die Hochsaison für Spielzeughersteller steht vor der Tür. Auch für Märklin, den Marktführer bei den Modelleisenbahnen. Trotz starker Konkurrenz auf dem Unterhaltungselektronik- und Spielwarenmarkt begeistern «Krokodil und Co.» auch heute noch Jung und Alt, Sammler, Fans und Bastler.

Text: Stephan Fischer | Bilder: Mauro Mellone

Eine Modelleisenbahn für den Sohn liegt als Geschenk verpackt unter dem Christbaum. «Was für ein verstaubtes Klischeebild aus vergangenen Tagen», wird sich manch einer sofort denken. Für René Treier, Geschäftsführer der Märklin-Vertriebs AG, ist dies ein klarer Trugschluss. «Eisenbahnen schenken ist immer noch weit verbreitet, gerade an Weihnachten.» Es stimme jedoch, dass dies nicht mehr in vergleichbarem Ausmass geschehe wie vor 20 oder 30 Jahren. Aber dieser Rückgang sei in der viel grösseren Angebotsvielfalt begründet und betreffe alle Hersteller klassischer Spielwaren.

Eine starke Marke

Grund zum Jammern gibt es für Märklin jedoch nicht, ganz im Gegenteil. «In der Schweiz konnten wir in den letzten zehn Jahren stetig wachsen», sagt René Treier. Von einem boomenden Markt könne man zwar nicht sprechen, aber die Verkaufszahlen

des Schweizer Marktführers bewegten sich auf einem hohen Niveau. Und zwar längst nicht nur vor Weihnachten, denn die Modelleisenbahn sei für viele zum ganzjährigen Hobby geworden. Ein Grund für den Erfolg sei die hohe Bekanntheit der Marke Märklin – fast jeder kennt sie und verbindet schöne Kindheits-erinnerungen mit ihr. «Zudem werden wir hier oft gar als Schweizer Hersteller wahrgenommen», erklärt der Geschäftsführer, der in seiner Kindheit – nicht ganz überraschend – eine Märklin-Eisenbahn besass.

Märklin ist jedoch ein deutsches Unternehmen, sein Hauptsitz befindet sich seit der Gründung vor 160 Jahren in Göppingen. Der Schweizer Markt spielt in den Überlegungen des Unternehmens allerdings eine wichtige Rolle, ja er gibt sogar oft den Takt vor. Es ist denn auch kein Zufall, dass der Vertrieb und das Marketing für einen Teil des europäischen Markts von der Schweiz aus gesteu-

ert werden: «Die Eisenbahngesellschaften in der Schweiz gelten weltweit als Vorbild. Sie sind pünktlich, sauber und funktionieren extrem gut, auch wenn wir hier nicht immer diesen Eindruck haben», erklärt René Treier mit einem Schmunzeln. «Es gibt in der Schweiz viele tolle Bergstrecken, die von Eisenbahnfans aus der ganzen Welt nachgebaut werden. Deshalb sind die Schweizer Lokomotivmodelle auch international sehr begehrt.»

Schweizer Exportschlager

Das Paradebeispiel für einen helvetischen Verkaufsschlager ist die SBB-Lokomotive Ce 6/8, das berühmte «Krokodil», die 2019 ihr 100-Jahr-Jubiläum feiert. «Aus diesem Anlass haben wir Anfang Jahr eine Sonderedition des «Krokodils» mit einer 24-Karat-

Spurweite – auf die Grösse kommt es an

Welche Spurweite soll es sein? Falls Sie sich eine neue Märklin-Modelleisenbahn zulegen möchten, sollten Sie sich zuerst Gedanken zur Grösse machen. Soll es die klassische Spurweite H0 (Massstab 1:87) oder die Königsspur, die etwas breitere Spur I (1:32) sein? Wenn Sie zuhause etwas weniger Platz haben, ist vielleicht die Minitrix (Spur N, 1:160, gehört seit 1997 zu Märklin) oder die Märklin-Mini-Club (Spur Z, 1:220) die geeignetere Wahl. Falls Sie jedoch einen schönen und geräumigen Garten haben, wäre die wetterfeste LGB-Gartenbahn in Spur G (1:22,5; wurde 2007 von Märklin übernommen) womöglich die richtige Wahl.

Goldbeschichtung herausgebracht», sagt René Treier. Die limitierte Auflage von 3500 Stück mit einer Preisempfehlung von 999 Euro sei innert kurzer Zeit ausverkauft gewesen, und bald darauf hätten Sammler auf Ebay mehrere tausend Franken für ein Exemplar bezahlt. Gewisse Eisenbahnmodelle könnte man also dank ihrer hohen Wertigkeit, ihrer Langlebigkeit und der limitierten Auflage fast schon als Investitionsobjekte bezeichnen.

Nebst den finanziell eher gut situierten Sammlern, den «Eisenbahnern», Technikfreaks, Modellbauern und den Bastlern, bilden Kinder und Jugendliche traditionell eine weitere äusserst wichtige Zielgruppe für Märklin. «Wir versuchen, die Kinder möglichst früh mit der Modelleisenbahn vertraut zu machen und in ihnen die Faszination für dieses Hobby zu wecken. Diese hält dann im Idealfall das ganze Leben an.» Märklin bietet bereits für Kinder ab drei Jahren günstige Schweizer Einsteigersets mit batteriebetriebenen Modellen an, die den Nachwuchs auf den Geschmack bringen sollen. «In der Pubertät verlieren die Jungen dann klassischerweise das Interesse für die Modelleisenbahn an das andere Geschlecht», sagt René Treier (lacht). Meist kommt dieses Interesse aber wieder zurück, sobald sie selbst Kinder haben. Und so stehen an Weihnachten vermutlich auch in Zukunft zahlreiche Modelleisenbahnsets unter dem Tannenbaum.

Wenn die Augen strahlen

René Treier ist seit über 15 Jahren bei Märklin und nach wie vor fasziniert von seiner Arbeit. «Es ist eine sehr emotionale Branche. Das erlebe ich an jeder Spielwarenmesse, wo die Leute vor lauter Freude beinahe mit wässrigen Augen an unseren





«In der Schweiz sind wir in den letzten zehn Jahren stetig gewachsen», sagt René Treier, Geschäftsführer der Märklin-Vertriebs AG.

Stand kommen.» Es sei schlicht wunderbar, wenn er beobachte, mit welcher Begeisterung Kinder oft stundenlang an den dort bereitgestellten Modellanlagen spielten», erzählt der Geschäftsführer. Und nicht nur die Kinder...

Sehr spannend sei auch der Herstellungsprozess der Modelle. Eine Lok ist eine hochpräzise Konstruktion, die aus über 300 Metallteilen besteht. Die Entwicklungs- und Formkosten bei einer neuen Dampflokomotive können sich bis auf eine Million Franken belaufen. Da ist es natürlich wichtig, mit dem neuen Modell den Geschmack der Kundschaft zu treffen. Um immer auf dem Laufenden zu sein, tauscht sich Märklin regelmässig mit Vertretern von Bahngesellschaften, Fachhändlern und Kunden aus. Wenn in der Schweiz ein Bahn-Jubiläum gefeiert wird, ist Märklin gerne mit einem Stand vor Ort. «Diese Zusammenarbeit ist wichtig, denn sie liefert uns Ideen für neue Modelle. Viele unserer Kunden arbeiten selbst bei der Bahn und geben uns wertvolle Rückmeldungen», erklärt er.

Wachstumschance Digitalisierung

Die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft seien bei Märklin richtig gestellt, ist René Treier überzeugt. Keine Selbstverständlichkeit, denn noch vor zehn Jahren durchlief Märklin eine schwierige Phase. Dieser Tiefpunkt in der Firmengeschichte, der nicht wegen schlechter Verkaufszahlen eintrat, ist aber längst überwunden.

Wachstumspotential ortet René Treier insbesondere im digitalen Bereich. Wer zum letzten Mal vor 20 Jahren am Regler einer Modelleisenbahn gestanden hat, wäre vermutlich überrascht über die vielen Möglichkeiten, die die aktuellen Modelle und Steuergeräte von Märklin bieten. «Heutige Loks verfügen über 32 digital abrufbare Funktionen. Vom Fahrgeräusch über die Beleuchtung bis zum Dampfausstoss kann alles individuell ausgelöst und gesteuert werden. Mit den digitalen Steuergeräten lässt sich auch das Fahrverhalten der Züge auf einer Anlage einzeln programmieren», sagt der Experte. Wer Freude an einem technisch anspruchsvollen, aber auch kreativen Hobby hat, kommt mit einer Modelleisenbahn mehr denn je auf seine Kosten.

Märklin-Vertriebs AG

Der Spielwarenproduzent Märklin feiert dieses Jahr sein 160-Jahr-Jubiläum. Das Unternehmen wurde 1859 in Göppingen (D) gegründet und stellte zuerst Puppenküchen her. Die ersten Modelleisenbahnen wurden 1891 vorgestellt. Bis 2006 war die Firma im Besitz der Familie Märklin. Heute gehört Märklin zur deutschen Unternehmensgruppe Simba-Dickie. Märklin produziert in Deutschland und Ungarn. Für die Märklin-Vertriebs AG mit Sitz im aargauischen Oberentfelden arbeiten zwölf Personen (sieben in der Schweiz, fünf im Ausland). Sie ist zuständig für Vertrieb und Marketing in mehreren europäischen Ländern (Schweiz, Italien, Frankreich, Österreich, Liechtenstein und Andorra), wobei der Schweizer Markt eine besonders wichtige Stellung einnimmt. Sie vertreibt zudem weitere Spielzeugmarken wie Schuco und Carson. Der weltweite Umsatz von Märklin beträgt rund 100 Millionen Franken.

www.maerklin.ch, www.instagram.com/maerklin,
www.facebook.com/maerklin

märklin

Betriebliches Gesundheitsmanagement

VERÄNDERUNGEN

FORDERN

UNS HERAUS

«Der Mensch ist ein Gewohnheitstier» – diese Aussage hören wir nicht nur sehr oft, sie stimmt auch. 90 Prozent unseres täglichen Lebens wird von Gewohnheiten bestimmt. Das Gehirn ist dabei unser grösster «Stromfresser». Routineabläufe hingegen sparen Energie und machen Ressourcen frei für Aufgaben, die unsere volle Aufmerksamkeit benötigen.

Text: Patrik Bolliger | Bilder: Mauro Mellone

Der oben beschriebene Mechanismus ist wichtig, denn er hilft uns, den Alltag zu bewältigen. Gleichzeitig ist es notwendig, dass wir uns immer wieder mit Veränderungen auseinandersetzen. Diese Fähigkeit, sich an neue Umweltbedingungen anzupassen, zählt zu den kritischen Erfolgsfaktoren von Systemen und Lebewesen.

Zur Anpassung gezwungen

Betrachten wir die Evolutionsgeschichte des Menschen als Beispiel. Wissenschaftler gehen heute davon aus, dass der grosse ostafrikanische Grabenbruch vor rund 10 Millionen Jahren einen drastischen Wandel der Umwelt zur Folge hatte: Der Regenwald lichtete sich, die Savannenlandschaft verdrängte die Bäume, und die Lebewesen waren gezwungen, sich dem neuen Lebensraum anzupassen. Die Entwicklung des aufrechten Gangs war dabei der entscheidende Vorteil, um Feinde frühzeitig zu

erkennen. Es eröffnete eine ganz neue Perspektive auf die Umgebung. Diese Anpassung legte den Grundstein für die Nutzung der Hände als Werkzeug und gilt als Meilenstein auf dem Weg zur Entwicklung des modernen Menschen.

Veränderungen fordern uns

Im 21. Jahrhundert zählt die Veränderungsbereitschaft mehr denn je zu den Schlüsselkompetenzen der menschlichen Gesellschaft. Die Geschwindigkeit der Veränderungen hat in allen Lebensbereichen laufend zugenommen. Dies fordert uns, weil immer weniger Zeit bleibt, um Routineabläufe zu entwickeln, die uns mental entlasten. Die Auswirkungen kennen wir alle und spiegeln sich im gesteigerten Stressempfinden der Bevölkerung wider. Dieser Mechanismus belastet unsere Gesundheit. Doch sind wir dieser Entwicklung hilflos ausgeliefert?

Zügel in die eigenen Hände nehmen

Wenn Veränderungen auf uns zukommen, ist es oft schwierig, Altbewährtes loszulassen und sich neuen Gegebenheiten anzupassen. Selber aktiv werden und Veränderungen mitgestalten fördert die eigene Kontrollüberzeugung und reduziert unser Stressempfinden. Wir können Folgendes tun:

- **Verantwortung übernehmen:** Veränderungen aktiv angehen, anstatt mit sich geschehen lassen.
- **Sich positiv auf Veränderungen einstellen:** Veränderungen sind Chancen und öffnen neue Türen. Sehr oft werden neue Möglichkeiten aus der Krise geboren.
- **Klare Entscheidungen treffen:** Ja sagen zur Veränderung und den Mut haben, Altes hinter sich zu lassen.
- **Sich seinen Ängsten stellen:** Überlegen, welcher Teil der Veränderung Angst auslöst und verhindert, neue Herausforderungen anzunehmen. Die Antworten aufschreiben und negative Sätze in positive umformulieren.

Viele Unternehmen haben erkannt, dass sie davon profitieren, die Rahmenbedingungen für den Umgang mit Veränderungen zu gestalten. Innovation ist ein willentlicher und gezielter Veränderungsprozess hin zu etwas Neuem und für viele Firmen ein entscheidender Treiber für den langfristigen Erfolg. Darum ist es von Vorteil, die Veränderungsbereitschaft der Mitarbeitenden zu fördern und Belastungen gezielt zu reduzieren.

Faktoren, welche die Veränderungsbereitschaft der Belegschaft stärken, sind gut erforscht (Sonntag und Michel, 2009). Es sind dies insbesondere:

- Vertrauen in die Führung
- Mitarbeitende aktiv in den Prozess einbinden und daran beteiligen
- Sinnhaftigkeit aufzeigen und transparent kommunizieren
- Erwarteter Handlungsspielraum durch die Veränderung
- Potentielle Entwicklungs- und Karrieremöglichkeiten

Chance für Unternehmen

Veränderungsprozesse im betrieblichen Umfeld sollen möglichst gesundheitsfördernd gestaltet sein. Dies baut Konflikte ab, regeneriert das mentale Potential der Mitarbeitenden und reduziert Projektkosten. Unternehmen haben realisiert, dass es sich lohnt, diese Faktoren bei bevorstehenden Veränderungen zu berücksichtigen. Sie binden deshalb vermehrt einen betrieblichen Gesundheitsmanager in Veränderungsprozesse ein. Von dieser Anpassung erhoffen sich Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil – wie damals vor 10 Millionen Jahren. Apropos. Was ist eigentlich mit denen passiert, die die neue Perspektive damals nicht angenommen haben und auf vier Beinen geblieben sind?

Einladung zum Feierabend-Austausch «Selbstmanagement und Veränderung»

Unser Feierabend-Austausch liefert Ihnen Inputs zu aktuellen Themen im Bereich des Betrieblichen Gesundheitsmanagements und fördert den Austausch mit Fachpersonen und anderen Unternehmensvertretern. Erleben Sie einen geistreichen und interaktiven Abend zum Thema «Selbstmanagement und Veränderung» mit den diesjährigen Gastreferentinnen Nicola Fritze (Winterthur, Basel, Bern) und Marie-Jo Valente (Lausanne). Der Feierabend-Austausch steht auch Nicht-Visana-Kunden offen, die Teilnahme ist kostenlos. Weitere Informationen und die Online-Anmeldung finden Sie auf www.visana.ch/feierabendaustausch. Wir freuen uns auf Ihr Kommen.

*12. November 2019 im Gate 27 in Winterthur,
16.00 bis 19.00 Uhr*

*13. November 2019 in der Halle 7 in Basel,
16.00 bis 19.00 Uhr*

*19. November 2019 im Casino Bern,
16.00 bis 19.00 Uhr*

*20. November 2019 an der Hotelfachschule Lausanne,
16.00 bis 19.00 Uhr*





Visana-Mitarbeiter im Fokus

«ICH MÖCHTE ZUFRIEDENE KUNDEN»

Frank Staub liegen seine Kunden am Herzen. Nachhaltiges Wachstum, langfristige Kundenbeziehungen und Servicequalität sind sein Credo. Der Unternehmensberater steht seinen Kunden Tag und Nacht zur Seite.

Text: Melanie von Arx | **Bilder:** Remo Buess

Ein glänzender Töff steht vor dem Visana-Standort Solothurn. Das ist kein seltenes Bild. Unternehmensberater Frank Staub ist bei schönem Wetter oft auf seinem Bike vom Bielersee zu seinem Arbeitsort in der Barockstadt unterwegs. «Ich mag beim Töfffahren, dass der Weg das Ziel ist», erklärt Frank Staub. Genauso mag er seine Arbeit. Seit über 30 Jahren arbeitet er in der Versicherungsbranche und weiss, was seine Kunden schätzen.

Mutiger Schritt

Kurz vor seinem 60. Geburtstag wagte Frank Staub nochmals eine berufliche Veränderung – das erfordert Mut. Er entschloss sich, seine Leitungsfunktion abzugeben und übernahm die Stelle als Unternehmensberater im Firmenkundengeschäft von Visana. Sein Zuständigkeitsgebiet sind die Kantone Basel-Landschaft und Basel-Stadt sowie mit dem Emmental und Oberaargau Teile

des Kantons Bern. Auch wenn die Pensionierung in wenigen Jahren bevorsteht, ist er noch immer voller Motivation. «Ich möchte das Gebiet ausbauen und weiterentwickeln», nennt Frank Staub als sein berufliches Ziel. «Mir ist es wichtig, einen guten, für Visana und die Kunden erfolgreichen, und nachhaltigen Job zu machen.»

Langfristige Beziehung

Als Unternehmensberater ist er das Bindeglied zwischen Visana und den Brokern einerseits und den Direktkunden andererseits. Das Motto «Ich bin zuständig» lebt Frank Staub ganz zum Wohle seiner Kunden. «Nachhaltiges Wachstum, Pflege von Kundenbeziehungen und höchste Servicequalität sind für mich eine Selbstverständlichkeit – nach so vielen Jahren in der Dienstleistungsbranche sind diese Werte in mein Fleisch und Blut übergegangen», ist der Unternehmensberater überzeugt.

Dass Frank Staub Menschen mag, wird schnell klar. Er investiert viel in den Aufbau und die Pflege langfristiger Kundenbeziehungen: «Der persönliche Kontakt ist mir wichtig und hat einen hohen Stellenwert.» Das schätzen der Kunde und er selbst gleichermassen. «Man kann durch persönlichen Austausch mehr erreichen. Es entsteht Vertrauen, und es hilft, einander zu verstehen», meint Frank Staub.

Viel unterwegs

Kein Wunder, sitzt Frank Staub nicht den ganzen Tag im Büro. Der direkte Kontakt mit Kunden und Brokern bringt es mit sich, dass er häufig in seinem Zuständigkeitsgebiet unterwegs ist, etwa für Kundengespräche. Er besucht zudem gerne Gewerbeausstellungen, wo das Privatkundengeschäft von Visana manchmal mit einem Stand vor Ort ist. «Die Aussteller sind meist kleine Unternehmen und deshalb meine potenziellen Kunden – das ist spannend», erklärt Frank Staub.

Der persönliche Erfolg ist Frank Staub wichtig. Er schätze es, dass er seinen Tag frei gestalten könne und somit selbst für die Art und Weise seiner Zielerreichung verantwortlich sei. «Ich bin ein freiheitsliebender Mensch», meint der Unternehmensberater zum Schluss. Und das passt auch zu seiner Leidenschaft, dem Töffahren.



Immer im Schuss

Frank Staub (60) arbeitet seit August 2018 bei Visana. Zuvor sammelte er über 30 Jahre lang Erfahrung in verschiedenen Anstellungen im Bereich Verkauf/Vertrieb in der Versicherungsbranche – teilweise in leitenden Funktionen. Seine Freizeit verbringt er gerne rasant, sei es auf dem Töff, dem Mountainbike oder den Ski. Zu seinen Hobbys zählt er zudem das instinktive Jagdbogenschessen («Ich war sogar Gründungsmitglied eines Clubs»). Frank Staub hat zwei erwachsene Töchter und wohnt in Ipsach am Bielersee.



Digitalisierung bei der Lohndeklaration

NEU: LOHNSUMMEN EINFACH UND SICHER AN VISANA ÜBERMITTELN

Die Prämien für die Krankentaggeld- und Unfallversicherungen basieren auf der Lohnsumme des Unternehmens. Deshalb muss diese jährlich neu deklariert werden. Dafür gibt es zwei automatisierte Wege. Die Rückmeldungen dazu aus den Unternehmen fallen positiv aus.

Text: Benjamin Stupan | Bild: Alfonso Smith

Michael Aebi von der Kambly SA in Trubschachen kommt beim Thema Lohnstandard-CH von Swisdec förmlich ins Schwärmen: «Lohnsummen können mit nur einem Klick übermittelt werden – einfacher geht es nun wirklich nicht mehr!» Zu einem ähnlichen Schluss kommt Stefano Zoratti von der Blaser Trading AG: «Seit über einem Jahrzehnt schätzen wir die Vorzüge des Lohnstandards-CH. Die Verarbeitung erfolgt wesentlich schneller und zuverlässiger, da keine Formulare mehr von Hand ausgefüllt werden müssen. Dadurch sind auch die Fehlerquellen geringer, und die Abrechnungen der Versicherer sind erstaunlich schnell wieder bei uns für die Weiterverarbeitung.»

Digital ist die Zukunft

Kleinunternehmen verfügen in der Regel über keine von Swisdec zertifizierte Lohnbuchhaltungssoftware. Sie hatten bisher nur die Option, Lohndeklarationen von Hand auszufüllen. Das ist nun Geschichte. Die eLohndeklaration von Visana schliesst diese Lücke ab Ende dieses Jahres. Es handelt sich dabei um ein einfaches Webformular, in welchem die Daten erfasst und anschliessend verschlüsselt an Visana geschickt werden können.

Immer mehr Kunden schätzen diese digitalen automatisierten Übermittlungsformen, denn sie ermöglichen eine sichere und rasche Weiterverarbeitung der Daten.

Swisdec und eLohndeklaration

Beim Lohnstandard-CH von Swisdec (ELM) handelt es sich um einen umfassenden elektronischen Austausch von Finanzdaten zwischen verschiedenen Domänen. Ein von Swisdec zertifiziertes Lohnprogramm ist Voraussetzung dafür. www.swisdec.ch

Die eLohndeklaration von Visana eignet sich besonders für die Übermittlung von Lohndaten für die Krankentaggeld- und Unfallversicherung. Die Daten werden in ein Webformular eingetragen und sicher an Visana übermittelt. Dafür ist keine aufwendige IT-Infrastruktur notwendig, ein PC mit Internetanschluss genügt. www.visana.ch/business



Wirtschaftsmediation für Unternehmen

UMFASSEND

BERATEN BEI STREITIG-
KEITEN

Konflikte mit Kunden, Lieferanten oder Mitbewerbern können vor Gericht rasch ins Geld gehen. Nicht jeder Streit muss jedoch durch den Richter geschlichtet werden. Oft hilft eine Mediation, falls beide Parteien die Geschäftsbeziehung grundsätzlich aufrechterhalten möchten. Wir bieten Ihnen diese Zusatzdienstleistung.

Text: Thomas Fuhrmann | Bild: Alfonso Smith

Die Mediation ist ein etabliertes Vorgehen bei der aussergerichtlichen Konfliktlösung. Ein unparteiischer Dritter – der Mediator – unterstützt die Parteien dabei, ihren Streit einvernehmlich zu lösen. Die Beteiligten entscheiden eigenständig in vertraulichen Verhandlungen, welche Punkte sie klären und wie sie künftig miteinander umgehen wollen. Die Kosten der von beiden Parteien vereinbarten oder vom Gericht angeordneten Mediation werden durch die Visana-Dienstleistung getragen.

Einzigartige Dienstleistung

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

Vorteile einer Mediation

- Volle Selbstbestimmung der Parteien in der Lösungsfindung
- Beziehungen zwischen den Parteien können erhalten werden
- Rasches, kostengünstiges, dem Einzelfall angepasstes Verfahren
- Neben Rechtsfragen können weitere Aspekte berücksichtigt werden
- Vertraulichkeit bleibt gewahrt; keine Imageschäden durch Publikation
- Mediator ist frei wählbar

Unsere Produkte und Dienstleistungen im Überblick

Krankentaggeldversicherung

- Arbeitsvertragsrechtsschutz
- Wirtschaftsmediation
- Mutterschaftsversicherung
- Vacanza Business

Unfallversicherung nach UVG

- Abrediversicherung

Unfallversicherung nach VVG

- UVG-Z-Versicherung
- Kollektivunfallversicherung für nichtobligatorisch Unfallversicherte
- Besucher-Unfallversicherung
- Schüler-Unfallversicherung

CyberEdge 3.0

Kollektiv-Heilungskostenversicherung

Betriebliches Gesundheitsmanagement

- Beratung
- Seminare
- Events

Applikationen

- BBTClaims
- SunetPlus
- Business Integra
- Swisdec-Lohnstandard CH
- eLohndeclaration (neu: ab Ende 2019)

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



Die privaten Versicherungsgesellschaften und Krankenversicherer, die im Unternehmensgeschäft auch das Unfallversicherungsgeschäft nach UVG betreiben, sind zur Sicherstellung der Teuerungszulagen auf Renten gemäss Art. 34 des Bundesgesetzes über die Unfallversicherung (UVG) vom 20. März 1981 verpflichtet.

Text: Daniel Zeindler | Bild: Alfonso Smith

Seit 1. Januar 2007 wird die Sicherung der Teuerungszulagen mittels eines Umlagebeitrags finanziert. Dieser Beitrag dient zugleich dem Ausgleich von Erhöhungen der Hilflosenentschädigung gemäss Art. 27 des UVG infolge Anpassung des Höchstbetrags des versicherten Verdienstes. Über die Höhe des Umlagebeitrags entscheidet jeweils der Bundesrat.

Erhöhung auf 2020

Aufgrund der anhaltenden, angespannten Zinssituation hat der Bundesrat Anfang Jahr entschieden, den Umlagebeitrag zur Finanzierung der Teuerungszulagen per 1. Januar 2020 von bisher zwei auf neu je fünf Prozent der Nettoprämie der Berufs- und Nichtberufsunfallversicherung zu erhöhen. Die freiwillige UVG-

Versicherung ist davon nicht betroffen. Mit der Erhöhung des Umlagebeitrags verändern sich sämtliche UVG-Verträge auf den nächsten Hauptverfall. Weil es sich dabei um eine gesetzliche Anpassung handelt, ist damit kein ausserordentliches Kündigungsrecht verbunden. Sämtliche Versicherungsverträge erfahren bis auf die angepassten Prämiensätze keine Änderung und laufen unverändert weiter.

Die neuen Prämiensätze per 1. Januar 2020 erhalten Sie Ende November respektive Anfang Dezember zusammen mit der Prämienrechnung. Auf den Versand einer neuen Police verzichten wir. Der Prämienrechnung wird ein Flyer mit allen entsprechenden Informationen beiliegen.

GEWINNEN SIE EIN «FEINSCHMECKER-SET»

Bald ist wieder Guezli-, Raclette- und Glühwein-Zeit! Machen Sie darum an unserer Verlosung mit, und gewinnen Sie ein «Feinschmecker-Set», bestehend aus einer Spezial-Guezli-Box von Kambly sowie zwei Gewürzmischungen («Saint Luc», speziell für Raclette und Fondue, und eine Glühwein-Mischung) von Rafinessen.ch. Wir verschenken drei Stück dieses Gaumenschmauses. Beantworten Sie dazu die folgende Frage:



An wie vielen Abenden wird der Feierabend-Austausch durchgeführt?

2, 4 oder 6?

Auf www.visana.ch/verlosung können Sie an der Verlosung teilnehmen. Scannen Sie den QR-Code, um direkt auf das Wettbewerbsformular zu gelangen. Teilnahmechluss ist der 15. November 2019.

