



Wer die Stelle wechselt, ist beim alten Arbeitgeber weitere 30 Tage gegen Unfall versichert. Eine versicherte Person, die innerhalb dieser Frist verunfallt, ist auch dann gegen die Folgen des Unfalls versichert, wenn sie bereits eine selbstständige Tätigkeit aufgenommen hat. Dies hat das Bundesgericht entschieden.

Gemäss Unfallversicherungsgesetz (UVG) endet die Versicherung mit dem 30. Tag nach dem Tag, an dem der Anspruch auf mindestens den halben Lohn aufhört (UVG Art. 3 Abs. 2). Hat der entsprechende Monat jedoch 31 Tage, muss für den 31. Tag – sofern ein nahtloser Versicherungsschutz erwünscht ist – eine Abredeversicherung abgeschlossen werden, da die Nachdeckung gemäss Gesetz nur 30 Tage beträgt.

Visana business: 31 statt nur 30 Tage

Bereits 2009 hat Visana business beschlossen, die Nachdeckung über das gesetzliche Ausmass hinaus von 30 auf 31 Tage zu verlängern, damit Versicherte auch am 31. eines Monats vollumfänglich über einen Versicherungsschutz verfügen. Für diesen einen Tag braucht es folglich keine Abredeversicherung mehr.

Für Versicherer steht der damit verbundene administrative Aufwand in keinem Verhältnis zum finanziellen Ertrag. Ausserdem gibt nachstehender Sachverhalt wiederholt Anlass zu Diskussionen, wie das folgende Fallbeispiel zeigt.

Unfall während Nachdeckungsfrist

Helga N. war bis 30. November 2002 bei einer Stiftung als Therapeutin angestellt und damit bei der Versicherung A. obligatorisch gegen die Folgen von Berufs- und Nichtberufsunfällen versichert. Am 1. Dezember 2002 begann Helga N. ihre Tätigkeit als selbstständigerwerbende Shiatsu-Therapeutin. Am 14. Dezember 2002 stürzte sie bei einem Spaziergang und zog sich einen Oberarmbruch zu.

Die Versicherungsgesellschaft A. machte geltend, dass Art. 3 Abs. 2 des UVG nicht für Selbstständigerwerbende gelte, woraufhin die Verunfallte Einspruch beim Bundesgericht gegen diese Verfügung einreichte. Dieses hat abschliessend festgehalten, dass während der Nachdeckung verunfallte Personen obligatorisch versichert seien, selbst wenn sie bereits eine selbstständige Erwerbstätigkeit aufgenommen haben (BGE 8C_11238/2010 vom 7. April 2011).

Daniel Zeindler
Leiter Kompetenzzentrum

visana

business

Firmenkundenmagazin 2/2012

Kundenportrait

Gidor – Wachstum dank Investitionen

Betriebliches Gesundheitsmanagement

Neuer Kurs: «Stressmanagement»

Case Management im Krankentaggeld

Die bestmögliche Betreuung





INHALT

Die Modetrends als grosse Herausforderungen 3

Absenzkostenrechner: Wie gross ist Ihr Sparpotenzial? 6

«Stressmanagement» – der neue BGM-Kurs 7

Visana-business-Mitarbeiter im Fokus 8

Case Management: Für jeden Fall die bestmögliche Betreuung 10

Unfallschutz in der Nachdeckungsfrist 12

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER

Bald liegt das erste Halbjahr 2012 wieder hinter uns. Trotzdem werfe ich nochmals einen kurzen Blick zurück auf das vergangene Geschäftsjahr. Dieses fiel erfreulich aus, denn die Visana-Gruppe wies erneut ein positives Ergebnis aus und konnte damit ihr solides Fundament weiter stärken. Die Gesamtversichertenzahl blieb insgesamt stabil.

Auch im Firmenkundenbereich verlief die Entwicklung erfreulich. Es gelang uns erneut, die Anzahl Verträge bei Visana business zu erhöhen, was auch eine Steigerung des Prämienvolumens bedeutete. Ich danke an dieser Stelle allen bisherigen Kunden für ihre Treue und begrüsse gleichzeitig all jene, die sich neu für Visana business entschieden haben. Falls Sie sich für die detaillierten Zahlen interessieren, können Sie den Geschäftsbericht der Visana-Gruppe mittels angehefteter Geschäftsantwortkarte bestellen.

Eine weiterhin positive Entwicklung erfährt unser Dienstleistungsangebot im Betrieblichen Gesundheitsmanagement (BGM). Immer mehr Unternehmen erkennen die Chancen und Vorteile eines BGM und investieren entsprechend in die Gesundheit ihrer Mitarbeitenden. Wir reagieren darauf mit einem sukzessiven Ausbau unseres Kursangebots. Der neueste Kurs zum Thema Stressmanagement (Seite 7) wird erstmals im August durchgeführt.

Sind Sie noch unschlüssig, ob und wie stark sich ein BGM auch für Ihr Unternehmen auszahlt? Ein kurzer Check auf unserem Online-Absenzkostenrechner zeigt Ihnen, wie gross Ihr Sparpotenzial ist, denn Absenzen reduzieren spart Kosten. Ein paar Klicks, die sich lohnen.

Roland Lüthi
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 • Konzept und Fotos: Meinrad Fischer, Atelier für Gestaltung, Zürich • Druck: Druckerei Appenzeller Volksfreund, Appenzell • Internet: www.visana-business.ch



Gidor – Wachstum dank Investitionen

DIE MODETRENDS ALS

GROSSE HERAUSFORDERUNGEN

In einem rückläufigen Gesamtmarkt ist die grösste Schweizer Coiffure-Kette Gidor stetig auf Wachstumskurs und trotz dem «Do-it-yourself»-Trend erfolgreich. Qualitätsprodukte zu günstigen Preisen in topmodernen Läden heissen die zentralen Strategie-Eckpfeiler des Familienunternehmens.

tt«Der Trend läuft gegen den Coiffeur», sagt Louis Giger. Zusammen mit seinem Bruder Philipp führt er die grösste Coiffure-Kette der Schweiz. Die Branche sieht sich mit rückläufigen Zahlen konfrontiert. Grund dafür ist nicht primär das wirtschaftliche Umfeld, sondern die Mode. Gidor hat es jedoch geschafft, sich diesem Trend zu entziehen und präsentiert ein sehr positives Geschäftsergebnis für 2011.

Einfachere Frisuren als früher

Die «goldenen Coiffure-Zeiten», Mitte der Siebzigerjahre, seien definitiv vorbei. Die Frauen gingen damals fast wöchentlich zum Coiffeur, was mit den aufwendigen hochgesteckten Frisuren zu

erklären ist, die damals «in» waren. Mit der heutigen Mode wird vieles selber zuhause gemacht. Ein Fön ist heute in praktisch jedem Haushalt vorhanden. Zudem sind Dauerwellen quasi von der Bildfläche verschwunden. «Der Abstand zwischen zwei Coiffure-Besuchen liegt mittlerweile bei mehreren Wochen», sagt Louis Giger.

Die rückläufigen Kundinnenbesuche (der überwiegende Anteil der Klientel sind Frauen) macht Gidor wett mit einem breiten Angebot an Zusatzdienstleistungen und Produkten für den Heimgebrauch. «Wir investieren einen grossen Teil des erwirtschafteten Gewinns in neue und bestehende Läden sowie in die



Weiterbildung der Mitarbeitenden», sagt Philipp Giger. Damit möchte Gidor Topqualität zu günstigen Preisen bieten, ein Rezept, mit dem bereits der Vater der beiden Giger-Brüder in den späten Fünfzigerjahren den Grundstein für die Firma legte.

Optimale Standorte sind gefragt

Louis Giger senior liess sich die Preise nicht vom Verband vorschreiben und verfolgte eine eigene Preispolitik – ein Kartellbrecher mit Erfolg. Seine Läden wurden von den Kundinnen förmlich überrannt: «Unser Vater musste die Läden mit 40 bis 50 Plätzen teilweise abschliessen. Erst wenn eine Kundin das Geschäft verliess, durfte die nächste hinein. So etwas ist heute völlig undenkbar», erzählen die Söhne mit einem Schmunzeln.

Tempi passati. Heute muss mit deutlich mehr Einsatz um die Kundinnengunst geworben werden. Dabei spielt die Standortpolitik bei den Filialen eine wichtige Rolle. Gidor verfolge eine klare Wachstumsstrategie, fixe jährliche Ziele für Neueröffnungen gebe es aber nicht. «Neue Filialen eröffnen wir nur an Topstandorten. Wenn sich eine gute Gelegenheit bietet, schlagen wir zu», sagt Philipp Giger. Zudem würden auch die bestehenden knapp 80 Geschäfte laufend beurteilt und bei Bedarf bessere Standorte gesucht.

Eine Expansion ins Ausland sei nicht vorgesehen, denn die Schweiz biete noch genügend Wachstumspotenzial. Namentlich in der Westschweiz gebe es noch einigen Nachholbedarf, und

auch das Tessin sei noch ein weisser Fleck. «Dort müssten wir jedoch gleich mehrere Filialen gleichzeitig eröffnen, da der Aufwand für den Eintritt in eine neue Sprachregion beträchtlich ist hinsichtlich Personal, Aussendienst und Marketing», erklärt Philipp Giger.

Wichtige Ausbildungstätigkeit

Rund 700 Mitarbeitende beschäftigt Gidor – mit einer deutlichen Frauenübermacht. Das Coiffure-Metier ist weiblich dominiert, das war schon immer so. Die Ausbildung von Nachwuchskräften ist wichtig für Gidor. «Wir können unseren Lernenden nach ihrem Abschluss Stellen in anderen Filialen anbieten. So können wir sie einerseits halten, zum anderen werden sie damit den Status des «ewigen Lehrlings» los, den sie im Betrieb in den Augen vieler Kolleginnen und Kunden nach der Lehre behalten», sagt Gisella Bühlmann, HR-Leiterin bei Gidor.

Absenzen sind für Gisella Bühlmann ein ständiges Thema. Kurzfristige Krankheiten, gerade an den umsatzstärksten Tagen (Freitag nach Auffahrt, vor Ostern und Weihnachten, Freitag/Samstag), stellen für die arbeitenden Teammitglieder eine grosse Belastung dar. Hier seien die Filialleiter zusätzlich gefordert. Zu den häufigsten Berufsunfällen gehören Stürze über Kabel oder auf nassem Boden. Der klassische Unfall ist jedoch – wen wundert's? – die Schnittwunde im Mittelfinger der linken Hand (weil die meisten Coiffeusen Rechtshänderinnen sind).

Gut eingespielte Partnerschaft

Ob nun Krankheit oder Unfall – ein zuverlässiger Versicherungspartner zeichnet sich für Gisella Bühlmann durch eine gut funktionierende Zusammenarbeit, die schnelle Abwicklung der Leistungsfälle und eine kompetente Betreuung aus. «Da wir das Krankentaggeld bereits ab dem ersten Tag versichert haben und relativ viele Kurzabsenzen aufweisen, sind wir hier auf eine gut funktionierende Abrechnung angewiesen. Visana business macht das schnell und gut», stellt die HR-Leiterin fest.

Die Zusammenarbeit mit Visana business sei über mehrere Jahre gewachsen und werde von beiden Parteien geschätzt, sagt Gisella Bühlmann. «Bei der Prämiengestaltung finden wir stets einen gemeinsamen Nenner.» Auch bei Fällen, die Gidor bei einem Vertrauensarzt abklären möchte, reagiere Visana business stets rasch und zu ihrer Zufriedenheit. Verbesserungsbedarf in der Zusammenarbeit gebe es momentan keinen.

Stephan Fischer

Unternehmenskommunikation

Gidor: Familienunternehmen in zweiter Generation
Mit mehr als 700 Mitarbeitenden in 77 Filialen ist Gidor die führende Coiffure-Kette der Schweiz. Rund 850 000 Kundinnen und Kunden bedient das in Baar im Kanton Zug ansässige Unternehmen jährlich in der Deutsch- und Westschweiz. Der Firmenpionier Louis Giger senior startete 1957 als Coiffeur mit einem Laden in Zürich. Er vergrösserte die Anzahl Geschäfte sukzessive und gründete daraus 1975 Gidor. Das Familienunternehmen wird seit 2004 durch seine beiden Söhne Louis Giger junior und Philipp Giger geleitet. Zur Firma gehören die Coiffure-Fachschule Fahrni sowie weitere Coiffure-Labels. www.gidor.ch



Sorgen für den richtigen Schnitt: Louis Giger (links) und Philipp Giger.

visana business

Schriftgröße A A A DE FR IT

Absenzkostenrechner

Absenzen verursachen Kosten

MIT WENIGEN KLICKS

ZU IHREM EINSARPOTENZIAL

Jeder durch Krankheit oder Unfall bedingte Absenztage kostet ein Unternehmen rund 750 Franken. Gesunde Mitarbeitende sind folglich ganz im Sinn eines jeden Arbeitgebers. Mit dem Online-Absenzkostenrechner von Visana business berechnen Sie innert weniger Sekunden das Sparpotenzial Ihrer Firma.

Es ist mittlerweile unbestritten, dass Arbeitsklima und Arbeitsbedingungen einen wesentlichen Einfluss auf die Gesundheit von Mitarbeitenden haben. Immer mehr Unternehmen haben den Nutzen einer aktiven Gesundheitsförderung erkannt und reagiert. Sie verfügen damit über ein griffiges Instrument, das die Anzahl krankheits- und unfallbedingter Absenzen positiv beeinflusst.

Investitionen zahlen sich mehrfach aus

Mit Präventionsmassnahmen für die gesunden sowie einer frühzeitigen und umfassenden Betreuung der erkrankten Mitarbeitenden sparen Unternehmen massiv Kosten. Aufgrund von Erfahrungswerten liegt das Einsparpotenzial – konservativ gerechnet – bei rund 1,5 Prozent der Gesamtlohnsumme. Ein Unternehmen mit 75 Mitarbeitenden und einer Lohnsumme von 6,5 Millionen Franken spart dank der Einführung eines Betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM) mindestens 90 000 Franken jährlich. Jeder in ein BGM investierte Franken zahlt sich mit dem Drei- bis Vierfachen aus.

Absenzkosten online berechnen

Machen Sie den Online-Check und berechnen Sie, wie hoch das finanzielle Einsparpotenzial Ihres Unternehmens ist. Sie finden den Absenzkostenrechner auf www.visana-business.ch > Angebot > Gesundheitsmanagement > Absenzkosten.

Der eingesparte Betrag setzt sich zusammen aus quantifizierbaren Grössen wie der Reduktion von Fehlzeiten, einer tieferen Fluktuationsrate oder der Prämienersparnis bei den Taggeldversicherungen. Hinzu kommen nicht messbare Faktoren wie der Imagegewinn für Arbeitgeber, die Erhöhung der Leistungsbereitschaft bei den Mitarbeitenden sowie ihre grössere Identifikation mit dem Unternehmen. Ein BGM ist als wertschätzende Massnahme für die Mitarbeitenden zu verstehen, welche deren Zufriedenheit fördert und sich damit positiv auf das Absenzverhalten auswirkt.

Rita Buchli
Leiterin Betriebliches Gesundheitsmanagement

Kursangebot von Visana business wird weiter ausgebaut

«STRESSMANAGEMENT – MIT ENERGIE DURCH DEN FÜHRUNGSTAG»

Stress ist ein prägender Faktor unserer Arbeitswelt – besonders für Führungspersonen. Im neuen Kurs «Stressmanagement – mit Energie durch den Führungsalltag» lernen sie, Stressauslöser zu erkennen, ihnen erfolgreich entgegenzuwirken und das eigene Umfeld und das der Mitarbeitenden zu verbessern.

Menschen reagieren unterschiedlich auf dieselben Umstände. Nicht jeder fühlt sich von einer bestimmten Situation «gestresst». Einige können besser mit bestimmten Anforderungen umgehen als andere. Dabei ist die subjektive Einschätzung durch den Einzelnen sowie dessen vorhandenen Ressourcen zentral. Es ist nicht möglich, allein von der Situation abzuleiten, wie viel Stress sie verursachen wird. Sobald der Stress erst einmal Realität ist, kann er sich negativ auf Gesundheit und Arbeit auswirken. Strategien, die Abhilfe schaffen, sind nötig.

Was ist Stress?

Ursprünglich stammt der Begriff aus der Materialwissenschaft. Dort steht «Stress» für Zug oder Druck auf ein Material. 1936 entlehnte Hans Selye, der «Vater der Stressforschung», den Begriff und übertrug ihn auf den Menschen als «unspezifische Reaktion des Körpers auf Anforderungen». Eine moderne Definition lautet: «Menschen leiden unter Stress, wenn sie wahrnehmen, dass zwischen den an sie gestellten Anforderungen und den Mitteln, die ihnen zur Bewältigung dieser Anforderungen zur Verfügung stehen, ein Ungleichgewicht besteht.» Stress ist also eine psychologische Belastung, die sich aber auch auf die körperliche Gesundheit auswirken kann. Hält der Stress über einen längeren Zeitraum an, wird er zu einem Risiko für Gesundheit und Sicherheit.

Stressbewältigungsstrategien erarbeiten

Der Kurs «Stressmanagement – mit Energie durch den Führungsalltag» von Visana business richtet sich an Personen mit und ohne Führungsverantwortung, die dem Stress einen Riegel schieben möchten. Kursinhalte:

- Funktionsweise (wie und warum entsteht Stress, was löst er aus)
- Stressbewältigungsstrategien erwerben; einen Massnahmenplan zur Verhaltensänderung aufstellen
- Individuelles Stressprofil erstellen; Stressherde reflektieren
- Wie Führungspersonen die Stresssituation der Mitarbeitenden beeinflussen

Erstmalige Durchführung

Der ganztägige Kurs wird erstmals am 31. August 2012 in Gwatt/Thun durchgeführt. Die Teilnahmegebühr beträgt 390 Franken, die Kurssprache ist Deutsch.

Die Anmeldung sowie das komplette Kursangebot in Betrieblichem Gesundheitsmanagement von Visana business finden Sie auf www.gesundheitsmanagement-visana.ch. Für weitere Informationen: Telefon 031 357 94 76, E-Mail: rita.buchli@visana.ch.

Rita Buchli
Leiterin Betriebliches Gesundheitsmanagement



Visana-business-Mitarbeiter im Fokus

ER HAT EIN ZÜRCHER BEZIEHUNGSNETZ

AUFGEBAUT

Giacomo Mautone ist Unternehmensberater auf dem Platz Zürich. Er beschreibt sich als typischen Quereinsteiger. Wie schafft er es, die Geschäftspartner zu überzeugen?

Giacomo Mautone erzählt gerne Geschichten. Zum Beispiel jene vom sterbenden Vater, der den drei Söhnen ein Versprechen abnimmt. Der jüngste und cleverste Sohn geht kreativ mit dem Versprechen um und wird auf Kosten der anderen Söhne reich. Giacomo Mautone erklärt, man dürfe in seinem Beruf clever sein, habe sich dabei aber absolut fair zu den Geschäftspartnern zu verhalten.

«Ursprünglich bin ich vom Bau»

Giacomo Mautone stammt aus Zürich. Seine Eltern waren in den frühen Sechzigerjahren in die Schweiz eingewandert, nach Wiedikon, einem Arbeiterquartier, wo auch ein gewisser Köbi Kuhn gelebt hat. Zunächst besuchte Giacomo Mautone eine ita-

lienische Schule, da seine Eltern wie viele Immigranten lange die Rückkehr nach Italien im Sinne hatten.

Nach der Lehre als Sanitärinstallateur arbeitete er auf dem Bau. Doch dann zwang ihn ein Unfall dazu, sich neu zu orientieren. Er konnte fortan für einen Haustechnik-Grosshändler Sanitäranlagen und -artikel verkaufen. Dabei wurde ihm bald klar: «Beraten und verkaufen ist etwas für mich. Ich habe ein Flair, mit Leuten umzugehen.»

Ein Quereinsteiger

1990 bot ihm ein Fussballkollege einen Job bei der damaligen Alpina-Versicherung an, als sie gemeinsam nach einer guten Auto-

versicherung suchten. Dort lernte Giacomo Mautone als Quereinsteiger das Versicherungsbusiness kennen und verkaufte nach intensiver Schulung Sachversicherungen an Privatkunden.

Nach fünf Jahren erhielt er erneut die Gelegenheit, sich in einer neuen Branche weiterzubilden. Er wechselte zur Swica in Baden und beriet Privatkunden zu Krankensicherungen. Schliesslich gelangte er 1998 zur Visana-Geschäftsstelle Zürich, wo man ihn bald ins junge Firmenkundengeschäft hereinholte.

Er stellte sich persönlich vor

Visana business war damals noch nicht so professionell strukturiert wie heute. «Ich spürte: Hier kann ich etwas aufbauen», sagt Giacomo Mautone. Also stürzte er sich ins Akquirieren und verbrachte das erste halbe Jahr fast ausschliesslich mit Telefonieren.

Es war die Zeit, als viele Unternehmen die Abwicklung ihrer Versicherungsgeschäfte an Broker und Makler auslagerten, weil sie sich nicht mehr selbst mit der Abwicklung herumschlagen wollten. Aber noch niemand kannte einen wie Giacomo Mautone. Daher schaute er bei seinen Kontakten persönlich vorbei und stellte sich vor. «Es muss zwischen zwei Geschäftspartnern ein Vertrauen herrschen. Nur wenn sie sich persönlich kennen, kommen sie in Verhandlung», sagt er.

Stolz und Dankbarkeit

Mittlerweile blickt er auf vierzehn Jahre Unternehmensberatung auf dem Platz Zürich zurück. Er ist stolz auf die vielen Geschäftsbeziehungen, die er aufgebaut hat, und auf sein gewachsenes, gesundes Portefeuille. Er spürt auch Dankbarkeit gegenüber seinen Kunden und Partnern: «Sie haben mir langjähriges Vertrauen entgegengebracht und eine gute Zusammenarbeit beschert.»

Von Bäckern und Büzern

Giacomo Mautone stellt fest, dass sein Job heute nichts mehr ist für Einzelkämpfer. Sein Arbeitsplatz ist zwar «draussen an der Front», im Backoffice komplettieren das Team jedoch die Assistentin Maïke Blawatt und die Underwriterin Carole Freiburghaus. «Ohne Backoffice ist es ein Ding der Unmöglichkeit, professionelle Dienstleistungen und gute Erreichbarkeit zu bieten», sagt er.

Was Giacomo Mautone an seiner Arbeit gefällt, ist die Selbstständigkeit. Er teilt seine Arbeitswoche selbst ein. Kein Tag ist wie der andere. Es sind aber auch die Begegnungen. Er lerne unglaublich viele Branchen kennen, von der Bäckerei bis zum IT-Spezialisten. Und er treffe sich mit dem einfachen Büzener eines Einmannbetriebes genauso wie mit dem HR-Leiter grosser Unternehmungen.

Peter Rüegg

Unternehmenskommunikation



Giacomo Mautone tankt am Hafen der Schiffswerft Wollishofen am Zürichsee Energie für das nächste Kundengespräch.

Familienvater und Fussballschuhmacher

Giacomo Mautone (49) lebt mit seiner Frau und zwei Kindern (7, 8) in Dübendorf. Dank der flexiblen Arbeitszeitgestaltung – wenn er Wochenenden oder Abende für die Arbeit einsetzt, kann er diese Zeit unter der Woche kompensieren – nimmt er aktiv am Familienleben teil. «Die Familie ist für mich zentral. Sie gibt mir Halt.» Sein früheres Hobby Fussball begleitet ihn noch heute: Er ist seit 2011 Nachwuchstrainer in der Fussballschule des FC Dübendorf, wo er die Kleinsten im Alter zwischen 5 und 7 Jahren betreut, die «Pampers League», wie er sagt. Dort stehen Spass an der Bewegung und einfaches Ballspielen im Vordergrund. Viele Elternteile sind ebenfalls dabei. Er fügt lachend hinzu: «Das halbe Training verbringe ich damit, den Kindern die Schuhe zu binden.»



Case Management
im Krankentaggeldbereich

FÜR

JEDEN FALL

DIE BESTMÖGLICHE BETREUUNG

Eine schwere Erkrankung ist ein gravierender Einschnitt im Leben und wirkt sich natürlich auch auf die Arbeitssituation aus. Mit einem Case Management unterstützt Visana business die Rückkehr der Betroffenen in den Arbeitsprozess – bei Bedarf zusammen mit spezialisierten Unternehmen.

Seit Anfang 2011 bietet Visana business unter der Leitung von David A. Perrig ein Case Management im Krankentaggeldbereich mit einem eigenen Fachspezialistenteam an. Damit wurde der Dienstleistungsumfang weiter ausgebaut und umfasst seither die gesamte Case-Management-Palette, also Unfall und Krankentaggeld.

Schweizweites Case Management

Für David A. Perrig und seine Gruppe steht die optimale Betreuung der erkrankten Personen im Zentrum. Bei Case-Management-Fällen ist von Beginn an klar, dass ihre Fallführung hohe fachliche Anforderungen stellt. Zudem ziehen sie in der Regel anspruchsvolle Koordinationsaufgaben mit Sozial- und Privatversicherern, amtlichen Stellen, Anwälten und weiteren Institu-

tionen nach sich. Vorhandenes Potential für eine erfolgreiche Wiedereingliederung in den Arbeitsprozess ist eine weitere Voraussetzung für die Initiierung eines Case Management.

Visana business bietet das Case Management schweizweit für alle Kunden an und gewährleistet eine rasche und flächendeckende Betreuung. Hierzu arbeiten die Case Manager eng mit einem Experten-Netzwerk und externen Partnerunternehmen zusammen. So profitieren Visana-business-Kunden von deren umfassendem Leistungskatalog.

Partner mit grossem Know-how

Eines dieser Partnerunternehmen ist Prospettiva in Muri bei Bern. Das Unternehmen ist auf die Bereiche Coaching und Placement spezialisiert und wird von Visana business – wie alle anderen Partnerorganisationen auch – immer punktuell mit der Übernahme von Fällen betraut. Die Dossierhoheit bleibt indes stets bei Visana business.

Prospettiva verfügt über ein Netzwerk mit schweizweit tätigen Coaches aus verschiedenen Fachbereichen und Branchen. Kernkompetenzen sind das Coaching (Begleiten bei der Entwicklung und Umsetzung von persönlichen Zielen, Unterstützen zur eigen-

Bernhard Gasser (links), Geschäftsführer von Prospettiva, im Gespräch mit David A. Perrig.

Was ist ein Case Management?

Die Bezeichnung «Case Management» wird nicht einheitlich verwendet. Gelegentlich wird der Begriff «Fallmanagement» gebraucht. Visana business versteht unter einem Case Management die bedarfsgerechte individuelle Unterstützung von erkrankten Personen mit dem Ziel, ihnen die rasche Rückkehr in den Arbeitsprozess zu ermöglichen. Der Case Manager ist die zentrale Anlaufstelle. Er koordiniert alle zielführenden Massnahmen unter Miteinbezug sämtlicher beteiligter Parteien (Arbeitnehmer, Arbeitgeber, Versicherer, Ämter etc.).

Prospettiva

Das Berner Unternehmen mit Sitz in Muri ist spezialisiert auf Coaching und Placement (die Vermittlung zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber). Prospettiva verfügt über ein breites Netzwerk an erfahrenen Coaches aus den verschiedensten Fachbereichen, welche schweizweit an elf Standorten tätig sind. Ihr Ziel ist, die gecoachten Personen zu befähigen, aktuelle Herausforderungen mit eigenen Ressourcen und gezielten Interventionen des Coaches zu meistern.

www.prospettiva.ch

ständigen Bewältigung von Veränderungen) sowie das Placement (Vermitteln zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber). Ein solches kann beispielsweise angezeigt sein, wenn durch die Arbeitsunfähigkeit eine Kündigung droht.

Individuelle Unterstützung

Dank der Zusammenarbeit mit Partnerunternehmen können Kunden darauf vertrauen, dass Visana business ihnen und ihren Mitarbeitenden stets die bestmögliche und auf den Individualfall abgestimmte Betreuung mit dem entsprechenden Know-how bietet – schnell, umfassend und schweizweit.

Stephan Fischer
Unternehmenskommunikation

«DIE KOMMUNIKATION SPIELT EINE ZENTRALE ROLLE»

David A. Perrig, Leiter Case Management im Krankentaggeldbereich bei Visana business, erklärt die Zusammenarbeit mit Prospettiva.

Wie sehen Sie die Zusammenarbeit zwischen Visana business und Prospettiva?

David A. Perrig: Ich betrachte sie als sehr pragmatisch, unkompliziert und zielorientiert. Wir schätzen die fachliche Kompetenz von Bernhard Gasser, dem Geschäftsführer, und seinem Team sehr, aber auch die Nähe zu Prospettiva. Die Kommunikation zwischen uns spielt eine zentrale Rolle und ist ein Erfolgsfaktor. Unsere Erwartungen im Bereich Coaching werden sehr gut erkannt.



Welche Fälle werden der Prospettiva übergeben?

Es sind in der Regel solche, bei denen die Wiedereingliederung der versicherten Person am bisherigen Arbeitsplatz aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr möglich ist. In einer geeigneten Tätigkeit wäre es der versicherten Person jedoch zumutbar. Hier bietet das Coaching die nötige Unterstützung. Dadurch kann die versicherte Person neue Perspektiven erkennen und sich neue Ziele setzen. Ein wirkungsvolles Coaching hat einen positiven Einfluss auf die Motivation der versicherten Person.

Wie profitieren die Visana-business-Versicherten?

Prospettiva verfügt über ein grosses Netzwerk an erfahrenen Coaches aus verschiedensten Fachbereichen und Branchen. Darum können wir ein an die Bedürfnisse des Versicherten angepasstes Coaching einsetzen. So erhalten unsere Versicherten die bestmögliche Chance auf eine geeignete Arbeitsstelle. Das Ziel des Coaching ist die langfristige Reintegration der versicherten Person in die Arbeitswelt. Coaching ist eine Investition in die Zukunft.