

KMU Magazin

Der beste Schutz für Ihr Unternehmen



“

Was mich immer wieder überrascht, ist dieser Wandel von Anspannung zu Erleichterung.

Nicola Presti
Kommunikationsbeauftragte
Kinderhospiz Flamingo AG



Editorial

Viel wissen
und noch
mehr leisten

4

Kundenstory

Mensch, Roboter,
Maschinen –
und ein
Geschwisterpaar

6

Zurich people

«Meine Aufgabe
ist es, Menschen
zu helfen»

12

Kundenstory

Wo Lebenszeit
zählt: Das
Kinderhospiz
Flamingo

18

Kundenstory

Vom Feld in
die Cloud:
Wie xFarm
die Schweizer
Landwirtschaft
digital macht

24

Gut zu wissen

Zwei Jubiläen
und ein
Fitnesstipp vom
Fussballstar

27

Liebe Unternehmerin, lieber Unternehmer

Was früher vor allem Grossunternehmen Kopfzerbrechen bereitete, ist heute auch für KMU zur Realität geworden: Anhaltende globale Spannungen wirken sich auf den Alltag sehr vieler Schweizer Firmen aus. Geopolitik beeinflusst Einkauf, Produktion, Vertrieb, Finanzierung und selbst die Personalplanung.

Nicht zuletzt vor diesem Hintergrund sind die Erwartungen gerade unserer KMU-Kundinnen und -Kunden in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Für Zurich Schweiz bedeutet das: Wir nehmen die Herausforderung an. Wir wollen Ihren hohen Ansprüchen nicht nur gerecht werden, wir wollen sie übertreffen.

Wer im Namen von Zurich Unternehmen berät, muss viel wissen und noch mehr leisten. Um die von uns nachgefragten Fähigkeiten zu erlangen, durchlaufen unsere Beraterinnen und Berater kontinuierlich Aus- und Weiterbildungsprogramme. Zuerst müssen sie sich im Privatkundensegment beweisen. Dies auf fachlicher wie auch auf persönlicher Ebene. Nur wer diese Hürde erfolgreich genommen hat, qualifiziert sich für unsere KMU-Kundinnen und -Kunden. Firmenkundenberaterinnen und -berater gewinnen Expertise im Risikomanagement komplexer Geschäftstätigkeiten und sind in der Lage, massgeschneiderte Lösungskonzepte anzubieten.

Wichtig ist Zurich zudem die interdisziplinäre Zusammenarbeit verschiedener Fachleute. Unsere Beraterinnen stehen im ständigen Austausch mit unseren erfahrenen Underwritern. Das stellt sicher, dass gerade in besonders anspruchsvollen Beratungssituationen die beste Leistung für Sie erbracht wird.

Um in der Ausbildung konsequent den «Best-in-Class-Ansatz» zu verfolgen, durchlaufen unsere Firmenkundenberaterinnen und -berater zusätzlich ein intensives internes Trainingsprogramm. Wir verbinden diverse Module von Theorie und Praxis in ebenso effizienter wie umfassender Weise. Nur wer besteht, geniesst auch weiterhin das Privileg, Sie und Ihr Unternehmen zu beraten.

Und jetzt kehre ich an den Ausgangspunkt meiner Gedanken zurück: Sie führen Ihr Unternehmen aktuell durch komplizierte Zeiten. Das ist Ihre Aufgabe und Ihre Kernkompetenz. Als verlässliche Partnerin haben wir die Aufgabe, Sie mit unserem Wissen zu begleiten, Ihre Risiken zu erkennen und Sie vor ihnen zu schützen. Das ist nämlich unsere Kernkompetenz. Sie wissen nun, wie qualifiziert Zurich-Firmenkundenberaterinnen und -berater sind.

Ich wünsche Ihnen gutes Gelingen. Zurich Schweiz unterstützt Sie gerne dabei.

Urs Lüthy
CEO Zurich Schweiz

“

Wir wollen
Ihren hohen Ansprüchen
nicht nur gerecht
werden, wir wollen sie
übertreffen.



Mensch, Roboter, Maschinen – und ein Geschwisterpaar

Eine Übergabe innerhalb der Familie war lange kein Thema. Heute führt Nadine Kistler-Jost gemeinsam mit ihrem Bruder Daniel Jost die Veriset AG. Dabei stammen sie nicht aus einer klassischen Küchenbauerfamilie. Erst vor rund 27 Jahren fand die Familie den Weg in die Küchenbranche.

David Schaffner

Mensch, Roboter und Maschine arbeiten Hand in Hand im luzernischen Root. Während Mitarbeitende für die größten und feinsten Arbeitsschritte zuständig sind – gerade liefert einer auf einem Hubstapler riesige Holzplatten an, während eine Kollegin weit hinten in der Produktion die Verarbeitungsqualität der fertig produzierten Küchenfronten mittels Sichtkontrolle prüft –, übernehmen Roboterarme und Lasermaschinen viele Schritte dazwischen. Am Ende der komplexen Produktionsstrasse laufen im Minutentakt perfekt verarbeitete Küchenmöbel vom Stapel.

«In unseren Hallen steht eine der modernsten Küchenmöbelproduktionen Europas», schwärmt die 41-jährige Nadine Kistler-Jost. «Die Fläche entspricht rund zwei Fussballfeldern und

Power Couple:
Nadine Kistler-Jost mit
ihrem Bruder Daniel Jost





Alles aus einer Hand – die Nummer 1 der Schweiz

Veriset ist die führende Küchenmöbelherstellerin der Schweiz. Rund 15 Prozent der jährlich in der Schweiz verkauften Küchen stammen von Veriset. Ein grosser Teil der Lieferungen geht an institutionelle Kundinnen und Kunden wie Immobilienbesitzer und -entwickler, die neue Wohnprojekte realisieren oder bestehende Liegenschaften sanieren.

Veriset deckt sämtliche Schritte der Wertschöpfungskette innerhalb des eigenen Unternehmens ab. Dadurch kann die Firma eigene Lösungen entwickeln, die gezielt auf die Bedürfnisse der Schweizer Kundschaft zugeschnitten sind. Dazu gehört beispielsweise ein spezielles System für LED-Spots, das dank einem Stecksystem den Austausch ohne Werkzeug ermöglicht.

Mit einem Netz von über 100 Verkaufsstellen vertreibt Veriset die Küchen sowohl über den qualifizierten Fachhandel als auch über sieben eigene Showrooms. Sind die Möbel produziert, bringt sie die eigene Spedition direkt auf die Baustellen. Je nach Grösse des Projekts montieren eigene Monteure die Küchen. Eine Serviceabteilung sorgt schliesslich dafür, dass im Fall von Defekten diese schnell beseitigt werden.

Zürich ist Versicherungspartnerin von Veriset und begleitet die Firma sowie deren Mitarbeitende in unterschiedlichsten Bereichen mit massgeschneiderten Policen.

ermöglicht während zwei Tagesschichten von 5 bis 23 Uhr die Produktion von 100 hochqualitativen Küchen pro Tag.» Kaum produziert, landen die Küchenschränke, Garderoben und Einbauschränke in der eigenen Spedition und werden mit Lastwagen in die ganze Schweiz verteilt.

Harte ausländische Konkurrenz

Dass die Produktionsstätte der führenden Schweizer Küchenmöbelproduzentin ihresgleichen sucht, kommt nicht von ungefähr. «Wir bewegen uns in einem sehr kompetitiven Markt», sagt Kistler-Jost. «Über 60 Prozent aller Küchen in der Schweiz werden aus dem Ausland importiert.» Der Ansatz von Veriset sei, sich dank hoher Qualität, Verlässlichkeit und partnerschaftlicher Zusammenarbeit von Mitbewerbern abzuheben. Der wirtschaftliche Erfolg allein ist für Kistler-Jost jedoch nicht ausschlaggebend. «Für mich stehen die Menschen im Zentrum – unsere Mitarbeitenden, unsere Kundinnen und Kunden und unsere Partner», erklärt die 41-Jährige. «Vertrauen und Glaubwürdigkeit sind die Basis jeder soliden Beziehung.»

Begleitet hat Veriset die heutige Leiterin der strategischen Kundenbetreuung seit ihrer Jugend, als ihr Vater Ueli Jost

nach einer erfolgreichen Sanierung der einst maroden Firma beschlossen hatte, diese zu erwerben und langfristig zu führen. «Es gab kaum ein Essen am Familientisch, an dem die Firma nicht zum Thema wurde», erzählt die Mutter zweier Kinder. Neben dem Vater, Ueli Jost, arbeitete auch die Mutter, Ursula Jost, für Veriset. Die beiden Kinder, Nadine und Daniel, besserten früh während ihrer Ferien ihr Sackgeld bei der Firma auf oder halfen bei Gelegenheiten aus. Später unterstützten sie die Eltern auch bei der Erstellung von Businessplänen.

Via Finanzbranche zurück in die Welt der Küchen

Und dennoch: So selbstverständlich Kistler-Jost heute durch das Werk geht und Besuchenden jeden Schritt der Produktion erklärt – einst schlug sie eine andere Karriere ein. «Ein grosser Teil meiner bisherigen Laufbahn fand bei zwei Grossbanken statt», erzählt sie. Im Banking machte sie eine kaufmännische Lehre inklusive Berufsmatura und war danach in verschiedenen Positionen tätig, meist im direkten Kundenkontakt. Während ihres späteren Studiums der Unternehmenskommunikation stieg sie für vier Jahre im Familienbetrieb Veriset ein. Danach kehrte sie zurück zu einer

Bank und arbeitete im Strategieteam. Über die Familie blieb sie aber stets mit der Welt der Küchen in Verbindung.

Eine Rückkehr ins Familienunternehmen war für Nadine Kistler-Jost lange keine Option. Erst im Zusammenspiel mit ihrem Bruder entwickelte sich schrittweise die Idee einer gemeinsamen Nachfolgelösung. «Für mich war entscheidend, dass wir diesen Weg gemeinsam gehen konnten», sagt sie. «Allein hätte ich mir den Schritt wegen meiner eigenen Familie nicht vorstellen können.» So entstand nach und nach die Lösung für die Nachfolge – getragen von einer klaren Rollenaufteilung und einem gemeinsamen Verständnis für die Zukunft des Unternehmens. Daniel ist CEO des Unternehmens, Nadine ist Leiterin der strategischen Kundenbetreuung und Mitglied der Geschäftsleitung.

Für die Übergabe vom Vater an Tochter und Sohn nahm sich die Familie mehrere Jahre Zeit. «Wir legten einen klaren Zeitplan fest, der sich über rund vier Jahre erstreckte», erzählt Kistler-Jost. In dieser Zeit gab der Vater das CEO-Amt ab und amtierte danach einige Zeit weiter als Verwaltungsratspräsident. Kistler-Jost bestritt ein ausführliches internes

Die Küche als Lebensraum der Zukunft

Für Nadine Kistler-Jost ist klar: «Die Bedeutung der Küche wird weiter zunehmen. Die Küche ist längst mehr als ein funktionaler Raum – sie ist für viele Menschen ein zentraler Lebensort», sagt sie. Unterstützt werde diese Entwicklung durch Innovationen, durch die Digitalisierung oder die künstliche Intelligenz.

Der Einsatz von KI werde viele Prozesse verändern – von der Planung bis zur Produktion. «Dank KI werden wir künftig die Ideen von Kundinnen und Kunden schneller und besser visualisieren und dadurch greifbarer machen können», erklärt sie. In der Produktion werde KI vor allem helfen, die Steuerung komplexer Prozesse zu optimieren. Der Mensch bleibe aber auch in Zukunft der entscheidende Faktor. «Die persönliche Beratung, das Verständnis für individuelle Bedürfnisse und die Beziehung zur Kundschaft bleiben für Veriset zentral.»

Ausbildungsprogramm, um alle Schritte des Küchenbaus persönlich kennenzulernen. Die beiden Kinder wuchsen in ihre neuen Rollen hinein und liessen sich zusätzlich von einem externen Berater begleiten, der auf innerfamiliäre Firmenübergaben spezialisiert ist.

«Hilfreich war in dieser Zeit einerseits, dass wir uns als Familie stets gewohnt waren, intensive und auch schwierige Gespräche miteinander auszuhalten und gemeinsam Lösungen zu suchen», sagt Kistler-Jost. «Andererseits forderte uns der Coach zusätzlich heraus und sorgte auch dafür, dass versteckte potenzielle Konflikte zur Sprache kamen und frühzeitig gelöst wurden.» In der Übergabephase kristallisierte sich beispielsweise heraus, dass Vater und Kinder zwar viele zentrale Werte teilen, die Kinder dennoch in gewissen Bereichen wie der Arbeitskultur neue Akzente setzen möchten. «Generationen zeichnen sich auch immer durch gewisse Unterschiede aus», erklärt Nadine Kistler-Jost. Dank den gemeinsam geklärten Vorstellungen sei es dem Vater schliesslich sehr gut gelungen, nach einer langen Zeit in der Verantwortung loszulassen.

Gemeinsam in die Zukunft

Dabei hat der innovative Vater, der das Werk stets auf dem neuesten Stand gehalten und stark auf Digitalisierung gesetzt hatte, den beiden Nachfolgern ein gesundes Unternehmen hinterlassen, mit dem sie nach vorne blicken und die Firma weiterentwickeln können. «Er selbst hatte bei der Übernahme im Jahr 2001 hohe Risiken auf sich genommen», erzählt Kistler-Jost. «Ich denke manchmal, mein Vater, der musste in seiner Anfangszeit viele schwierige Entscheidungen ganz allein treffen. Mein Bruder und ich haben das Glück, dass wir einander haben und uns grossen Herausforderungen gemeinsam stellen können.»

Heute beschäftigt Veriset rund 350 Mitarbeitende und ist die führende Küchenherstellerin der Schweiz. Für Kistler-Jost steht jedoch nicht die Grösse im Vordergrund, sondern die Weiterentwicklung. Gemeinsam mit ihrem Bruder und der Geschäftsleitung möchte sie das Unternehmen in die Zukunft führen – mit einer klaren Haltung: «Wir wollen Veriset als Familienunternehmen weiterentwickeln und dabei unsere Werte bewahren. Vertrauen, Qualität und partnerschaftliche Zusammenarbeit sollen auch in Zukunft spürbar bleiben.»

“
Wir wollen Veriset
als Familienunternehmen
weiterentwickeln und
dabei unsere Werte
behalten.



Roboter und Laser:
Veriset produziert
100 hochqualitative
Küchen pro Tag.



Sarah Perez
Leiterin Kundenteam PV
Leistungen Personenversicherung

«Meine Aufgabe ist es, den Menschen zu helfen»

500'000 Schadenfälle, 65'000 Help-Point-Kunden und 2'000 Menschen, die nach Unfall oder Krankheit Hilfe von der Zurich Versicherung brauchen. Jährlich. Kein Wunder also, wenn bei diesen Zahlen nicht alles reibungslos läuft. Doch wenn Versicherte unzufrieden sind, kommt Sarah Perez ins Spiel: Die Leiterin Kundenteam PV hört zu, klärt auf und versucht, mit ihrem Team die besten Lösungen zu finden.

✎ Dieter Liechti

«Willkommä bi dä Züri – min Name isch Sarah Perez, was dörf ich für Sie tue?»

Die 38-jährige Sarah Perez lächelt. Sie blickt hinter den beiden grossen Bildschirmen im Zurich-Hauptsitz in Oerlikon hervor, und erklärt: «Im Schnitt sage ich das etwa vier Mal pro Tag, denn ich bin ja die Eskalationsstufe.» Im Klartext: «Bei mir landen die Kunden erst, wenn es wirklich brennt.»

Im übertragenen Sinne. Denn die Zürcherin leitet seit Anfang 2023 das 14-köpfige Kundenteam PV (Personenversicherungen). «Bei uns geht es immer um Menschen, nicht um Sachen.» Je besser es in ihrem Team läuft, umso weniger Anrufe von verärgerten oder verzweiferten Kunden landen bei ihr.

Sarah, was genau ist deine Aufgabe als Leiterin Kundenteam PV?

«Ich bin die erste Ansprechperson für mein Team, für unsere Kundinnen und Kunden sowie für interne Stellen. In den Kundenteams bearbeiten wir die gemeldeten Schadenfälle im Bereich Unfall und stehen dabei in regem Austausch mit Kundinnen und Kunden, Versicherten sowie Ärztinnen und Ärzten. Kein Tag ist wie der andere: Durch Beschwerden, Reklamationen oder spontane Kundentermine nimmt der Tag oft einen völlig neuen Verlauf ...»

Was kann zur Unzufriedenheit bei Kundinnen und Kunden führen?

«Wie so oft im Leben geht es primär um Geld. Beispielsweise wenn eine Leistung durch uns abgelehnt wurde. Oder wenn sich die Abklärungen oder Auszahlungen verzögern. Dann sind viele sehr verärgert oder enttäuscht und suchen Hilfe bei uns.»

Angenommen, eine Kundin oder ein Kunde ist richtig hässig. Wie kannst du die Person am Telefon beruhigen?

«Ein Geheimrezept habe ich keines. Aber wenn jemand wirklich auf hundert oder darüber ist, gibt es nur eines: sprechen lassen. Nicht unterbrechen, nicht dagegen argumentieren, nicht verbessern. Sondern Raum geben, zuhören und selbst ruhig bleiben. Für viele Menschen ist das Gespräch zunächst ein Ventil – sie wollen und müssen Dampf ablassen.»

So wie der Kunde, der Sarah Perez an diesem Montagmorgen völlig entnervt anruft. Das Gespräch um Geld wird zum lautstarke Monolog. Erst nach ein paar Minuten wird die Stimme des Anrufers ruhiger und leiser. Nach knapp zehn Minuten ist Schluss. Sarah Perez verabschiedet sich höflich und verspricht, alles zu tun, um das Problem aus der Welt zu schaffen. «Ich melde mich sofort bei Ihnen, wenn ich die fehlenden Unterlagen auf meinem



Pult habe und wir den Fall definitiv entscheiden können. Versprochen!»

Kannst du deine Versprechen gegenüber Kundinnen und Kunden eigentlich immer halten?

«Natürlich geht es nicht immer so aus, wie es sich die Kundinnen und Kunden wünschen. Aber es geht in meinem Job darum, dass die Menschen spüren, dass wir sie und ihre Probleme ernst nehmen. Und dass wir wirklich helfen wollen. Das genügt oftmals schon, um die Situation ein wenig zu beruhigen. Und ich kann mit gutem Gewissen versprechen, dass wir in jedem Fall alles tun, um die Situation so rasch als möglich zu klären.»

Was bedeutet das nach dem letzten Anruf?

«Es ist mir schlussendlich gelungen, den Mann zu beruhigen. Nun versuche ich, herauszufinden, wo genau das Problem liegt. Sehr oft sind wir auf externe Informationen und Abklärungen angewiesen – zum Beispiel von Ärztinnen und Ärzten, Arbeitgebenden oder anderen Fachstellen. Solange diese fehlen, können wir eine Leistung nicht abschliessend beurteilen. Das muss man einerseits den Betroffenen verständlich machen. Andererseits beginnt nun unsere Aufgabe, diese Informationen so rasch wie möglich zu beschaffen, damit die Zurich den Fall beurteilen kann.»

Wie viel Kompetenz haben du und dein Team? Dürft ihr darüber entscheiden, ob eine Leistung bezahlt wird oder nicht?

«Ja, in unserer Abteilung entscheiden wir darüber, ob eine Leistung übernommen werden kann – selbstverständlich immer gestützt auf die gesetzlichen Grundlagen sowie die internen Richtlinien von Zurich. Dabei arbeiten wir eng mit unseren Fachstellen zusammen,

insbesondere mit dem medizinischen Dienst. Dabei bildet das schweizerische Unfallversicherungsgesetz die Grundlage: Es definiert, unter welchen Voraussetzungen Leistungen erbracht werden dürfen. Innerhalb dieses Rahmens prüfen wir jeden Fall sorgfältig und kommen so zu einem fundierten Entscheid.»

Sarah Perez lässt das vorherige Gespräch Revue passieren, ergänzt ein paar Notizen und beginnt mit der aufwendigen Recherchearbeit: eine E-Mail an eine Arztpraxis, ein Anruf bei einem Arbeitgeber und die Rücksprache mit der Schadenabteilung. Erste Schritte auf dem Weg zur Lösung. «Der Zeitfaktor ist besonders wichtig, denn die Kundinnen und Kunden wollen nicht ewig auf Antworten warten», weiss die Teamleiterin aus Erfahrung. Auch in ihrem privaten Umfeld gibt es Bekannte, die solche Situationen erlebt haben. Schon deshalb hat die Mutter eines zweijährigen Sohnes Verständnis dafür, dass Kundinnen oder Kunden die Nerven verlieren und Streit suchen. Wofür sie kein Verständnis hat, sind persönliche Angriffe.

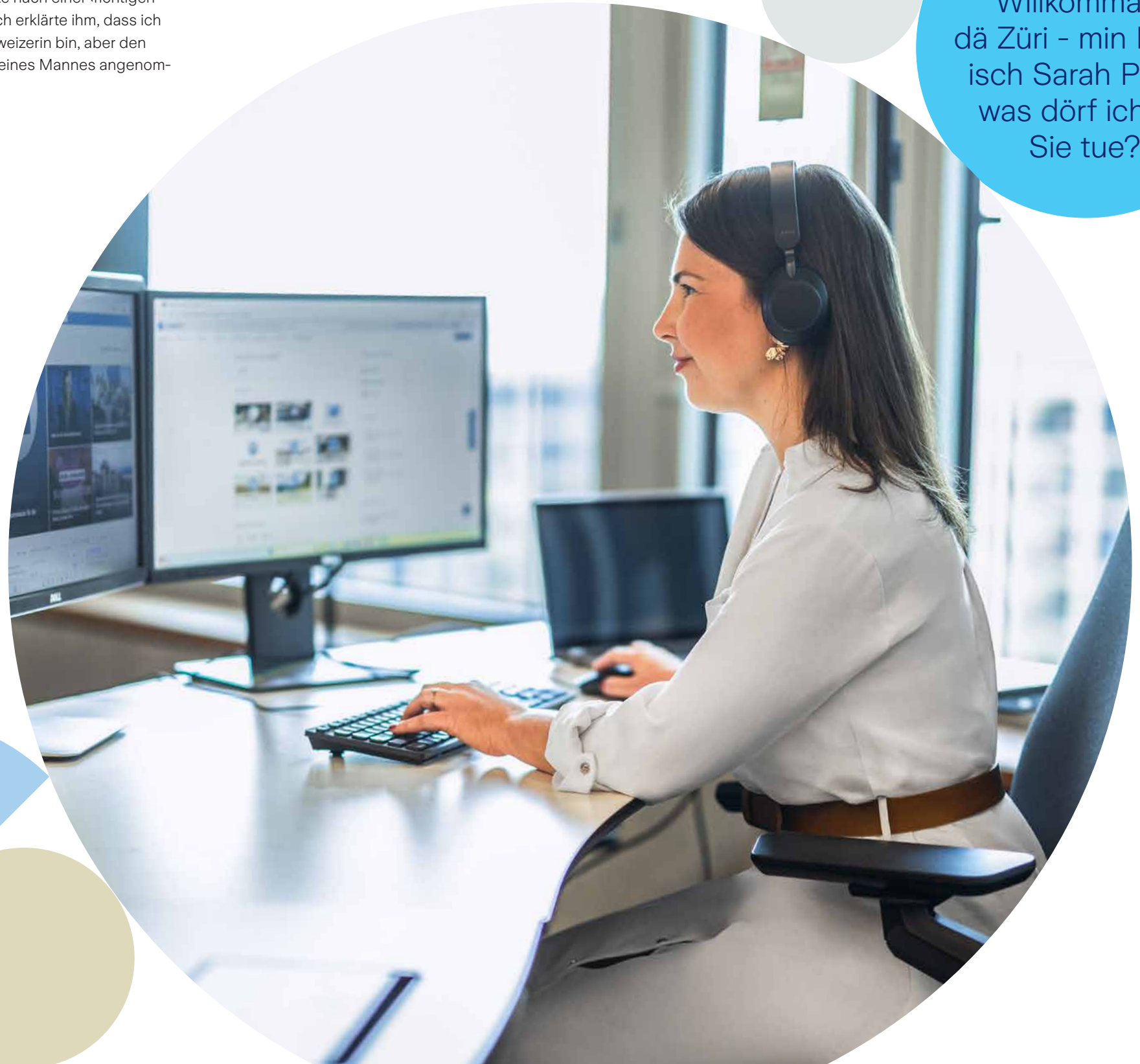
Persönliche Angriffe?

«Ja, es gibt leider auch Anrufende, die gar keine Lösung suchen. Sie wollen nur ihren Frust abladen. Solche Menschen werden oft sehr persönlich und verletzend – dann hört man das ganze A bis Z der Schimpfwörter. Oder ich werde wegen meinem Nachnamen beleidigt ...»

... wegen Perez?

«Ja, ein Kunde meinte mal, er hätte genug von den «Latino-Weibern», nachdem er zuvor von einer Kollegin mit dem Nachnamen Garcia betreut worden war. Er verlangte nach einer «richtigen Schweizerin». Ich erklärte ihm, dass ich gebürtige Schweizerin bin, aber den Nachnamen meines Mannes angenommen habe.»

“
Willkommä bi
dä Züri - min Name
isch Sarah Perez,
was dörf ich für
Sie tue?”



Sarah Perez

«Die Kultur bei der Zurich ist sehr offen. Dadurch entstehen spannende Begegnungen.»

Hat ihn das beruhigt?

«Nein. Ich habe dann das Gespräch beendet. Anständig, aber bestimmt.»

Beschäftigen dich solche Angriffe?

«Ja, klar. Wir sind ja auch nur Menschen. In unserem Job sind wir auf eine grosse Portion Empathie angewiesen. Und als empathischer Mensch ist man natürlich verletzlich. Aber ich habe schon ein paar Tricks gelernt.»

Was sind das für Tricks?

«Es sind eher Rituale. So drehe ich nach einem anstrengenden Tag im Büro auf dem Nachhauseweg eine Runde im Wald. Dort kann ich entspannen, komme zur Ruhe. Damit ziehe ich quasi die 'Zurich-Kleidung' aus und werde wieder Mami und Ehefrau.»

Was ist in deinem Job wichtiger – psychologische Kenntnisse oder gute Menschenkenntnisse?

«Das kann ich nicht beurteilen. Ich habe beispielsweise kein Psychologiestudium, hatte aber schon immer ein grosses Interesse am Menschen und Individuum. 2020 bis 2022 habe ich eine Coaching-Weiterbildung gemacht. Dabei habe ich sehr viel über mich, die Macht der Sprache und menschliches Verhalten gelernt. Das nützt mir tagtäglich.»

Über welche beruflichen Stationen bist du eigentlich bei der Zurich gelandet?

«Die KV-Lehre habe ich bei der Helsana absolviert. Danach reiste ich für ein paar Monate nach San Diego – eine fantastische Zeit. Nach meiner Rückkehr in die Schweiz arbeitete ich kurz bei einer Bank, zwei Jahre bei der SVA Zürich, acht Jahre bei der Suva und konnte dann meine erste Führungserfahrung bei der Stadt Zürich im Bereich Unfall sammeln.»

Und wie erlebst du die Zurich als Arbeitgeberin?

«Sehr dynamisch! Das gefällt mir. Es gibt schnelle Veränderungen und viele Möglichkeiten, sich weiterzuentwickeln. Die Kultur ist offen, und die verschiedenen Abteilungen sind gut durchmischt. So entstehen spannende Begegnungen.»

Auf der Fahrt nach Hause geniesst Sarah Perez «Me-Time». «Das Auto ist für mich ein Rückzugsort. Hier fahre ich nach einem anstrengenden Tag herunter und geniesse die Musik», erklärt die diplomierte Tennislehrerin. Dabei ändert sich ihr Geschmack im Laufe des Tages: Während auf dem Weg zur Arbeit Klassik und Instrumentalmusik angesagt sind, bleibt das musikalische Spektrum am Abend offen. «Eigentlich sind die Kundinnen und Kunden meine DJs», lacht Sarah. «Je nachdem, wie die Gespräche verlaufen sind, wähle ich die Musik aus.»

Ist dein Job eher Belastung oder Bereicherung für dein Leben?

«Eine Bereicherung! Es geht zwar oft um Probleme, aber nicht jedes Gespräch eskaliert. Wenn ich und mein tolles Team einer Kundin oder einem Kunden helfen können und sich deren Situation verbessert, ist das auch persönlich ein sehr gutes Gefühl.»

Wie wichtig ist die Familie für dich?

«Sie ist der Mittelpunkt meines Lebens. Sie erdet mich und macht mich glücklich. Und dafür ist mein Mann verantwortlich – er ist Hausmann. Er macht das unglaublich gut und gerne. Leider vergesse ich im Alltag oft, ihm dafür zu danken.»

Sarah bringt ihren Sohn zu Bett und freut sich auf ein wenig Ruhe. «Früher war ich immer unterwegs», lacht sie. «Heute geniesse ich die Stille.» Entspannen kann die Powerfrau, die jahrelang im Tennisklub aktiv war, am besten mit einem Buch. Aktuell mit «Der Zopf» von Laetitia Colombani. «Ein Buch über drei Frauen, drei Leben, drei Kontinente – dieselbe Sehnsucht nach Freiheit», schreibt der «Spiegel». Teilt Sarah Perez diese Sehnsucht nach Freiheit? «Nein, ich habe Freiheit gelebt», sagt sie, ohne nachzudenken. «Jetzt habe ich nur Sehnsucht nach Ascona.» Dort, im Garten des Hauses ihrer Eltern, spannt sie aus. «Mein absoluter Lieblingsort.»

“
In unserem Job ist man auf eine grosse Portion Empathie angewiesen.

Wo Lebenszeit zählt: Das Kinderhospiz Flamingo

Das Flamingo Kinderhospiz in Fällanden (ZH) – erst das zweite Kinderhospiz der Schweiz – ist kein Ort des Abschieds. Es ist ein Ort, der das Leben feiert, wo Familien für einen Moment loslassen und Kraft tanken können. Seit Anfang Jahr können schwer kranke Kinder mitsamt ihren Familien bis zu vier Wochen im Jahr aus ihrem oft extrem belastenden Alltag ausbrechen und werden im Flamingo Kinderhospiz pflegerisch und psychosozial versorgt.

 Sunitha Balakrishnan



Wenn ein Kind von einer lebensverkürzenden Krankheit betroffen ist, verändert sich das Leben einer Familie schlagartig. Intensive Pflege, medizinische Termine und emotionale Belastung bestimmen die Tage. Hier setzt das Flamingo Kinderhospiz an: Es begleitet betroffene Familien ganzheitlich in den schwierigsten Phasen ihres Lebens. Das geräumige, neu gebaute Haus an der Grenze zu einem Naturschutzgebiet in unmittelbarer Nähe zum Greifensee verfügt über acht Gästezimmer. Es wird bewusst nicht von Patientenzimmern gesprochen. Im Erdgeschoss befinden sich die Zimmer für die erkrankten Kinder und Jugendlichen und im ersten Stock die acht Familienzimmer, in denen die Eltern und Geschwister wohnen können.

Das Flamingo wird durch die Stiftung Kinderhospiz Schweiz realisiert. «Im ersten Betriebsjahr planen wir bewusst nur eine Auslastung von etwa 50 Prozent und begleiten, abgestimmt auf die aktuelle Pflegesituation, parallel etwa vier bis fünf Familien. In den Folgejahren werden wir personell weiter ausbauen, um die Auslastung schrittweise auf 80 Prozent zu erhöhen», erklärt Nicola Presti, Kommunikationsbeauftragte im Flamingo.

Nicola Presti
Kommunikationsbeauftragte
Kinderhospiz Flamingo AG

Das Kinderhospiz ist für viele Familien weit mehr als eine Einrichtung des Gesundheitswesens. Wenn sie ins Flamingo kommen, verändert sich für einen Moment alles. Es entstehen kleine Oasen zum Innehalten und Energietanken. «Was mich immer wieder überrascht und tief berührt, ist dieser unmittelbare Wandel von Anspannung zu Erleichterung bei den Familien, sobald sie bei uns einziehen», so Presti.

Wenn der Alltag aus den Fugen gerät

Wenn klar wird, dass ein Kind lebenslimitierend erkrankt ist und nicht akut stationär behandelt werden muss, steht das Kinderhospiz den Familien offen. Es schliesst die Lücke zwischen Spital und ambulanter Versorgung durch Kinderspitex-Organisationen.

Viele Menschen verbinden mit dem Wort «Hospiz» das Lebensende. Im Flamingo Kinderhospiz geht es um etwas anderes: «Ein Kinderhospiz ist keine letzte Station. Es ist ein Kraftort, an den Familien immer wieder zurückkehren», sagt Presti. Wenn ein Kind lebensverkürzend erkrankt, bricht das eingespielte Familiensystem oft von einem Moment auf den anderen zusammen. Der Alltag ist geprägt von permanenter Anspannung und chronischer Überlastung: Tag und Nacht sind nun Medikamente nötig, die Kinder brauchen komplexe Pflege und Therapien müssen organisiert werden. Zeit für Partnerschaft oder Geschwister ist



Juerg Herren
Stiftungsratspräsident
Kinderhospiz Schweiz



Moderator und Autor
Röbi Koller sorgt
für willkommene
Abwechslung im
Alltag der Kinder.



kaum vorhanden und in vielen Fällen muss ein Elternteil sogar den Beruf aufgeben. «Bei uns im Flamingo können Eltern die Pflege komplett abgeben», erklärt Presti. «Eltern und Geschwister können einmal durchatmen, vielleicht sogar ausschlafen und gemeinsame Zeit ohne ununterbrochene Verantwortung erleben. Hier ist möglich, wofür im angespannten Alltag kein Platz ist: ein spontaner Spaziergang, ein Kino-besuch oder ein ungezwungenes Abendessen.»

Die Kinder und Jugendlichen werden von einem professionellen Team, bestehend aus Pflegefachpersonen, Therapeutinnen, Psychologen sowie weiteren Fachpersonen, nach den Prinzipien der Spezialisierten Pädiatrischen Palliative Care umfassend betreut. Die Angebote im Kinderhospiz drehen sich jedoch nicht nur um das erkrankte Kind, sondern auch um seine Eltern, Geschwister und Angehörigen. Ziel ist es, die Lebensqualität zu verbessern – pflegerisch, psychologisch und sozial. Presti betont, besonders wichtig sei es für die Familien, sich mit anderen Betroffenen auszutauschen. Gerade für Alleinerziehende oder stark belastete Familien ist das Gefühl von Gemeinschaft zentral.

Die Menschen hinter der anspruchsvollen Fürsorge

Ein zentraler Erfolgsfaktor des Kinderhospizes ist das interdisziplinäre Team. Es arbeitet sehr eng zusammen, um die Familien ganzheitlich zu betreuen. Die Mitarbeitenden sind speziell geschult im Umgang mit sehr schwer erkrankten Kindern und ihren Angehörigen. Neben pflegerischer Kompetenz braucht es vor allem auch soziale und emotionale Fähigkeiten. Denn die Arbeit im Kinderhospiz ist anspruchsvoll: Sie bewegt sich zwischen Hoffnung, Stabilisierung und der Akzeptanz von Grenzen. «Unsere Mitarbeitenden vereinen fachliche Exzellenz mit enormer menschlicher Stärke», beschreibt Presti das 20-köpfige Flamingo-Pflegeteam.

Als verantwortungsbewusste Arbeitgeberin legt die Organisation grossen Wert auf ein unterstützendes Umfeld. Supervision, Austausch im Team und eine bewusste Auseinandersetzung mit den emotionalen Herausforderungen sind feste Bestandteile der Arbeitskultur. Klare Strukturen, verlässliche Dienstpläne und flexible Teilzeitmodelle tragen zusätzlich zur Entlastung bei. Bei Bedarf steht den Mitarbeitenden auch psychologische Unterstützung zur Verfügung.



Ohne Spenden geht es nicht

Kinderhospize und die Spezialisierte Pädiatrische Palliative Care verfügen in der Schweiz noch über keinen eigenen Status im Gesundheitswesen. Entsprechend fehlen gesetzliche Tarife, die eine kostendeckende Finanzierung ermöglichen. Die Stiftung Kinderhospiz Schweiz als Trägerin des Flamingo Kinderhospizes ist daher massgeblich auf Spenden angewiesen. Um den laufenden Betrieb langfristig zu sichern, werden pro Jahr rund 2,8 Mio. Schweizer Franken benötigt. Jede Unterstützung hilft, diese ganzheitliche Begleitung möglich zu machen.



Spenden – Leben schenken
[www.kinderhospiz-flamingo.ch/
online-spende/](http://www.kinderhospiz-flamingo.ch/online-spende/)



URL
www.kinderhospiz-flamingo.ch/



Die Sicherheit, die im Hintergrund wirkt

Verantwortung zu übernehmen, beinhaltet für Juerg Herren, Stiftungsratspräsident Kinderhospiz Schweiz, auch eine überdurchschnittlich gute finanzielle Risikoabsicherung sowie eine nachhaltige und solide Altersvorsorge für die Mitarbeitenden. «Für mich ist entscheidend, dass schnell auf Bedürfnisse reagiert wird und die Mitarbeitenden aktiv abgeholt und informiert werden. Genau darin liegt der Mehrwert einer guten BVG-Lösung», so Herren. «Die Mitarbeitenden leisten täglich hoch belastende und gleichzeitig zutiefst sinnstiftende Arbeit. Diesem Kontext muss auch das Vorsorgekonzept gerecht werden», ergänzt Vanessa Jucker, Mandatsleiterin Berufliche Vorsorge beim Versicherungsbroker Verlingue.

Kinderhospize stehen in der Vorsorge vor besonderen Herausforderungen: viele Teilzeitmodelle, unregelmässige Erwerbsverläufe und hohe psychische Belastung bei begrenzten finanziellen Mitteln. Umso wichtiger ist ein ausgewogenes Modell, das Mitarbeitenden Sicherheit bietet und langfristig tragbar bleibt. «Eine gut gestaltete Vorsorge stärkt die Absicherung der Mitarbeitenden und macht die Organisation attraktiver, planbarer und stabiler», sagt Jucker. Verlingue hat Zurich mit der

Umsetzung der BVG-Lösung betraut. Markus Linhart, Relationship Manager CLP Brokers bei Zurich, ist zentrale Ansprechperson für alle Vorsorgethemen und koordiniert die Zusammenarbeit zwischen Broker und Versicherer. «Die Flamingo-Mitarbeitenden leisten täglich hoch belastende Arbeit. Eine starke BVG-Lösung gibt ihnen Sicherheit für sich und ihre Familien. Dafür wollen wir als Zurich eine verlässliche Partnerin sein», sagt Linhart.

Jucker und Linhart betonen, dass berufliche Vorsorge Vertrauen und Zeit braucht. Nur langfristige Partnerschaften schaffen die nötige Nähe, um sich gemeinsam weiterzuentwickeln und nachhaltige Lösungen zu gestalten – gerade in einem Umfeld, in dem Verlässlichkeit entscheidend ist. Die Zusammenarbeit mit den Versicherungspartnern erlebt auch Herren als partnerschaftlich und auf Augenhöhe. «Die Zusammenarbeit mit Zurich und Verlingue geht für uns weit über eine klassische Partnerschaft hinaus. Wir erleben echtes Verständnis für unsere Vision», so Herren. «Das schafft auch Sicherheit für unsere Mitarbeitenden.»

Arbeitgebende machen den Unterschied

Oft ist der Arbeitsplatz einer der verlässlichen Pfeiler im Leben von Familien mit schwer kranken Kindern. «Was sich Eltern am meisten wünschen, ist Verständnis», sagt Herren. «Unternehmen können bereits mit einfachen Mitteln viel bewirken: Flexible Arbeitsmodelle, kurzfristige Freistellungen und Jobsicherheit geben genau das – sie stabilisieren und stärken das Familiensystem», ergänzt er.

Das Flamingo Kinderhospiz zeigt eindrücklich, wie ein ganzheitliches Angebot Familien in extremen Lebenssituationen unterstützen kann. Es verbindet pflegerische und psychosoziale Kompetenz mit menschlicher Nähe und schafft Raum für das, was im Alltag oft zu kurz kommt: Zeit, Ruhe und gemeinsame Momente.

Das Flamingo inspiriert. Als Pionier in der Schweiz zeigt es, was mit Empathie, Tatkraft und Entschlossenheit möglich ist.

Vanessa Jucker
Mandatsleiterin Berufliche Vorsorge,
Verlingue (Schweiz) AG

Markus Linhart
Relationship Manager CLP
Brokers, Zurich Schweiz



Vom Feld in die Cloud: Wie xFarm die Schweizer Landwirtschaft digital macht

Die Tessiner xFarm Technologies entwickelt weltweit digitale Lösungen, mit denen auch Schweizer Bauern ihre Betriebe effizienter, nachhaltiger und wirtschaftlicher führen können. Digitale Plattformen, Sensorik und künstliche Intelligenz sind praktische Werkzeuge für den Hofalltag und werden bereits von Hunderttausenden Bauernhöfen weltweit genutzt. Bei Versicherungen verlässt sich xFarm auf das Know-how von Zurich.

 Kay Schubert

xFarm Technologies ist ein Agrotech-Unternehmen mit Hauptsitz in Manno bei Lugano – entstanden direkt aus der landwirtschaftlichen Praxis. Der IT-Spezialist Matteo Vanotti, CEO von xFarm Technologies, suchte 2017 für den Familienbetrieb im Tessin/Piemont eine Software, um Bürokratie zu bewältigen und Ressourcen effizienter zu nutzen. Da vorhandene Lösungen den Bedarf europäischer Betriebe nicht abdeckten, entwickelte er eine eigene Plattform – nach dem Prinzip «von Bauern für Bauern».

Digitales Ökosystem für den Hof

Herzstück des Angebots ist eine digitale Plattform mit App und Web, die Landwirtinnen und Landwirte entlang der gesamten Bewirtschaftungskette unterstützt. Sie ermöglicht die Planung und Dokumentation von Feldarbeiten, die Integration von Wetter-, Satelliten- und

Bodendaten sowie die Optimierung von Düngung, Pflanzenschutz und Lagerhaltung. Alle Flächen werden in einer digitalen Karte abgebildet, Feldarbeiten, Kulturen, Maschinen und Lagerbestände lassen sich zentral planen und dokumentieren.

«Unsere Vision ist es, Landwirtinnen und Landwirten weltweit ein digitales Ökosystem zur Verfügung zu stellen, das ihren Alltag vereinfacht und gleichzeitig ökologischere und wirtschaftlichere Entscheidungen ermöglicht», sagt Matteo Vanotti. «Digitalisierung findet nur dann Akzeptanz, wenn sie konkret hilft und intuitiv funktioniert.»

Heute unterstützt xFarm insgesamt mehrere Hunderttausend Betriebe in der Schweiz und in über 100 Ländern – von Familienhöfen bis zu grossen Lebensmittelproduzenten.

Sensoren, Daten und KI auf dem Acker

Neben der Plattform setzt xFarm auf spezialisierte Sensorik, die direkt auf dem Feld Daten erhebt und in die Cloud überträgt. Die Wetterstation xSense PRO misst unter anderem Luftfeuchtigkeit und Niederschlag. So lassen sich Krankheitsrisiken für angebaute Pflanzen besser einschätzen und Behandlungen gezielter planen. Der Bodenfeuchtesensor xNode Soil PRO überwacht den Wasserhaushalt im Boden, sodass Betriebe sehen, wann und wo Bewässerung wirklich nötig ist.

Hinzu kommen KI-gestützte Insektenfallen mit hochauflösenden Kameras. Sie erfassen Schädlinge automatisch, künstliche Intelligenz erkennt und zählt die Insekten, die Bilder und Daten werden in die Cloud übermittelt. Landwirtinnen und Landwirte erhalten konkrete Hinweise, ob und wann eine Behandlung sinnvoll ist. Anstatt nach Gefühl zu bewässern oder zu behandeln, können sie auf messbare Daten zurückgreifen – ein wichtiger Schritt hin zur Präzisionslandwirtschaft.

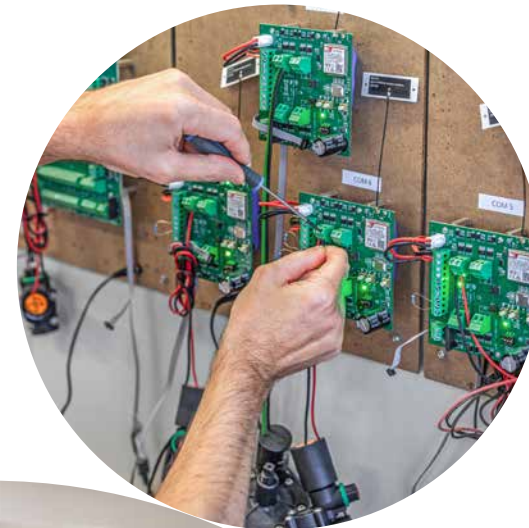
«Daten sind für uns kein Selbstzweck», erklärt Matteo Vanotti. «Entscheidend ist, dass wir aus Daten konkrete Handlungsempfehlungen ableiten – etwa, wann bewässert, gedüngt oder behandelt werden sollte. So helfen wir Betrieben, Erträge zu sichern, Ressourcen zu schonen und Risiken besser zu steuern.»

Präzisionslandwirtschaft in der Praxis

Warnmeldungen informieren bei Trockenheit oder kritischen Zuständen. Dank hinterlegten Strukturen lassen sich etwa Bewässerungszonen automatisch definieren. Durch die Auswertung von Wetter-, Boden- und Bestandsdaten können Dünger und Pflan-

zenschutzmittel dort eingesetzt werden, wo sie den grössten Nutzen bringen – und reduziert werden, wo sie nicht nötig sind.

Das senkt Betriebsmittelkosten, reduziert den Einsatz von Chemie und schont Böden und Umwelt. Gleichzeitig helfen die Daten, Erträge zu stabilisieren und die Qualität gegenüber Abnehmern und Behörden transparent zu dokumentieren. Damit wird aus dem einzelnen Feld ein vernetzter, digital geführter Betrieb – eine wichtige Grundlage, um in einem Umfeld von Klimawandel, Preisdruck und steigenden Anforderungen der Lebensmittelindustrie wettbewerbsfähig zu bleiben.



Matteo Vanotti
CEO von xFarm
Technologies

“
Wir helfen Betrieben,
Erträge zu sichern,
Ressourcen zu schonen
und Risiken besser
zu steuern.”



Absicherung für ein wachsendes Techunternehmen

Als schnell wachsendes Technologieunternehmen mit Wurzeln in der Landwirtschaft ist xFarm auch in Versicherungsfragen professionell aufgestellt. Das Unternehmen setzt dabei auf Zurich als langfristige Versicherungspartnerin, etwa in der beruflichen Vorsorge. Im Fokus steht, dass die wichtigsten Unternehmensbereiche, Entscheidungsträger und Mitarbeitenden angemessen abgesichert sind – und der Versicherungsschutz mit dem starken Wachstum Schritt hält.

Partnerschaft auf Augenhöhe

xFarm setzt nicht nur bei seiner Kundenschaft, sondern auch bei Versicherungsfragen auf eine langfristige Partnerschaft. Samuele Donnini, Leiter Region Süd, Zurich Tessin: «Wir betrachten xFarm als einen visionären Partner, eine im Tessin entstandene Idee, die heute eines der führenden, erfolgreichen Agrotechnik-Start-ups auf europäischer und globaler Ebene darstellt. Es war begeistert, dieses exponentielle Wachstum unterstützen zu können. Für uns ist es entscheidend, dass ein so schnell wachsendes Unternehmen beim Risiko-

management professionell abgesichert ist. Das schafft Sicherheit und eine auf gegenseitigem Vertrauen basierende Partnerschaft.»

Wachstum mit landwirtschaftlichen Wurzeln

xFarm zeigt, wie aus einer praxiserprobten Eigenlösung ein skalierbares Plattformmodell werden kann – und wie viel Potenzial in einer Branche steckt, die lange als traditionell und schwer digitalisierbar galt. Investiert wird vor allem in die Weiterentwicklung der Plattform, in die Expansion nach ganz Europa, Lateinamerika, Indien und in die USA. Die digitale Innovation von xFarm und die Praxisnähe schaffen die Grundlage, um die Landwirtschaft fit für die klimatischen Herausforderungen von morgen zu machen.

Matteo Vanotti (rechts) erklärt Samuele Donnini (Zurich Tessin) die komplexe xFarm-Technik.



Gesundheit und Prävention

Als eine der grössten Unfallversicherungen der Schweiz macht sich Zurich Schweiz stark für Gesundheit und Prävention. Ein wichtiges Engagement für die Bevölkerung ist der Zurich vitaparcours.

An rund 500 Standorten in der gesamten Schweiz können die Menschen an der frischen Luft und in der Natur trainieren und so ihre Fitness stärken. Denn wer regelmässig trainiert, ist besser vor Unfällen geschützt – und wird im Fall der Fälle schneller wieder fit. Regelmässige Bewegung in der Natur stärkt auch die psychische Gesundheit.

Das «schönste Outdoor-Fitnesscenter der Schweiz» bietet ganzjährig vielfältige Möglichkeiten für das Training – gratis, unabhängig von Öffnungszeiten und ohne Dichtstress oder langes Anstehen.

Tipp: Mit der Zurich vitaparcours-App lässt sich nun noch individueller trainieren. Ausserdem können sich Teams



Topfit: Fussballstar Manuel Akanji

gegenseitig herausfordern, zum Beispiel im Rahmen einer Firmen-Fitnessaktion: Team bilden, Kolleginnen und Kollegen einladen und starten.

Zweimal 30-jähriges Bestehen

2026 feiern das Nationale Versicherungsbüro (NVB) und der Nationale Garantiefonds (NGF) ihr 30-jähriges Bestehen.

Das NVB übernimmt eine zentrale Rolle im internationalen System der Motorfahrzeug-Haftpflichtversicherungen: Es stellt sicher, dass Schäden, die durch ausländische Fahrzeuge in der Schweiz und in Liechtenstein verursacht werden, rechtmässig reguliert werden. Damit leistet es einen wichtigen Beitrag zum Schutz von Geschädigten im grenzüberschreitenden Verkehr.

Der NGF ergänzt diese Aufgabe, indem er als Auffanglösung bei Schäden durch nicht versicherte oder nicht ermittelte Fahrzeuge sowie durch Radfahrende oder Benützerinnen und Benützer fahrgähnlicher Geräte bei erfüllten Voraussetzungen dient und so den Opferchutz gewährleistet.

Seit der Gründung werden die operativen Aufgaben des NVB und des NGF durch die Zurich Versicherungs-Gesellschaft AG als geschäftsführende Versicherin wahrgenommen. Dazu gehört insbesondere die Bearbeitung und Regulierung der Schadenfälle im Auftrag der beiden Institutionen.

Heute werden jährlich über 13'000 Fälle für das NVB und 3'300 für den NGF in enger Zusammenarbeit mit Versicherungsunternehmen, Behörden und internationalen Partnerinnen und Partnern aus dem In- und Ausland effizient abgewickelt.

Das 30-jährige Jubiläum bietet Anlass, auf eine erfolgreiche Entwicklung zurückzuschauen und gleichzeitig den Blick nach vorne zu richten – mit Fokus auf Digitalisierung, internationale Zusammenarbeit und die Weiterentwicklung bestehender Systeme.

Impressum

Herausgeberin
Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG

Adresse der Redaktion
Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG
«Zurich KMU Magazin»,
Hagenholzstrasse 60, 8085 Zürich

Redaktion
Franco Tonozzi (Leitung)
Mitarbeit an dieser Ausgabe:
Franco Tonozzi, David Schaffner,
Kay Schubert, Sunitha Balakrishnan,
Dieter Liechti

Rewrite, Layout und Produktion
Content Media AG, Thun

Fotograf
Dominique Zahnd

Druck und Versand
Paul Bütiger AG, Biberist

PDF-Ausgabe
Dieses Magazin können Sie auch
als PDF-Dokument herunterladen:
zurich.ch/kmu-magazin

Rechtlicher Hinweis
©Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG.
Die vollständige oder teilweise Reproduktion ohne ausdrückliche Zustimmung von Zurich ist untersagt. Dieses Magazin richtet sich an die Unternehmenskunden von Zurich in der Schweiz. Es dient der Information und ist für den persönlichen Gebrauch bestimmt. Es ist weder als Angebot noch als Empfehlung zu Versicherungs- oder anderen Produkten zu verstehen. Zurich behält sich das Recht vor, Produkte, Dienstleistungen und Preise jederzeit zu ändern.

Disclaimer
Zurich lehnt jede Haftung für falsche oder unvollständige Informationen ab.

Papier
Gedruckt auf BalancePure,
100% Recycling und ausgezeichnet
mit dem EU-Ecolabel AT/11/002



Haben Sie Fragen, Lob oder Kritik?

Möchten Sie zusätzliche Exemplare dieser Ausgabe bestellen oder in Zukunft kein Zurich KMU Magazin mehr erhalten? Schreiben Sie uns, Ihre Meinung interessiert uns:
kmu@zurich.ch

Cyberschutz für KMU – Versicherung und Prävention aus einer Hand

Ein Klick genügt und die finanziellen Folgen können erheblich sein. Mit der Zurich Cyberversicherung schützen Sie Ihr KMU und stärken gleichzeitig Ihre Cyberresilienz.

Das bietet die Versicherung:

- 24/7-Unterstützung durch unsere Expertinnen und Experten im Schadenfall
- Hilfe beim Krisenmanagement – damit Ihr guter Ruf bleibt
- Cyberhaftpflicht: juristische Unterstützung bei Schadenersatzforderungen Dritter
- kostenlose, praxisnahe Cybertrainings für Ihre Mitarbeitenden



**Aktuell erhalten Sie 10%
Rabatt beim Abschluss einer
Zurich Cyberversicherung.**
zurich.ch/cyber



Podcast: KMU-Kompass

Bei unserem neuen Podcast dreht sich alles um die wichtigsten Fragen für KMU.

Sie erhalten in jeder Episode kompakte Infos und praxisnahe Tipps zu Risiken, Versicherungslösungen und organisatorischen Fragen, die im KMU-Alltag wirklich zählen.

Folge 1: Nachfolge- und Notfallplanung

Was passiert, wenn die Schlüsselfigur im Betrieb plötzlich ausfällt? In der ersten Folge sprechen wir darüber, wie Sie Ihre KMU-Notfallplanung, Stellvertretungen und die Nachfolgeregelung rechtzeitig angehen können.

Jetzt Reinhören: zurich.ch/kmu-kompass