

KMU Magazin

Der beste Schutz für Ihr Unternehmen





Inhalt

- CEO Juan Beer
Chancen und Gefahren
der Digitalisierung 4
- Gut zu wissen
Der Airbag für Firmen 11
- Kundenstory
Prävention zahlt
sich aus 24
- Gut zu wissen
Mehr Schutz für Tiere 26
- CEO4Climate
Persönliche Einladung 27

<p>Künstliche Intelligenz</p> <p>Auf Du mit künstlichen Intelligenzen</p> <p>6</p>	<p>Unternehmenskultur</p> <p>Von der Weltspitze zu Zurich</p> <p>12</p>	<p>Kundenstory</p> <p>Ihr Cannabis ist Medizin</p> <p>15</p>	<p>Kundenstory</p> <p>Schneller und einfacher unterwegs</p> <p>18</p>	<p>Schadenservice</p> <p>Entspannte Kundinnen und Kunden im Schadenfall</p> <p>20</p>	<p>Prävention</p> <p>Die Helfer in der Not</p> <p>22</p>
---	--	---	--	--	---

Liebe Unternehmerin, lieber Unternehmer

Künstliche Intelligenz (KI) wird in den nächsten Jahren eine immer grössere Bedeutung für Wirtschaft und Gesellschaft in der Schweiz erlangen. Ende 2023 hat der Bundesrat die Erstellung einer Übersicht möglicher Regulierungsansätze in Auftrag gegeben. Diese soll bis Ende 2024 vorliegen. Im Zentrum steht dabei die Minimierung der Risiken für die Gesellschaft.

Der Umgang mit Risiken ist unser Geschäft und als datengetriebenes Unternehmen setzen wir uns bei Zurich intensiv mit den Chancen und Gefahren jeglicher Art von Digitalisierung auseinander. Der verantwortungsbewusste und transparente Umgang mit KI eröffnet uns neue Möglichkeiten, Sie noch besser zu beraten und zu betreuen. In der Erwartung, dass Regulierung grundsätzlich technologieneutral erfolgen soll, unterliegt der Einsatz von KI bei Zurich bereits strikten internen Prinzipien, Prozessen und Rahmenbedingungen. Diese beinhalten unter anderem Transparenz, die Ablehnung von Diskriminierung oder unfairer Behandlung sowie die Dokumentation und Rechenschaft bei allen KI-Anwendungen. Mit unserer Daten-

schutzverpflichtung und der Institutionalisierung unseres Data Ethics Boards unterstreichen wir unser Bestreben, in der digitalen Gesellschaft Vertrauen zu schaffen.

Wir nutzen seit Jahren verschiedene KI-Anwendungen. Ein Teil dieser Programme stammt aus unserer produktiven Zusammenarbeit mit findigen Unternehmen aus der Start-up-Szene, zu der wir im Rahmen unserer Förderveranstaltung «Zurich Innovation Championship» seit Jahren beste Beziehungen pflegen und diese weiter intensivieren wollen.

Die Auswahl von neuen Technologien orientiert sich bei Zurich strikt an Ihren Bedürfnissen und an unserem Bestre-

ben, die Qualität unserer Beratung und die Relevanz unserer Versicherungslösungen zu steigern und gleichzeitig unsere Dienstleistungen zielgenauer zu erbringen. Diese Unterstützung durch neue digitale Möglichkeiten ist auch ein wichtiger Schritt bei unserer Transformation vom traditionellen Produkteamansatz hin zu einer digital unterstützten Rundumberatung, ausgehend von Ihren spezifischen Lebens- und Risikosituationen. Über den Dialog wollen wir die besten Lösungen für Sie finden.

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre und wie immer gute Geschäfte!

Juan Beer
CEO Zurich Schweiz

“
Wir sind bestrebt,
in der digitalen
Gesellschaft Vertrauen
zu schaffen.



Auf Du mit künstlichen Intelligenzen

Die Entwicklungen in der künstlichen Intelligenz (KI) beschäftigen KMU in der Schweiz. Bei den grossen amerikanischen IT-Konzernen finden KMU ein breites Angebot an Anwendungen. Dank den hervorragenden Studiengängen der ETH können KMU auch im Inland auf Expertinnen und Experten zugreifen. Für Versicherungen wie Zurich bietet KI ebenfalls viele Vorteile. Sie ermöglicht es insbesondere, schnell grosse Datenmengen zu bearbeiten. Zurich setzt dabei auf hohe ethische Standards.

✍ David Schaffner



Haben Sie sich schon einmal gefragt, wie oft sie täglich in Kontakt mit einer KI kommen? Viele Lesende werden diese Frage wohl mit Nein beantworten. Zumal vielen Menschen heute gar nicht klar ist, ab wann bei einer Anwendung von KI gesprochen werden kann. Handelt es sich beispielsweise bei einem Kundendienst-Chatbot – wie ihn übrigens auch Zurich Schweiz auf ihrer Homepage im Einsatz hat – bereits um KI? Oder einfach um eine automatisierte Anwendung?

Im Jahr 2020 interagierten Individuen im Schnitt rund 600 Mal pro Tag mit einer KI, wie die Studie «Data Age 2025» des IT-Beratungsunternehmens IDC zeigt. Im Jahr 2025 werden es täglich rund 4'800 Mal sein, wie die Autoren der gleichen Studie vermuten. Wer beispielsweise mit Microsoft 365 arbeitet, erhält Unterstützung von etlichen KI-Programmen, ohne dies zu bemerken. Die hohen Zahlen der Interaktionen zeigen insbesondere zweierlei. Erstens: Bereits vor dem Hype um ChatGPT waren wir natürlichen Intelligenzen – also wir Menschen – eng verzahnt mit künstlichen Intelligenzen. Und zweitens: Seit einiger Zeit explodiert die Anzahl der Interaktionen geradezu.

Hohe Erwartungen, grosser Respekt

Die rasante technologische Entwicklung der KI birgt für die Menschheit wie auch für viele KMU grosse Chancen und grosse Risiken. Laut dem «Global Risks Report 2024», den Zurich zusammen mit dem World Economic Forum (WEF) erarbeitet hat, gilt KI-gestützte Desinformation in den nächsten zwei Jahren als das global schwerwiegendste Risiko. Gleichzeitig ist der Aktienwert vieler Firmen, die als besonders stark in der KI gelten, in den vergangenen Monaten stark gestiegen. Die Gesellschaft setzt also hohe Erwartungen in KI und hat

gleichzeitig grossen Respekt vor den bisher unbekanntem Folgen der neuen Technologie.

Bei den Schweizer KMU dürfte die Art und Weise der Auseinandersetzung mit KI so unterschiedlich sein wie die KMU-Landschaft selbst. Während sich verschiedene Firmen und Start-ups direkt an der Entwicklung beteiligen, dürften viele bisher vor allem mit verfügbaren Anwendungen beschäftigt sein. Der erste «Swiss AI Report» im Auftrag des Kantons Schwyz ergab 2022, dass rund 80 Prozent der befragten Firmen über eine spezifische KI-Strategie verfügen und rund ein Drittel zum Zeitpunkt der Befragung vorsah, das Budget dafür stark zu erhöhen.

ETH bildet führende Expertinnen und Experten aus

Dank Studiengängen an der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) und etlichen anderen Hochschulen verfügt die Schweiz über Expertinnen und Experten, die im globalen Wettbewerb um die besten Talente bestehen können. Laut dem internationalen Hochschulranking «Times Higher Education Ranking 2024» belegt die ETH generell den 11. Platz unter den weltweit führenden Hochschulen. In den vergangenen

Jahren sind aus den KI-Lehrgängen der ETH mehrere Dutzend Start-ups entstanden, sogenannte ETH-Spin-offs, die sich mit unterschiedlichsten Anwendungen auseinandersetzen.

Quazel beispielsweise bietet eine App zum Erwerb von Fremdsprachen an, bei der die Nutzerinnen und Nutzer mit einer künstlichen Intelligenz über alle möglichen Themen sprechen und interagieren können. Die Gravis Robotics AG baut die weltweit wohl fortschrittlichsten Bagger-Roboter. Eines der neusten Forschungsergebnisse, die die ETH im Bereich KI kommunizieren konnte, ist die Entwicklung einer künstlichen Intelligenz, die dank Satellitenbildern die Schneehöhe in der ganzen Schweiz bestimmen kann. Der Erfolg der ETH hat dazu geführt, dass bedeutende amerikanische Firmen aus der KI-Szene wie Google, Meta oder Microsoft in der Schweiz eigene Forschungsinstitute unterhalten.

Auch Zurich setzt sich intensiv mit KI auseinander. «Zurich Schweiz hat in den letzten Jahren grundlegende KI-Fähigkeiten aufgebaut», erklärt Stefan Pleisch, Head of Information & Technology bei Zurich Schweiz (siehe Interview ab Seite 9). KI-Sprachmodelle wie ChatGPT können aus grossen Datenmengen

Automatische Prüfung von Rechnungen

In der Schadenbearbeitung bei der Motorfahrzeugversicherung hat Zurich 2023 eine sehr erfolgreiche Anwendung eingeführt: Neu prüft eine KI sämtliche Rechnungen, die Garagen nach der Behebung von Schäden einreichen. Mit mehreren Hunderttausend Rechnungen ist die Menge sehr gross. Durch den Einsatz von KI kann Zurich diese Rechnungen effektiver und genauer prüfen als dies früher der Fall war. Beispielsweise gleicht die KI Tarife mit Vereinbarungen ab.

menschenähnliche Texte und Bilder er- oder verarbeiten. Diese Fähigkeit bietet für alle Branchen, die stark von Daten und Dokumentation abhängig sind, grosse Chancen, insbesondere für die Versicherungsbranche.

Zurich prüft jede KI-Anwendung vorgängig

Zurich nutzt weltweit seit vielen Jahren aktiv KI mit verschiedenen implementierten Anwendungen. Diese Lösungen reichen von selbst entwickelten Tools über gemeinsame Projekte mit Partnern wie etwa teilnehmenden Firmen an der Zurich Innovation Championship bis hin zu Technologien, die Zurich von externen Anbietenden erwirbt. Zum Einsatz kommen sie insbesondere bei stark standardisierten Vorgängen.

Bei der Wahl der KI-Technologien lässt sich Zurich stets von den Bedürfnissen der Kundinnen und Kunden leiten. Diese profitieren von KI, indem Zurich gewisse Services schneller erbringen kann, das Kostenwachstum senken oder die Effizienz steigern und damit vermehrt die Versicherungsfachleute gezielt für besonders komplexe Fälle und aufwendige Beratungen einsetzen kann.

Zur Anwendung kommt KI in vielen verschiedenen Bereichen von Zurich. Im Underwriting helfen Systeme, interne und externe Daten aus diversen Quellen zur Risikoanalyse zu bündeln und diese schneller zu analysieren. Dadurch werden präzisere Risikoeinschätzungen möglich. Zurich kann dadurch den Kundinnen und Kunden noch bessere, massgeschneiderte Angebote anbieten. Bei international tätiger Kundschaft ermöglicht KI überdies, Versicherungsprogramme für verschiedene Länder oder Regionen effizient zu vergleichen und bei Bedarf zu vereinheitlichen.

Medeye

Um Spitäler im Umgang mit sogenannten Never Events – schwerwiegende Vorfälle, die nicht vorkommen dürften – zu unterstützen, hat Zurich Schweiz das Tool Medeye entwickelt. Dieses kann dank KI medizinische Dokumente lesen, über die Zurich als Schweizer Marktführerin im Bereich Spitalhaftpflicht reichlich verfügt. Seit bald 20 Jahren beschäftigen sich rund zehn Schaden-spezialisten des Teams «Medical Claims» mit der Bearbeitung von medizinischen Haftpflichtfällen.

Medeye wertet die Behandlungsqualität der verschiedenen bei Zurich versicherten Spitäler systematisch aus und erstellt Berichte, die gezielt und wirkungsorientiert Optimierungspotenzial aufzeigen. Eine Einordnung in einem anonymisierten Benchmarking ermöglicht es überdies nachzuprüfen, wie Institutionen im Vergleich mit ähnlichen Anbietern in verschiedenen Kategorien abschneiden.

Schnelle Hilfe und Hinweise zur Prävention

Die Schadenabteilungen können typische Fälle dank KI stark automatisiert bearbeiten, von der Schadenmeldung bis hin zur -regulierung. Gleichzeitig können die Systeme die Ursachen und Wirkungen von Ereignissen vertieft analysieren und so hilfreiche Hinweise für die Entwicklung von effektiven Präventionsmassnahmen geben. Diese helfen den Kundinnen und Kunden, Risiken zu mitigieren und somit proaktiv mögliche Schäden zu vermeiden. Mitarbeitende des Kundendienstes verfügen zudem dank verschiedenen Unterstützungstools (sog. Assistenten) sofort über Antworten auf spezifische und manchmal komplexe Anfragen von Kundinnen und Kunden, die spontan während des Anrufs gestellt werden, und können ihnen so schneller helfen.

Angesichts all dieser Möglichkeiten und Chancen ist klar, dass KI auch Risiken birgt – sowohl für Versicherungen als auch für ihre Kundschaft. Ihr Einsatz kann dazu führen, dass Urheberrechte

verletzt werden könnten oder dass in der Gesellschaft teilweise bestehende Vorurteile in Bezug auf Geschlecht, Rasse, Religion oder andere soziale Faktoren reproduziert werden.

Um solchen Risiken Rechnung zu tragen, hat Zurich 2022 ein spezifisches «AI Assurance Framework» (AIAF) ausgearbeitet und damit das 2019 gestartete «Data Commitment» zum umfassenden Datenschutz des Unternehmens ausgebaut. Das Framework zielt darauf ab, KI-Operationen zu steuern und den regulatorischen Erwartungen gerecht zu werden. Es stützt Mitarbeitende mit robusten Prozessen und Tools aus, um Transparenz, Fairness und Rechenschaftspflicht in allen KI-Bemühungen sicherzustellen.

Kundenzufriedenheit erhöhen dank KI

Stefan Pleisch, die Menschen verfolgen fasziniert die Entwicklung der künstlichen Intelligenz. Wie umfassend werden die Veränderungen durch KI in der Versicherungswirtschaft sein?

Die künstliche Intelligenz wird einen grossen Einfluss auf die Wirtschaft und die ganze Gesellschaft haben. Wohin genau die Reise mittelfristig geht, wird sich in vielen Bereichen allerdings erst noch zeigen. Dazu gehört auch die Versicherungsbranche. Wichtig ist, dass

wir uns bereits heute intensiv damit auseinandersetzen, sei es als privates Unternehmen oder aber als Staat. In der Vergangenheit hat sich bei neuen Techniken oft gezeigt, dass ihre gesellschaftliche Auswirkung kurzfristig überschätzt, langfristig aber unterschätzt wird.

Wie stark ist Zurich bereits konkret mit KI beschäftigt?

KI kommt vielerorts schon länger zum Einsatz, wenn bisher auch eher nieder-

schwellig. Zurich Schweiz hat in den letzten Jahren grundlegende Fähigkeiten in diesem Bereich aufgebaut. Diese nutzen wir, um in vielen Geschäftsbereichen neue Erkenntnisse zu gewinnen und die Prozesse vollständig oder teilweise zu automatisieren. Beispielsweise extrahieren und analysieren wir Texte mit KI. Telefonate können wir neu in Echtzeit transkribieren.

Stefan Pleisch
Head of Information &
Technology Zurich
Schweiz

“
Neue KI-Modelle ergeben teilweise zusätzliche Fragen zur Datensicherheit.“



Können Sie einige konkrete Beispiele nennen?

Wir sind so weit, dass wir in stark standardisierten Fällen mittels KI gewisse Entscheidungsgrundlagen als Unterstützung für unsere Mitarbeitenden zur Verfügung stellen und ihnen automatisiert Antworten vorschlagen können. Gewisse Kundenanliegen wie Offertenanfragen oder Schadenmeldungen können wir so schneller bearbeiten und damit die Kundenzufriedenheit erhöhen. In der Betrugsbekämpfung hilft uns KI ohne Zeitverlust und zugunsten des Versichertenkollektivs das Risiko von unberechtigten Schadenleistungen zu reduzieren. Darüber hinaus konnten wir dank KI neue Kundenservices wie etwa detaillierte Risikoreports schaffen.

Welche Vorteile können sich die Kundinnen und Kunden vom Einsatz von KI bei Zurich versprechen?

KI wird uns ermöglichen, unseren Austausch mit Kundinnen und Kunden zu intensivieren und so die Kundenzufriedenheit zu erhöhen. Teilautomatisierungen entlasten unsere Mitarbeitenden bei repetitiven Standardarbeiten und verschaffen ihnen dadurch mehr Zeit für besonders wertschöpfende Tätigkeiten wie umfassende und massgeschneiderte Beratungen. Davon profitiert unsere

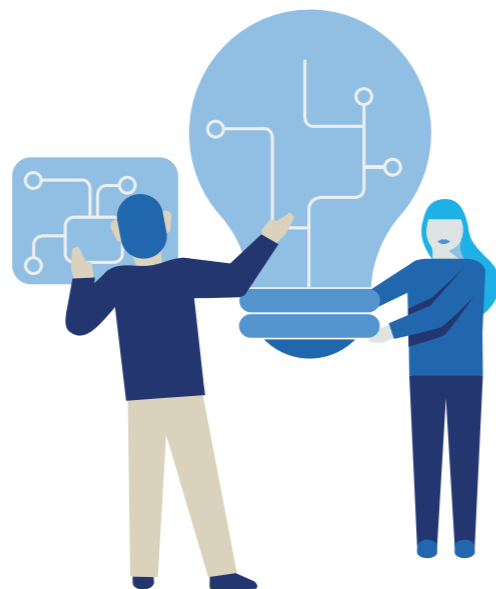
Kundschaft. Zusätzlich werden uns die neuen technischen Fähigkeiten ermöglichen, unsere Services immer stärker zu personalisieren.

Welche Anforderungen stellt Zurich an den Einsatz von KI?

KI-Fähigkeiten setzen wir nur dann ein, wenn sie zuverlässig einen deutlichen Mehrwert gegenüber konventionellen Ansätzen wie Regelsystemen bieten. Bei der Anwendung stellen wir sicher, dass wir alle bestehenden Sicherheits- und Qualitätsstandards einhalten. Zurich hat mit dem «AIAF» ein fundiertes Regelwerk erarbeitet, mit dem wir alle Projekte im Zusammenhang mit künstlicher Intelligenz in Bezug auf Ethik, Datenschutz und Kundenbedürfnisse prüfen.

Welche Massstäbe setzt Zurich beim Datenschutz?

Die etablierten und umfassenden Datenschutzstandards von Zurich wenden wir auch im Gen-AI-Zeitalter weiterhin strikt an. Zurich verwendet Kundendaten weiterhin nicht für Zwecke, die vertraglich nicht vorgängig vereinbart wurden. Auch geben wir Daten selbstverständlich nicht an unberechtigte Dritte weiter. Durch neue KI-Modelle ergeben sich teilweise zusätzliche Fragen zur Datensicherheit. Zurich klärt diese vorgängig in einem strikten Prüfungsprozess. Betreffend externen Lieferanten haben wir technische und vertragliche Grundlagen geschaffen, um eine sichere und vertrauensvolle Datenverarbeitung zu gewährleisten.



Berufliche Vorsorge: Alles zu seiner Zeit



vita.ch

Ambitioniertes Start-up oder stolzes Traditionsunternehmen? Die Bedürfnisse bei der beruflichen Vorsorge können sich im Laufe der Zeit stark verändern.

Vita Relax: Lösung für Start-ups

Kleiner Aufwand, grosse Wirkung: Die Pensionskassenlösung Vita Relax ist auf die Bedürfnisse von Start-ups zugeschnitten, die ihre berufliche Vorsorge sicher und unkompliziert managen wollen. Die Risiken werden vollständig von Zurich getragen – für maximale Sicherheit.

Ist die Firma auf Erfolgskurs, lohnt es sich, die Pensionskassenlösung den höheren Ansprüchen anzupassen. Grosszügige Leistungen in der beruflichen Vorsorge können auch dabei helfen, qualifizierte Talente zu gewinnen und zu binden.

Vita Classic: besonders flexibel

Vita Classic ist die Vorsorgelösung der Sammelstiftung Vita, einer der bedeutendsten Vorsorgeeinrichtungen in der Schweiz. Sie bietet viele Gestaltungsmöglichkeiten und lässt sich flexibel auf die unternehmerischen Bedürfnisse zuschneiden. Dank der breit diversifizierten und nachhaltigen Anlagestrategie profitieren alle Unternehmen von stabilen Anlageerträgen.

Wenn das Unternehmen eine gewisse Grösse erreicht hat, lohnt es sich zu fragen: «Wie viel Spielraum bietet uns die Pensionskasse?» Nun könnte eine BVG-Lösung mit erweiterten Vorsorgeleistungen zum Thema werden.

Vita Invest: höheres Renditepotenzial

Beim Angebot von Vita Invest für die berufliche Vorsorge wird für jedes Unternehmen nicht nur passgenau auf die Risikofähigkeit angelegt, sondern jedes Unternehmen erhält auch vollumfänglich die selbst erwirtschafteten Anlageerträge – Erwerbstätige und Rentner profitieren im gleichen Ausmass.

Wenn das Unternehmen in andere Hände übergeht, ist es für Unternehmerinnen und Unternehmer wichtig, die Rahmenbedingungen für die eigene Pensionierung im Rahmen einer individuellen Finanz- und Pensionsplanung abzustecken.

Der Airbag für Firmen

Fehlentscheidungen können ein Unternehmen teuer zu stehen kommen. Und immer wieder hat die Auflösung eines Arbeitsverhältnisses ein Nachspiel. Eine Organhaftpflichtversicherung schützt Firmen nun auch vor arbeitsrechtlichen Schadenersatzansprüchen.

Dominik Buholzer

Wird wegen Schwangerschaft das Arbeitsverhältnis mit einer Mitarbeiterin aufgelöst, kann dies das Unternehmen teuer zu stehen kommen: Das Gericht kann hohe Entschädigungszahlungen anordnen. Eine diskriminierende Kündi-

gung lag auch in diesem Fall vor: Eine Mitarbeiterin im Fachbereich Steuern erhält noch während der Probezeit die Kündigung, nachdem sie die Arbeitgeberin über ihre Schwangerschaft informiert hat. Sie hält die Kündigung für diskriminierend und fordert eine Entschädigung. Die Parteien einigen sich bei der Schlichtungsbehörde auf einen Vergleich. Die Gesuchstellerin erhält 20'000 Schweizer Franken Entschädigung.

Solche Verfahren bedeuten für die Unternehmen ein finanzielles Risiko und können bei Bekanntwerden mit einem Reputationsverlust einhergehen. Für die betroffenen Personen bedeuten sie Stress und finanzielle Unsicherheit. Für beide Seiten sind sie oft sehr zeitintensiv. Dies auch, wenn sich die Entschädi-

gungsforderungen letztlich als ungerechtfertigt erweisen.

Bei Zurich können sich Firmen neu nun mit einer Deckungserweiterung in der Organhaftpflichtversicherung dagegen absichern. Zudem unterstützt Zurich bei der Abwehr ungerechtfertigter Forderungen und übernimmt die Kosten für Anwälte, Sachverständige oder Gerichte.

Zurich schliesst damit eine Lücke. Denn die Organhaftpflichtversicherung – auch Directors and Officers Liability Insurance (D&O) genannt – ist in erster Linie ein Schutz für Topmanagerinnen und Topmanager und schützt typischerweise im zivilrechtlichen Kontext nur das Vermögen von Organen und Angestellten des Unternehmens, nicht aber das Vermögen des Unternehmens selbst.

Von der Weltspitze zu Zurich

Sie feierte drei Weltcup Siege und holte die WM-Silbermedaille im Teamsprint: Die Schweizer Skilangläuferin Laurien van der Graaff schaut auf eine erfolgreiche Sportkarriere zurück. Heute arbeitet sie bei Zurich Schweiz und passt mit ihrem einzigartigen Spitzensport-Mindset perfekt zur Unternehmenskultur.

✍️ Cornelia Birch



«Wenn es darum ging, wer am schnellsten ist, war ich schon als Kind immer dabei», meint Laurien van der Graaff, die als kleines Mädchen zusammen mit ihrer Familie von Holland nach Davos zog. Schnell merkte sie, dass sie im Langlauf gut ist und es ihr viel Spass macht. Langlaufprofi wurde sie, nachdem sie ihr Studium in Sportwissenschaften und Biologie abgeschlossen hatte.

«Es ist die Kombination aus Wettkampf, intensivem Training und Outdoor-Aktivität, die mich am Langlauf fasziniert», so die heute 36-jährige Laurien. Zudem brauche es diverse sportliche Fähigkeiten: Man muss nicht nur schnell sein, sondern technisch und taktisch eine Topleistung erbringen – und dies kombiniert mit Kraft und Ausdauer. «Dazu kommt die mentale Komponente – in einem Wettkampf wird in wenigen Minuten gnadenlos aufgezeigt, ob du

mental bereit bist.» Zudem sei man als Spitzensportlerin 250 Tage im Jahr unterwegs und bestreite jedes Wochenende Wettkämpfe. «Diesen Rhythmus mitgehen zu können, ist noch die grössere Challenge.» Mentale Stärke ist auch nach sportlichen Rückschlägen erforderlich: «Im Leistungssport befindet man sich auf einem schmalen Grat», sagt van der Graaff. «Doch auch das hat seinen Reiz: Geht es abwärts, muss man lernen, dies in Kauf zu nehmen. Denn man weiss ja, wie schön es sich anfühlt, wenn es wieder aufwärts geht.»

Wettkampfinstinkt auch bei Zurich

In ihrer Spitzensportkarriere feierte Laurien viele Erfolge: Die 10-fache Schweizermeisterin und 3-fache Olympiateilnehmerin lief in der Saison 2011/2012 im Weltcup-Sprint in Düsseldorf auf Rang 3. Danach folgten drei Weltcup-

siege. Gekrönt wurde ihre Karriere 2021 in Oberstdorf mit der WM-Silbermedaille im Teamsprint, zusammen mit Nadine Fähndrich. Nach den Olympischen Winterspielen 2022 entschied sich Laurien, ihre Karriere zu beenden: «Es war für mich genau der richtige Zeitpunkt, denn ich sehnte mich langsam nach einem anderen Leben.» Laurien war damals mit Robert Gremli, Head of Brokers & Partnerships bei Zurich Schweiz, in Kontakt. Sie hatte ihn an einem Event von Athletes Network getroffen. Seit 2021 arbeitet Zurich Schweiz mit dem Athletes Network zusammen, um Spitzensportlerinnen und Spitzensportler beim Übergang zu ihrer Nachsport-Karriere zu unterstützen.

Im vergangenen März startete Laurien schliesslich bei Zurich Schweiz und ist heute als Key-Account-Managerin tätig. «Mir gefallen die mannigfaltigen

Athletes Network

Das Athletes Netzwerk wurde von Ex-Fussballer Beni Huggel, Skirennfahrer Niels Hintermann, Ex-Eishockeyprofi Severin Blindenbacher sowie HR-Spezialist Dave Heiniger im Jahr 2020 ins Leben gerufen. Das Netzwerk zählt rund 2'800 Athletinnen und Athleten als Mitglieder und hat über 100 Partnerunternehmen.

Ziel ist es, aktive und ehemalige Athletinnen und Athleten bei ihrer persönlichen Weiterentwicklung und der individuellen Vorbereitung aufs Berufsleben während und nach der Sportkarriere zu unterstützen. «Profisportlerinnen und Profisportler haben die Passion für das, was sie tun. Sie lernten zu kämpfen, zu fokussieren und im entscheidenden Moment eine Topleistung abzurufen, um zu gewinnen», so Beni Huggel. «Wenn Athletinnen und Athleten eine Chance bekommen, in die Arbeitswelt einzusteigen, sind sie hoch motiviert. Ihnen ist bewusst, dass sie diese Chance nutzen müssen, denn sie haben am eigenen Leib erfahren, wie ersetzbar man im Leben sein kann.»

Robert Greml
Head of Brokers &
Partnerships
Zurich Schweiz



Dimensionen meines Jobs. Zudem genieße ich es, ein Team um mich zu haben, von dessen Erfahrung ich profitieren kann», sagt Laurien. Einbringen kann sie ihren Wettkampfinstinkt und die Motivation, Ziele zu erreichen oder gar zu übertreffen. Aber auch andere Fähigkeiten aus dem Spitzensport helfen ihr in ihrem Arbeitsalltag: Sie hat so viele Stresssituationen erlebt, dass Laurien im Büro ausgesprochen ruhig bleibt, wenn es hektisch wird.

Unternehmenskultur mit Spitzensport-Mindset

Genau diese Fähigkeiten schätzt auch Robert Greml an Laurien: «Um uns als moderne Arbeitgeberin weiterzuentwickeln, brauchen wir neugierige Menschen, die willens sind, sich Veränderungen zuzuwenden. Menschen, die sich ständig weiterentwickeln,

verbessern wollen, über das Winner-Mindset verfügen. Menschen, die aber auch gelernt haben, Niederlagen wegzustecken, sich wieder aufzuraffen und sich mit neuer Energie auf den Weg zum Ziel zu machen. Dieses einzigartige Mindset von Spitzensportlerinnen und Spitzensportlern passt perfekt zu unserer Unternehmenskultur.» Sie seien Vorbilder bezüglich stetigen Lernens sowie Verbesserungen und würden mit ihren ausgeprägten Fähigkeiten neue Perspektiven einbringen, Impulse geben und somit die Teams bereichern und ideal ergänzen. «Diversität ist zentral für bessere Lösungen und Resultate», sagt Greml weiter. «Ich bin sehr froh, Spitzensportlerinnen wie Laurien an Bord zu haben. Es verschafft Zurich einen Vorteil bei der Rekrutierung neuer Talente und bei der Entwicklung neuer Partnerschaften.»



Ihr Cannabis ist Medizin

Seit knapp zwei Jahren darf Cannabis für medizinische Zwecke eingesetzt werden. Damit ist auch der Anbau in der Schweiz möglich. Die Metamount Schweiz AG aus Grenchen will auf diesem Gebiet Fuss fassen. Dazu braucht es unter anderem viel Geduld, gute Luft und klassische Musik.

✍ Dominik Buholzer

«Könnt ihr noch die Musik anmachen?», weist Andreas Gosch sein Team an. Wenige Minuten später schallen Geigenklänge durch die Gänge. Cannabispflanzen mögen klassische Musik. Sie gedeihen dann besser. Hip-Hop hat den gleichen Effekt. «Nicht aber Reggae», lacht Andreas Gosch. Wissenschaftlich erwiesen ist all dies nicht. «Die Erkenntnis beruht lediglich auf unseren Beobachtungen», sagt er. Zumindest verkauft sich die Geschichte gut. «Seit wir dies in einem Interview einmal gesagt haben, werden wir ständig darauf angesprochen.»

Andreas Gosch ist Geschäftsführer der Metamount Schweiz AG. Das KMU baut im Norden von Grenchen Cannabis für den medizinischen Gebrauch an. Dies ist in der Schweiz seit eineinhalb Jahren möglich. Das eidgenössische Parlament hat ein entsprechendes Verbot per 1. August 2022 aufgehoben. Damit wurde der Anbau, die Verarbeitung, die Herstellung und der Handel von Cannabis zu medizinischen Zwecken dem Bewilligungs- und Kontrollsystem von Swissmedic unterstellt – wie dies bei anderen medizinisch verwendeten Betäubungsmitteln auch der Fall ist. Der Umgang mit Cannabis für nicht medizinische Zwecke bleibt ausserhalb von Pilotversuchen weiterhin verboten.

Medizinisches Cannabis: Vieles ist noch Neuland

Der Anbau ist streng reglementiert. So ist es beispielsweise untersagt, auf Vorrat anzupflanzen. «Wir müssen Swissmedic nachweisen, dass wir für die angebaute Menge einen Abnehmer haben», sagt Gosch. Und Blätter, die bei der Pflege der Pflanzen wegfallen, dürfen nicht einfach in den Abfall geworfen werden.

Andreas Gosch
Geschäftsführer
Metamount Schweiz AG

“
Die Luft muss so sauber wie möglich sein.”



Die Entsorgung muss bis zur Verbrennung dokumentiert und der Kantonsapothekerin mitgeteilt werden. Transparenz ist wichtig.

Dies ist im Interesse der Metamount Schweiz AG. «Mit dem medizinischen Cannabis entsteht ein komplett neuer Markt. Es ist uns wichtig, dass man da sauber vorgeht», sagt Andreas Gosch. Denn vieles ist noch unklar. Unter anderem auch der Nutzen der Pflanzen. «Es gibt keine breite wissenschaftliche Studie, die die heilende Wirkung von Cannabis eindeutig belegt. Dokumentiert sind vor allem viele Einzelfälle, in denen der Einsatz erfolgreich war», sagt Prof. Dr. Sandra Hofmann. Die Professorin für biomedizinische Technik und Apothekerin begleitet seit diesem Jahr in einem Teilzeitpensum die Cannabisentwicklung bei Metamount Schweiz.

Cannabis wird zur Behandlung von Schmerzen eingesetzt

Arzneimittel aus Cannabis kommen in der Medizin vor allem bei der Schmerzbehandlung zum Einsatz: beispielsweise bei Schmerzen, die durch Krebs verur-

sacht werden, aber auch bei Personen mit Multipler Sklerose oder anderen neurologischen Krankheiten sowie bei Übelkeit und Appetitverlust, die in Zusammenhang mit einer Chemotherapie entstehen. Cannabis werde vor allem begleitend zu Behandlungen oder Therapien eingesetzt, sagt Hofmann. Zudem werden die Stoffe nicht in einer so hohen Dosis eingesetzt, dass es zu einem Rauschzustand kommt.

4'000 Setzlinge wachsen in Grenchen. Die Pflanzen sind sehr genügsam. Neben der idealen Temperatur von 27 Grad ist vor allem eine stetige Frischluftzufuhr entscheidend. Bevor diese Luft zu den Pflanzen gelangt, wird sie gefiltert. «Die Luft muss so sauber wie möglich sein. Wenn du mal einen Schädling hast, kannst du die ganze Ernte vergessen», so Gosch.

Betrieb stösst auf internationales Interesse

Andreas Gosch ist per Zufall Geschäftsführer der Metamount Schweiz AG geworden. «Ich war schon vieles im Leben: Käser, Maurer, Gipser und Bauunternehmer. Aber mit Cannabis hatte ich bislang nie was am Hut», sagt er. Es war die Familie Spörri-Müller, der unter anderem das Gewerbeareal in Grenchen gehört, die ihn anfragte, ob er nicht die Produktion von medizinischem Cannabis aufbauen wolle. «Ich war zu Beginn noch ein wenig skeptisch. Doch heute bin ich völlig fasziniert von meiner neuen Aufgabe», erzählt er. Dies wohl auch, weil die Zusammenarbeit mit den Eigentümern unkompliziert verläuft. «Es herrscht ein sehr partnerschaftliches Verhältnis.» Dieses besteht auch mit Zurich Schweiz, über die sämtliche Versicherungen laufen. «Die Zusammenarbeit mit Zurich ist

perfekt. Es gibt nichts Besseres», ist Andreas Gosch überzeugt.

Seit zwei Jahren baut die Metamount Schweiz AG in Grenchen Cannabis an und hat in dieser Zeit viel Wissen gesammelt. Das stösst auch international auf Interesse. Am Ziel wännen sich Andreas Gosch und seine 14 Angestellten jedoch noch lange nicht. Geforscht wird unter anderem auch daran, welche Voraussetzungen erfüllt sein müssen, um eine permanent hohe Qualität zu erreichen. Entscheidend dafür ist neben guter Luft und der Idealtemperatur auch die Sorte; es gibt rund 1'400 verschiedene Pflanzen. Im Umgang mit Cannabis ist neben klassischer Musik also auch Geduld gefragt.



Mackool Brunschwiler und Arben Morina bei der Pflege der 4'000 Setzlinge.



Schneller und einfacher unterwegs

Autoabos gewinnen an Bedeutung. Auch Firmen setzen vermehrt auf diese Lösung. Aus gutem Grund.

☑ Dominik Buholzer

Ein Auto kann man kaufen. Man kann es jedoch auch mieten, leasen oder auch ganz einfach abonnieren. Autoabos wurden in den vergangenen Jahren zunehmend beliebter: Bei den Neuwagenzulassungen in der Schweiz machen sie mittlerweile einen Anteil von 6,6 Prozent aus. «Der Automarkt ist in Bewegung», bestätigt Robert Gremli, Head of Brokers & Partnerships

und Mitglied der Geschäftsleitung von Zurich Schweiz. «Wir sind überzeugt, dass Autoabos in Zukunft noch weiter an Bedeutung gewinnen werden.» Dem trägt die Zurich Rechnung: Seit 2021 führt sie eine strategische Partnerschaft mit Autoabo-Anbieter CARIFY.

Ein Autoabonnement ermöglicht es Privatpersonen und Firmen, ein Fahr-

zeug für einen bestimmten Zeitraum zu nutzen, ohne es kaufen oder finanzieren zu müssen: Im monatlichen Betrag sind sämtliche Kosten gedeckt, darunter Reparaturen, Wartung, Reifen, Motorfahrzeugsteuer und die Zulassung. Die Vollkaskoversicherung ist ebenfalls im Abopreis enthalten. Zudem können die Kundinnen und Kunden jeden Monat auf andere Modelle umsteigen.

«Wir sehen klar, dass KMU bei ihrem Fuhrpark mehr Flexibilität suchen, um Kosten zu reduzieren und die Kundinnen und Kunden optimal bedienen zu können. Ein grösserer Auftrag, ein saisonales Geschäft, Neueinstellungen von Mitarbeitenden – es gibt viele Gründe, warum sich Autoabos für sechs Monate, ein oder zwei Jahre, anstatt eines traditionellen Leasings, lohnen», sagt Raffael Fiechter, Co-Founder von CARIFY.

Zusammenarbeit mit über 500 Garagisten

Mit rund 2'000 Fahrzeugen im Angebot ist CARIFY die grösste Autoabo-Plattform in der Schweiz. Im Gegensatz zu den meisten Mitbewerbern besitzt das Zürcher Start-up keine eigenen Fahrzeuge. CARIFY tritt als Autovermittlerin auf; die Fahrzeuge gehören einem Netz von über 500 Garagen, Importeuren und Autoherstellern.

«Klarer Vorteil von CARIFY ist die Geschwindigkeit. Dank unserem breiten Netz an Partnergaragen und unserem auf Firmenkunden spezialisierten Team sind wir in der Lage, sehr schnell die gewünschten Fahrzeuge zur Verfügung zu stellen», erklärt Raffael Fiechter. Dies wissen KMU zu schätzen. Fiechter nennt ein paar Beispiele:

- **Spitzen überbrücken:** Ein Sportartikelhersteller hat während der Wintersaison einen grösseren Bedarf an Fahrzeugen. «Kaufen ist kein Thema, aber auch ein Leasingvertrag macht in solch einem Fall wenig Sinn», so Raffael Fiechter. «Mit dem Autoabo geniessen die Kundinnen und Kunden mehr Freiheiten und kommen viel schneller aus dem Vertrag», sagt er. Sprich, in den Sommermonaten, wenn kein Bedarf für diese Fahrzeuge besteht, fallen keine zusätzlichen Kosten an.

- **Schneller am Start:** Ein Tochterunternehmen eines grossen Logistikunternehmens bekam den Zuschlag für ein lukratives Zusatzgeschäft im Bereich Online-Handel. Die Firma suchte dringend nach mehr Lieferautos. «Dank unserem breiten Netz an Partnergaragen konnten wir dem Unternehmen innerhalb von wenigen Tagen die gewünschte Anzahl Fahrzeuge bereitstellen. Im Normalfall dauert dieser Prozess mehrere Wochen», erzählt Raffael Fiechter.

- **Weg vom Verbrenner:** Nachhaltigkeit spielt bei Firmen eine immer wichtigere Rolle – dies hat auch Auswirkungen auf die Firmenfahrzeuge. Etliche

Unternehmen zögern aber, bereits die gesamte Flotte durch Elektrofahrzeuge zu ersetzen, weil nicht zuletzt bei der Batterieleistung grosse Fortschritte zu erwarten sind. «Mit einem Abo bleiben die Firmen flexibler und können trotzdem ein Zeichen in Sachen Nachhaltigkeit setzen», sagt Raffael Fiechter.

- **Mit Wachstum mithalten:** Ein Jungunternehmen im Bereich Fassadenbau konnte in den ersten Monaten ein grosses Wachstum verzeichnen und den Personalbestand verdoppeln. Das Unternehmen benötigte schnell eine grosse Anzahl an Fahrzeugen, damit es nicht zu Verzögerungen bei den Aufträgen kommt. Gleichzeitig sollte vermieden werden, dass ein erheblicher Kapitalbetrag durch die Fahrzeugflotte gebunden wird. Die Lösung: das Autoabo.

Raffael Fiechter
Co-Founder
CARIFY

“
Mit dem Autoabo
geniessen die Kundinnen
und Kunden mehr
Freiheiten.



Entspannte Kundinnen und Kunden im Schadenfall

Bei einem Schaden am Auto profitieren Kundinnen und Kunden von Zurich Schweiz an 28 Standorten vom einzigartigen Zurich Help Point Service als Teil ihrer Motorfahrzeugversicherung. Ein Experte begutachtet den Schaden, dann wird gemeinsam besprochen, ob eine Reparatur vorgenommen werden soll. Alles Weitere koordiniert Zurich.

✍️ Nathalie Vidal

«Ein Schadenfall an und für sich ist für unsere Kundinnen und Kunden unangenehm genug. Wir wollen ihnen rasch, unkompliziert und umfassend helfen, ohne dass sie grossen Aufwand haben», sagt Ralph Echensperger, Leiter Schaden von Zurich Schweiz. Genau das bietet der Zurich Help Point Service an: «Mit 28 Zurich Help Points und mehr als 300 Partnergaragen sind wir in der gesamten Schweiz sehr nah bei unserer Kundschaft.» Kundinnen und Kunden können einen Help-Point-Termin über die kostenlose Hotline 0800 80 80 80 oder die Website zurich.ch buchen oder direkt an einen Help Point fahren.

Kundschaft bleibt mobil

«Dort begutachtet ein Fahrzeugexperte den Schaden und berechnet, wie teuer dessen Reparatur ist», führt Ralph Echensperger aus. Im anschliessenden Beratungsgespräch ermitteln die Schadenbearbeiter vor Ort, ob die Kundin respektive der Kunde den Schaden ausbezahlt haben möchte oder ob Zurich das Auto zur Reparatur überlassen wird. «Entscheidet die Kundin oder der Kunde, dass der Schaden über eine der 300 Partnergaragen von Zurich repariert werden soll, erledigen wir den Rest.» Dabei stellt Zurich je nach Bedürfnis der

Kundinnen und Kunden einen Ersatzwagen oder Gutscheine für Taxi oder öffentliche Verkehrsmittel zur Verfügung, damit sie mobil bleiben.

Umweltschonendste Reparaturmethode

Bei der Reparatur wählt Zurich Schweiz nicht die günstigste, sondern die für Fahrzeug und Umwelt schonendste Reparaturmethode. Bei einem Steinschlag lässt sich beispielsweise ein Schaden oftmals reparieren, statt die gesamte Scheibe auszutauschen. Was natürlich auch ökologischer ist.

Ebenfalls speziell beim Zurich Help Point Service: Nach der Reparatur begutachtet in der Regel ein Fahrzeugexperte die Arbeiten, um festzustellen, ob sie entsprechend den Qualitätsvorgaben von Zurich erledigt wurden. «Erst nach der eingehenden Prüfung übergeben wir das reparierte Fahrzeug wieder unserer Kundin respektive unserem Kunden»,

sagt Ralph Echensperger. Die Kundinnen und Kunden profitieren ausserdem von einer lebenslangen Garantie auf die Arbeiten, nehmen nach der Reparatur ihr tadelloses Fahrzeug wieder in Empfang und fahren mit einem Lächeln weiter. «Besonders eindrücklich ist für mich, dass neun von zehn Kundinnen und Kunden nach ihrem Help-Point-Besuch unseren einzigartigen Service auch im Familien- und Freundeskreis weiterempfehlen», so der Leiter Schaden von Zurich Schweiz.



Immer an der Seite der Kundschaft – mit temporären Hagel Help Points nach Hagelstürmen

Die Unwetter im Kanton Tessin im Sommer 2023 fielen heftig aus. Zahlreiche Fassaden, Hausdächer und Fahrzeuge von Zurich Kundinnen und Kunden wurden stark beschädigt. Zurich Schweiz eröffnete für die rasche Schadenbehebung einen temporären Hagel Help Point: Dort konnten Betroffene ihr Fahrzeug von einem Experten begutachten und die Reparatur durch Zurich koordinieren lassen.

Im Tessin fielen im August 2023 bis zu pingpongballgrosse Hagelkörner vom Himmel und hinterliessen eine Spur der Verwüstung. «Zahlreiche Fahrzeuge unserer Kundinnen und Kunden wurden dabei massiv beschädigt», erklärt Ralph Echensperger, Leiter Schaden von Zurich Schweiz. In solchen Fällen ist Zurich Schweiz sofort an der Seite ihrer Kundschaft: «Zeichnet sich nach einem starken Hagelzug ab, dass viele Kundinnen und Kunden betroffen sind, setzen wir mehr Mitarbeitende an besonders relevanten Stellen ein.» Beispielsweise übernehmen mehr Mitarbeitende den Dienst bei der kostenlosen Hotline 0800 80 80 80, um das erhöhte Volumen der Schadenfälle abzudecken. Zudem beginnen weitere Mitarbei-

tende mit der Bearbeitung der Online-Schadenmeldungen und andere organisieren parallel die Eröffnung von lokalen Hagel Help Points.

Lokaler Hagel Help Point in Locarno «Im Tessin haben wir nur wenige Tage nach dem Unwetter einen lokalen Hagel Help Point in Locarno eröffnet», so Echensperger. Kundinnen und Kunden konnten telefonisch wie auch über die Website zurich.ch Termine vereinbaren, um vor Ort den Hagelschaden an ihrem Fahrzeug von einem Experten begutachten zu lassen. «Bei der Terminbuchung informieren wir unsere Kundschaft immer proaktiv, dass sie ihr Fahrzeug vorgängig von aussen waschen sollen, damit wir bei der Begutachtung alle Beulen genau sehen können.»

Beim Hagel Help Point in Locarno ging die Arbeit speditiv voran: Nach Ankunft der Kundinnen und Kunden haben die Mitarbeitenden die Fahrzeuge wo nötig mit Hirschleder getrocknet. Die Experten leuchteten anschliessend mit einer Hagellampe die ganze Karosserie nach Dellen ab, zählten diese und hielten alles im Tablet fest. «In unserem Kalkulationssystem können wir anhand der

Anzahl Dellen und deren Tiefe berechnen, wie teuer der Schaden und dessen Reparatur ist», so Echensperger. Danach ermittelten die Schadenmitarbeitenden vor Ort, ob die Kundin respektive der Kunde den Schaden ausbezahlt haben möchte oder ob Zurich das Auto zur Reparatur überlassen wird.

Hageldrücker am Werk

Über die Reparaturpartner organisierte Zurich Schweiz in der Folge die rasche Behebung der Schäden. «In solchen Fällen engagieren wir auch sogenannte Hageldrücker in den Hagel Help Points», erklärt Echensperger. «Das sind richtige Künstler, die die Beulen vorsichtig mit einem Drückerwerkzeug und viel Fingerspitzengefühl herausdrücken oder herausmassieren.» Toller Nebeneffekt: Diese Art ist schneller, günstiger und ökologischer als das Ersetzen oder Neulackieren der Karosserieteile.

Dank der Erfahrung mit dem Hagel Help Point blieb das unangenehme Ereignis nach dem Hagelschaden als perfektes Kundenerlebnis mit Zurich in den Köpfen der Kundinnen und Kunden haften.

Die Helfer in der Not

Psychische Belastungen machen nicht vor dem Arbeitsplatz halt. Zurich Schweiz hat als erste Versicherung ein Team von Mental Health Coaches aufgebaut, das Firmen hilft, wenn es kritisch wird.

☑ Dominik Buholzer

Der Anruf erreicht Irene Ruetz spät-abends. Am Telefon: ein verzweifelter Manager. Er ist beruflich stark gefordert und weiss kaum, wie er sein Arbeitspensum bewältigen soll. Zudem macht er sich Sorgen um seinen Sohn: Statt sich auf eine Lehrstelle zu bewerben, zieht sich der Teenager komplett zurück und ist nur noch am Gamen. Darunter leidet auch die Beziehung zu seiner Frau. Sie fühlt sich im Stich gelassen. Nun erhofft er sich von Irene Ruetz Unterstützung. Sie soll die Situation analysieren und zusammen mit der ganzen Familie Lösungsansätze erarbeiten.

Irene Ruetz ist Mental Health Coach im Bereich Health & Care Services bei Zurich Schweiz. Die Versicherung hat jüngst ein Team von Psychologinnen und Coaches aufgebaut, die auf solche Fälle bei Firmenkunden spezialisiert sind; ein Novum in der schweizerischen Versicherungslandschaft. Der Erstkontakt erfolgt in der Regel über die Personalabteilung. «Die betroffenen Mitarbeitenden wünschen meist professionelle Unterstützung für ein akutes Lebensthema», sagt Irene Ruetz. Die Palette möglicher Themen ist breit: Sie reicht von einem schweren Krankheitsfall in der Familie über Scheidung bis hin zu beruflichen Problemen. Solche Krisen können zu psychischen Erkrankungen führen, vor allem, wenn sie akut sind.

Weniger leistungsfähig

Millionen von Menschen leiden weltweit unter psychischen Problemen. Eine der häufigsten Formen ist die Depression. Neben den individuellen Auswirkungen auf das Wohlbefinden der Betroffenen

haben psychische Probleme auch negative Folgen für die Arbeitsfähigkeit vieler Menschen: Es kann ein erheblicher Produktivitätsverlust entstehen. Betroffene haben oft Schwierigkeiten, sich zu konzentrieren, sind müde und haben ein geringeres Leistungsniveau.

Psychische Probleme können aber auch das Arbeitsplatzklima negativ beeinflussen und die Mitarbeitendenbindung gefährden. Ein schlechtes Arbeitsplatzklima kann zu höheren Fluktuationsraten führen, da Mitarbeitende möglicherweise nach einem besseren Arbeitsumfeld suchen. Unternehmen, die sich um das Wohlbefinden ihrer Mitarbeitenden kümmern und Unterstützung bei der Bewältigung von Depressionen anbieten, können eine positive Arbeitsumgebung schaffen und die Mitarbeitendenbindung stärken.

Vermeehrt Jugendliche bekunden psychische Probleme

Markant zugenommen haben psychische Probleme bei Jugendlichen im Alter von 15 bis 19 Jahren. Ihr Anteil macht laut Zahlen des Bundesamtes für Statistik rund 14 Prozent aus. Besonders stark verbreitet sind bei ihnen laut Irene Ruetz Phobien, sprich Ängste. Hier spielen viele Faktoren eine Rolle, sagt die Psychologin von Zurich Schweiz: «Die Anforderungen der Gesellschaft sind hoch, auch über die sozialen Medien werden zum Teil unrealistische Ideale vermittelt. Gleichzeitig fehlen oft tragfähige soziale Netzwerke und klare Perspektiven für die Lebensplanung. In diesem Spannungsfeld fühlen sich viele Jugendliche verloren

und überfordert.» Und wie hilft Zurich Menschen in solchen Situationen? «Indem man ihnen gut zuhört und gemeinsam mit ihnen Lösungen erarbeitet», sagt Irene Ruetz. Das sei kein Ding der Unmöglichkeit, wenn ein persönliches Vertrauensverhältnis aufgebaut sei. «Wir Menschen wissen oft sehr genau,

was uns guttut. Meine Klientinnen und Klienten benötigen vorwiegend Unterstützung, um ihre Lösungen zu konkretisieren und in den Alltag zu integrieren. Dazu braucht es von unserer Seite Kreativität, Empathie und oft auch Flexibilität», sagt die Psychologin. Die Mental Health Coaches von Zurich helfen nicht nur den

Betroffenen und ihrem Umfeld, sondern verhindern oft auch, dass eine Person arbeitsunfähig wird und für längere Zeit ausfällt. Davon profitieren letztlich alle: die Mitarbeitenden, das Unternehmen und auch die Versicherung.

Irene Ruetz
Mental Health Coach
im Bereich Health & Care
Services Zurich
Schweiz



“
Wir Menschen
wissen oft sehr genau,
was uns guttut.”



Prävention zahlt sich aus

Zurich hilft Firmen, Schäden zu vermeiden. Davon können auch jene profitieren, die mal nicht so gut unterwegs sind.

☑ Dominik Buholzer

So ganz bewusst war Adrian Schmid das Ausmass vor dem Termin mit seinem Experten von der Zurich nicht. «Klar, wir hatten ein paar Schäden mehr zu beklagen als bisher. Nichts Gravierendes zum Glück. Aber wir hatten im vergangenen Jahr auch viel zu tun», sagt er. Adrian Schmid ist Finanzchef und Mitglied der Geschäftsleitung der Firma Gimalur AG. Die Gimalur AG ist ein Maler- und Gipserunternehmen mit rund 70 Mitarbeitenden und mehreren Standorten in der Zentralschweiz. Als Schmid die effektiven Zahlen sah, wusste er: Das schenkt ein.

Dessen ist man sich bei der Zurich bewusst. «Wir sind uns im Klaren, dass solche Mehrkosten für Betriebe eine Belastung darstellen», sagt René Harlacher, Chief Underwriting Officer und Mitglied der Geschäftsleitung von Zurich Schweiz. Und letztlich sei es auch nicht das, was Zurich anvisiere: «Wir haben kein Interesse, dass es mehr Schäden gibt. Im Gegenteil. Unser Bestreben ist es, diese zu reduzieren.» Deshalb profitiert, wer einen Beitrag leistet, um Schäden künftig zu vermeiden.

Adrian Schmid, Finanzchef und Mitglied der Geschäftsleitung der Gimalur AG, und Werkstattleiter Bruno Roos

«Unternehmen, die uns in diesem Bereich Hand bieten, geben uns die Möglichkeit, den Prämienanstieg abzufedern», sagt René Harlacher.

Auf die Firma zugeschnittenes Training

Die Gimalur AG nutzte dies und organisierte einen Sicherheitsnachmittag für ihre Mitarbeitenden. Auf dem Programm standen Datensicherheit, Arbeitssicherheit und Verkehrssicherheit. Bei Letzterem arbeitete Zurich mit der Firma «Fahrschule und Weiterbildung Stadelmann AG» zusammen. Das Unternehmen bietet unter anderem schweizweit Fahrtrainings für Chauffeure an. Das Spezielle dabei: Die Experten der Stadelmann AG stellen stets ein auf die Bedürfnisse des Unternehmens abgestimmtes Training zusammen.

Für Lukas Duss, den Inhaber der Stadelmann AG, ist der Nutzen von solchen Auffrischkursen unbestritten: «Die Firmenleitung kann sich über die Schäden ärgern und die Mitarbeitenden anhalten, vorsichtiger zu fahren. Am besten ist es jedoch, wenn man die Zunahme der Schäden thematisiert und aufzeigt, wie man es besser machen kann.» Das beinhaltet unter anderem vorausschauendes und defensives Fahren, verschiedene

Manöver und das richtige Einsetzen des Rückspiegels. «Das ist nichts, was die Teilnehmenden nicht kennen würden», sagt Lukas Duss, «aber es ist wichtig, dass man dies in solchen Situationen in Erinnerung ruft.» Neben der Theorie gab es zusätzlich ein Fahrtraining, das auf freiwilliger Basis stattfand. «An einem Tag lässt sich die Welt nicht verändern. Aber wenn ein Unternehmen die Probleme ernst nimmt, diese thematisiert, kann man sehr viel bewegen», ist er überzeugt.

Weniger Schäden, geringerer Treibstoffverbrauch

Und welches Fazit zieht Adrian Schmid von der Gimalur AG nach den Präventionskursen? «Wir müssen wegen dem ungünstigen Schadenverlauf zwar mehr Prämien zahlen, aber unsere Flexibilität wurde belohnt. Wir schätzen dies», sagt er und betont: «Wir sind sicherlich noch nicht am Ziel. Aber die Rückmeldungen der Mitarbeitenden zeigen mir, dass wir auf dem richtigen Weg sind.»

Bezahlt machen wird es sich auf jeden Fall. Denn Mitarbeitende, die vorsichtiger fahren, so Experte Lukas Duss, «sind entspannter, haben weniger Schäden und verbrauchen erst noch weniger Treibstoff.»

Mehr Schutz für Tiere

Spannende Neuigkeiten für die Schweizer Landwirtinnen und Landwirte:
Ab sofort bietet Zurich noch mehr Schutz für ihre Tiere.

Zurich hat ihre Landwirtschaftsversicherung mit einer neuen Tierunfall- und Botulismusversicherung erweitert. So können nun auch Rinder, Schafe und Ziegen gegen Verletzungen und Vergiftungen versichert werden.

Botulismus ist eine Vergiftung, die durch das Bakterium Clostridium botulinum verursacht wird. Das Nervengift kann über das Futter oder Trinkwasser der Tiere aufgenommen werden. Besonders Rinder und Schafe sind gefährdet und können daran erkranken. Botulinum-

toxin kann bei unbehandelten Tieren innerhalb von wenigen Tagen zum Tod führen.

Die Versicherung kann abgeschlossen werden, wenn die Tiere auch gegen Feuer- und Elementarschäden versichert sind. Die Meldung des Tierbestands ist unkompliziert und kann einfach über ein Inventarblatt erfolgen. Änderungen im Tierbestand sind ebenfalls gedeckt und können über eine Vorsorgedeckung in der Sachversicherung für Feuer- und Elementarschäden aufgefangen werden.


Auch sonst bietet die Landwirtschaftspolice neue Vorteile: Übergärungsschäden infolge einer Überhitzung von Heu oder Stroh sind nun automatisch und prämienfrei bis zu einem Betrag von 20'000 Schweizer Franken mitversichert.

Mit diesen neuen Möglichkeiten in der Landwirtschaftsversicherung bietet Zurich ihren Kundinnen und Kunden einen umfassenden Schutz für ihre Tiere und deren Bedürfnisse.

Sunrise Business: Exklusives Mobile- und Internet-Angebot für Kunden von Zurich

Egal ob Start-up, KMU oder Grossunternehmen, wir haben smarte Komplettangebote für den digitalen und sicheren Arbeitsplatz sowie innovative ICT-Lösungen mit starken Partnern.

Profitieren Sie jetzt und nur für kurze Zeit: Mobile- und Internet-Abos mit extra Business Services.

 Bis zu 65% Rabatt auf Mobile-Abos

Business Up Mobile ab CHF 24.95/Monat

mit unbegrenzten Anrufen und Daten in der Schweiz und Europa.

24/7-Business-Support, Lookout Security-App für Smartphones und Tablets, zwei zusätzliche Daten-SIM-Karten und kostenloser Infrastrukturcheck.

 Bis zu 55% Rabatt auf Internet-Abos

Business Up Connect CHF 39.95/Monat

24/7-Business-Support, Cisco Umbrella Security-App, Fix IP sowie kostenlose Installation und kostenloser Infrastrukturcheck.

Alle Rabatte sind 24 Monate gültig. Das exklusive Angebot für Zurich KMU-Kunden endet am 30. April 2024.



Wir beraten Sie gerne unter der Telefonnummer: 058 777 00 00



Hier finden Sie unsere Lösungen für Ihr Unternehmen sunrise.ch/b2b/zurich

Impressum

Herausgeberin

Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG

Adresse der Redaktion

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

Redaktion

Marco Hebeisen (Leitung)
Mitarbeit an dieser Ausgabe:
Cornelia Birch, Dominik Buholzer,
Dieter Liechti, David Schaffner,
Franco Tonozzi, Nathalie Vidal

Rewrite, Layout und Produktion

Content Media AG, Thun

Fotografen

Simon Kurt, Dominique Zahnd

Druck und Versand

Paul Buetiger 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.

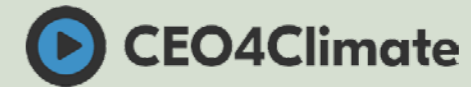
Papier

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



Persönliche Einladung

Klimaschutz als Chance für KMU: Stellen Sie bereits jetzt die Weichen, um ambitionierte Klimaziele zu erreichen.

Als Presenting-Partnerin organisiert Zurich Schweiz am Dienstag, 4. Juni 2024, ab 15.45 Uhr in der Europaallee 20 in Zürich gemeinsam mit dem Wirtschaftsverband swisscleantech den zweiten branchenübergreifenden Austausch auf CEO-Level – **CEO4Climate für KMU** (ab 25 Mitarbeitenden).

Als Geschäftsführende sind Sie bei den Themen Nachhaltigkeit und Klimaschutz zunehmend mit regulatorischen Anforderungen und Handlungsdruck konfrontiert. In dieser Herausforderung liegen zugleich grosse Chancen für Sie: Mit der schrittweisen Elektrifizierung der Betriebsflotte oder der Anpassungen des Geschäftsmodells in Richtung Kreislaufwirtschaft können Sie dazu beitragen, dass Sie effizienter arbeiten, Kosten sparen und attraktiver für gut qualifizierte Mitarbeitende werden.

Kernstück des Erfahrungsaustauschs sind sechs interaktive Breakout-Sessions mit Praxis-Inputs verschiedener CEO:

- 1. Kreislaufwirtschaft** Wo liegt das Potenzial für Firmen, die dieses Thema nicht in der DNA haben?
- 2. Elektrifizierung der Betriebsflotte** Chancen, Challenges und Best Practices
- 3. Erkennen und Abwehr von Naturgefahren für KMU** Wie sich Investitionen in die Prävention lohnen
- 4. Transparenz und Reporting-Anforderungen** Was bedeuten die erhöhten Anforderungen für KMU und welche Chancen ergeben sich daraus?
- 5. Kommunikation** Kommunizieren und inspirieren, ohne zu beschönigen
- 6. Engagement der Mitarbeitenden** Wie nehme ich meine Belegschaft mit auf den Weg, um Klimaschutzmassnahmen und Veränderungsprozesse einzuleiten?

Bringen Sie Ihre Erfahrungen und Fragen in die Breakout-Sessions ein – ehrlich, transparent und ohne Schönfärberei.

Hier gehts zur Anmeldung (beschränkte Teilnehmendenzahl):







Wir freuen uns auf Sie!




Zurich Cyberversicherung für KMU

Der digitale Wandel eröffnet Schweizer KMU neue Möglichkeiten. Gleichzeitig wird die Informationssicherheit (Cyber Security) immer wichtiger. Deshalb bietet Zurich für Ihr Unternehmen einen umfassenden Cyber-Versicherungsschutz und steht Ihnen zur Seite: Wir unterstützen im Bereich Prävention und sichern gegen die finanziellen Folgen eines Cybervorfalles ab.

Ihre Vorteile mit einer Cyberversicherung:

-  massgeschneiderter Versicherungsschutz
-  kostenloses Cyber-Sicherheitstraining mit Phishing-Simulation für Unternehmen mit bis 100 Mitarbeitenden
-  schnelle Hilfe durch unsere internen Expertinnen und Experten und aus dem Partnernetzwerk
-  Klärung der Schadenursache und Unterstützung bei der nachhaltigen Beseitigung von Sicherheitslücken

Zurich Resilience Services:

-  auch ohne Versicherung: umfassende Unterstützung bei der Cyber-Prävention mit Analysen, Schulungen oder Krisensimulationen



zurich.ch/standorte

Wir sind für Sie da

Kontaktieren Sie Ihre Ansprechperson oder wenden Sie sich an uns: telefonisch unter +41 41 528 29 75 oder über die nächste Zurich Generalagentur.