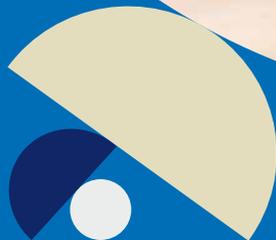


KMMU Magazin

Der beste Schutz für Ihr Unternehmen



Inhalt



CEO Juan Beer Altersvorsorge in der Schweiz	4
Kunden Verträge digital unter- zeichnen mit Sysmosoft	18
Kunden velocorner fährt allen davon	19
Gut zu wissen Gut abgesichert Strom anbieten	22
Gut zu wissen Mehr Schutz für unsere Kundinnen und Kunden	26

Datensicherheit
Hacker lassen
nicht locker

6

Nachhaltigkeit
Das Potenzial von
Wasserstoff

9

Altersvorsorge
Der perfekte
Sturm

12

Prävention
Nachhaltig durch
und durch

16

Betriebshaftpflicht
Ein Partner,
nicht nur eine
Versicherung

20

Risikomanagement
Risikoanalyse
einfach gemacht

24

Liebe Unternehmerinnen, liebe Unternehmer

Die Altersvorsorge in der Schweiz bleibt ein bisher ungelöstes Problem, das die Bevölkerung umtreibt. Sogar in Pandemiezeiten hält sie sich im CS-Sorgenbarometer hartnäckig auf Platz zwei.

Unser auf drei Säulen beruhendes Vorsorgesystem mit weltweitem Vorbildcharakter krankt seit Längerem daran, dass es der Politik und den Interessenverbänden nicht gelingen will, für die erste und die zweite Säule zukunftsweisende Kompromisse zu finden, die auch an der Urne Bestand haben. Betrachtet man die berufliche Vorsorge, also die zweite Säule (BVG), konstatiert man einen fast zwanzigjährigen Reformstau. Das ist verheerend, Stillstand ist keine Option. Denn die demografische Entwicklung mit erfreulicherweise steigender Lebenserwartung und das anhaltend tiefe Zinsniveau bringen unsere berufliche Vorsorge in immer grössere Schiefelage. Erschwerend hinzu kommt die anstehende Pensionierung der sogenannten Babyboomer-Generation. Um auch künftig Renten zu erhalten, von denen alle anständig leben können, ist eine zeitgemässe Modernisierung des Systems dringend erforderlich.

Sicher ist es auch der anhaltende Reformstau, der bei den Erwerbstätigen den Blick auf die tatsächliche Bedeutung ihrer Pensionskassengelder trübt. So kommt es, dass 56 Prozent der Erwerbstätigen ihr Ersparnis in der zweiten Säule nicht zum eigenen Vermögen zählen. In der Altersgruppe der 26- bis 35-Jährigen sind es sogar unglaubliche 73 Prozent. Dies hat eine aktuelle repräsentative Befragung des Forschungsinstituts Sotomo im Auftrag von Zurich Schweiz und Vita ergeben.

Die vielleicht wichtigste Erkenntnis unserer Befragung stimmt mich nachdenklich: Obwohl das Guthaben in der

zweiten Säule bei den meisten Erwerbstätigen in der Schweiz den grössten Anteil ihres Ersparnis ausmacht, zählt es über die Hälfte nicht zu ihrem Vermögen.

Die Realität sieht natürlich anders aus: Die im Verlauf des Arbeitslebens angesparten BVG-Gelder gehören sehr wohl zum Vermögen der Versicherten. Die obligatorische berufliche Vorsorge beruht auf dem Kapitaldeckungsprinzip. Das heisst, jede Person spart für ihre eigene Altersvorsorge. Dieses Vermögen können sich die Versicherten nach der Pensionierung entweder als monatliche Rente auszahlen lassen oder sie können das Ersparnis gesamthaft als Einmalzahlung beziehen. Mischformen sind ebenfalls möglich. Die Pensionskassen zählen aktuell rund 4,3 Millionen aktiv Versicherte. Ihre Vermögenswerte belaufen sich auf über 1'000 Milliarden Franken. Das ist ein enormer Betrag, der sogar die Währungsreserven der Schweizerischen Nationalbank im Jahr 2019 übersteigt.

Eine weitere wichtige Erkenntnis aus der repräsentativen Befragung von Zurich Schweiz und Vita lautet: Weil sich die Bevölkerung nur mangelhaft mit dem eigenen Altersguthaben identifiziert, fehlt das Problembewusstsein dafür, dass in der zweiten Säule eine milliardenschwere Umverteilung stattfindet, die weitgehend zulasten der Erwerbstätigen geht. Konkret bedeutet das, dass die arbeitende Bevölkerung einen Teil ihrer Kapitalerträge abgibt, um etwa die Rentenzahlungen anderer zu finanzieren. Umverteilung ist ein Mechanismus, der bei der AHV gewollt

und gut akzeptiert ist, hingegen bei der beruflichen Vorsorge nie vorgesehen war. Allerdings ist das den meisten nicht bekannt. Besonders ausgeprägt ist diese Wissenslücke bei den 18- bis 35-Jährigen. Dabei sind es gerade sie, deren Vermögensaufbau am stärksten gehemmt wird. Insgesamt wissen nur gut 10 Prozent aller befragten Erwerbstätigen, dass Kapitalerträge des eigenen Altersguthabens in der zweiten Säule für aktuelle Rentenzahlungen verwendet werden. Zugleich gehen fast 80 Prozent davon aus, dass der Widerstand dagegen steigen würde, wenn dies besser bekannt wäre.

Diesen Ball wollen wir aufnehmen. Zurich Schweiz und Vita haben es sich zum Ziel gesetzt, Unternehmen und Bevölkerung transparent über ungewollte Umverteilung in der zweiten Säule aufzuklären. Gemeinsam setzen wir uns für eine faire, nachhaltige und flexible berufliche Vorsorge ein, die sicherstellt, dass ein möglichst grosser Teil des Anlageertrags bei den Versicherten ankommt. Wir schaffen zukunftsfähige Vorsorgeprodukte und unterstützen Schweizer KMU bei der Wahl der für sie passenden Lösung.

Liebe Unternehmerin, lieber Unternehmer, ich wünsche Ihnen Gesundheit, Kraft sowie ausreichend Gelassenheit in dieser ungewöhnlichen Zeit – und natürlich gute Geschäfte.

Juan Beer
CEO Zurich Schweiz

“
Gemeinsam setzen wir uns für eine faire, nachhaltige und flexible berufliche Vorsorge ein.

”



Hacker lassen nicht locker

Die Zahl der Hackerangriffe steigt und steigt. Mittlerweile sind selbst Spitäler davon betroffen. Mit einer Cyberversicherung ersparen sich KMU viel Ärger – aber nicht nur!

 Dominik Buholzer

Es war im März dieses Jahres, als für einmal ein anderes Virus als SARS-CoV-2 zu reden gab: DoejoCrypt. Hacker setzten dieses ein, um die Kontrolle über unzählige Mailserver von Firmen zu erlangen. Sie konnten dadurch ungehindert E-Mails lesen, diese verschlüsseln und so Unternehmen erpressen. Eine Sicherheitslücke bei Microsoft Exchange bot ihnen Zugang. Ein Dutzend Cyberbanden sollen durch diese Hintertüre auf die Server von unzähligen Firmen gelangt sein. Microsoft schätzt die Zahl der betroffenen Firmen auf weltweit rund 600'000, in der Schweiz sollen es gut 2'500 gewesen sein.

Hacker kennen keinen Lockdown

DoejoCrypt ist eine sogenannte Ransomware. Es handelt sich dabei um Computerprogramme, die Hacker über Lücken im System einschleusen, um auf diese Weise Zugriff auf fremde Computer und Daten zu erhalten. In den meisten Fällen führen die Angriffe dazu, dass der rechtmässige Besitzer der Daten erst wieder Zugriff auf seine Daten hat, wenn er «Lösegeld» bezahlt.

«Der Einsatz von Erpressungstrojanern hat in den vergangenen Jahren stark zugenommen», sagt Stephan von Watzdorf von der Zurich-Versicherung. Als Head Cyber Risk Switzerland hat er täglich mit Cyberattacken zu tun. Das vergangene Jahr, als viele Arbeitende im Homeoffice waren, hatte es in sich. Von Watzdorf und sein Team verzeich-

neten einen Anstieg der Cyberschadensfälle um 250 Prozent. «Viele Firmen waren gezwungen, ihre IT kurzfristig umzustellen, um das Arbeiten von zu Hause zu ermöglichen. Das Öffnen der Netzwerke hat Angriffe erleichtert und Hacker auf den Plan gerufen», sagt von Watzdorf.

Besonders oft trifft es KMU

Laut dem Nationalen Zentrum für Cybersicherheit des Bundes (NCSC) sind die Opfer von Erpressungstrojanern in 80 Prozent der Fälle kleine und mittlere Unternehmen. Dabei sind die Hacker nicht wählerisch: Funktioniert die Abwehr bei dem einen Unternehmen, versuchen sie ihr Glück beim nächsten. So geraten in jüngster Zeit vermehrt auch Spitäler ins Visier der Erpresserbanden.

Beispielsweise das Spital Wetzikon: Im Oktober 2019 wurde das Haus, welches die medizinische Grundversorgung von rund 55'000 Personen im Zürcher Oberland sicherstellt, Opfer eines Hackerangriffs. Über eine gefälschte E-Mail gelangte der Trojaner ins System. Die Software breitete sich im Netzwerk immer weiter aus und lud weitere Schadprogramme nach.

Erfolgreich waren die Kriminellen damit nicht. Die IT-Sicherheit geniesst im Spital Wetzikon einen sehr hohen Stellenwert, deshalb verlief der Angriff im Leeren. Ist er aber erfolgreich, kann dies fatale Folgen haben: In einem Spital in Deutschland

“
Der Einsatz von Erpressungstrojanern hat in den vergangenen Jahren stark zugenommen.
”



war wegen eines Hackerangriffs keine einzige Operation mehr möglich. Die Notaufnahme musste geschlossen und die Krankenwagen auf andere Spitäler umgeleitet werden.

Auf Opfer wird Druck ausgeübt

Die Hacker wollen nur eines: Geld. Um den Druck zu erhöhen, greifen einige Ransomware-Akteure laut dem NCSC mittlerweile auch schon mal zum Telefon und drohen den Opfern, die Sicherheitslücke im Unternehmen publik zu machen oder sensible Dokumente auf sogenannte Data Leak-Sites zu stellen. Dies würde ein immenser Schaden für das betroffene Unternehmen darstellen.

Cyberversicherung – ein Schutz für alle Fälle

Firmen tun deshalb gut daran, auf allfällige Angriffe vorbereitet zu sein. Technische Sicherheitsmassnahmen, die laufend auf dem aktuellen Stand gehalten werden, reduzieren das Risiko deutlich. «Wer den Schutz von Daten und IT-Systemen als reines IT- und Technik-Problem versteht, wird der Herausforderung zu wenig gerecht», mahnt Zurich Cyberspezialist Stephan von Watzdorf. Denn oft nutzen die Hacker aus, dass der Mensch das schwächste Glied in der Sicherheitskette ist. «Unwissenheit erhöht die Gefahr, Opfer einer Cyberattacke zu werden, erheblich», sagt von Watzdorf.

Diesem Umstand trägt Zurich Schweiz Rechnung. Sie bietet Firmen zusammen mit der Cyberversicherung Präventionsangebote an – unter anderem mit Mitarbeiterschulungen. «Cyber-Sicherheitstraining» heisst das Programm, das sich aus sechs Lernvideos und sechs dazu gehörenden Lernmodulen zusammensetzt. Zurich Schweiz arbeitet bei den Cyber-Sicherheitstrainings mit der international renommierten Firma SoSafe zusammen. Ziel ist es, Mitarbeitende für die Gefahren zu sensibilisieren und zu trainieren, wie sie sich im Fall eines Angriffs verhalten sollen. Das Angebot wurde speziell auch für mittlere und kleine Unternehmen konzipiert. «Cybersicherheit ist eine Daueraufgabe», betont von Watzdorf. «Das hört nie auf!» Eine absolute Sicherheit gibt es trotz-

dem nicht. Deshalb steht Firmen mit der Zurich Cyberversicherung im Falle eines Falles ein Krisenteam rund um die Uhr zur Seite. Aus gutem Grund: «Im Ernstfall ist eine schnelle und adäquate Intervention ausschlaggebend für den Erfolg der Massnahmen», weiss von Watzdorf aus Erfahrung.

Zurich Schweiz hilft aber auch bei der Wiederherstellung der Systeme und der Daten und steht auch Versicherten bei, falls Kunden oder Partner Schadensersatzforderungen stellen. Dabei verfügt der Versicherer über ein Netz an Fachleuten, auf die zurückgegriffen werden kann, falls sich der Schaden über die herkömmlichen Wege nicht beheben lässt. Zusätzlich können sich Firmen mit der Zurich Cyberversicherung gegen Betriebsunterbruch und Mehrkosten sowie Betrug oder Datendiebstahl absichern.

zurich.ch/cyber
ncsc.admin.ch

Mailserver: Das gilt es zu beachten

Das Nationale Zentrum für Cybersicherheit des Bundes (NCSC) empfiehlt in Zusammenhang mit Mailservern folgende Sicherheitsvorkehrungen:

- ✓ Exchange-Server dürfen nicht direkt aus dem Internet erreichbar sein. Schalten Sie entweder eine WAF (Web Application Firewall) vor oder setzen Sie einen SMTP-Filtering-Proxy vor den Exchange Server.
- ✓ Erstellen Sie einen Prozess zur notfallmässigen Einspielung von Sicherheits-Updates und stellen Sie sicher, dass Updates innerhalb weniger Stunden eingespielt werden können. Dies gilt in erster Linie für alle Systeme, die direkt vom Internet aus erreichbar sind.
- ✓ Überwachen Sie alle Exchange-Server Logfiles genau, sammeln Sie diese in einem SIEM (Security Information and Event Management) und durchsuchen Sie diese nach unüblichen Mustern.
- ✓ Richten Sie auf allen Systemen eine Zwei-Faktoren-Authentisierung für sämtliche User ein.
- ✓ Verwenden Sie ein dediziertes Management Framework für den Zugriff auf Exchange-Server mit hohen Privilegien.
- ✓ Zeichnen Sie alle AD-Logs zentral auf und analysieren Sie diese regelmässig.
- ✓ Erhöhen Sie die Sichtbarkeit Ihrer Endpunkte durch Einsatz eines EDR-Tools (Endpoint Detection and Response).

“
Firmen tun gut daran,
auf allfällige Angriffe
vorbereitet zu sein.
”

«Das Potenzial von Wasserstoff wird heute noch verkannt»

Wasserstofffahrzeuge (FCEV) verursachen weniger Lärm und sind im Gegensatz zu Elektroautos mit Batterie (BEV) schneller getankt. Trotzdem spielen sie heute noch keine grosse Rolle. Kurt-Christoph von Knobelsdorff von der Nationalen Organisation Wasserstoff- und Brennstoffzellentechnologie in Deutschland ist überzeugt: «Dies wird sich noch ändern!»

 Dominik Buholzer

Alle reden derzeit von Elektroautos mit Batterie und kaum von Wasserstofffahrzeugen. Weshalb?

Das ist dem politischen Druck geschuldet. Die Fahrzeughersteller müssen heute sehr schnell sehr viele Null-Emissionsfahrzeuge auf die Strasse bringen, um die vorgegebenen Flottengrenzwerter der EU einhalten zu können. Die Batterie-Technik geniesst hierbei den Vorteil, dass sie technologisch reifer ist.

Wird das Potenzial von Wasserstoff verkannt?

Was die Verwendung im Strassenverkehr und konkret im Pkw anbelangt, würde ich diese Frage klar mit Ja beantworten.

Woran liegt das?

In Deutschland wird die Diskussion auf den Wirkungsgrad von Brennstoffzellenfahrzeugen verengt. Der

Wasserstoff muss, damit er «grün», also klimaneutral ist, aus erneuerbarer Energie gewonnen werden. Dabei entstehen Umwandlungsverluste, die verglichen mit einem Batteriefahrzeug zu einem niedrigeren Wirkungsgrad bzw. zu niedrigerer Effizienz bei der Energienutzung führen. Vor dem Hintergrund bislang unzureichender Produktionskapazitäten für grünen Strom und grünen Wasserstoff wird deshalb dem Batterieantrieb der Vorzug gegeben und zum Teil sogar gefordert, die Nutzung von Wasserstoff im Pkw auszuschliessen.

Greift diese Argumentation nicht zu kurz?

Vorab: Die Brennstoffzelle ist keine Alternative zur Batterie, sondern ihre sinnvolle Ergänzung für bestimmte Nutzungsprofile bzw. Kundenwünsche. Insgesamt ist die Elektrifizierung der Antriebe aus Klimaschutzgründen alternativlos – es gibt aber neben der

direkten Elektrifizierung mit Batterie eben auch die indirekte Elektrifizierung mit Wasserstoff und Brennstoffzelle oder auch mit strombasierten Kraftstoffen. Zu Ihrer Frage: Ja, die Argumentation greift zu kurz, denn dadurch gerät aus dem Blick, welche Anforderungen für ein effizientes Gesamtsystem erfüllt sein müssen. Das benötigt nämlich neben Strom einen speicherbaren, gut transportierbaren Energieträger. In einem klimaneutralen Energiesystem ist das der aus erneuerbarem Strom hergestellte Wasserstoff. Erst durch ihn wird man bei der Nutzung von Energie nicht nur vom Ort der Stromerzeugung unabhängig – wie mit der Batterie, die parallel zur Stromerzeugung geladen werden muss –, sondern auch vom Zeitpunkt. Dieser systemische Benefit des Energieträgers Wasserstoff kompensiert die Umwandlungsverluste allemal. Wird er berücksichtigt, erscheint das Potenzial von Wasserstoff für den

Strassenverkehr in einem ganz anderen Licht. Gerade als Industrienation sind wir angesichts der dynamischen Entwicklung hin zur Klimaneutralität gut beraten, dies nicht ausser Acht zu lassen.

Was braucht es für ein Umdenken?

Ich denke, die weitere Entwicklung wird dafür sorgen. Zum einen wird die Tankinfrastruktur für Wasserstoff mit Blick auf die Nutzfahrzeuge in jedem Fall weiter ausgebaut – das Fit-for-55-Paket der EU-Kommission sieht eine Verpflichtung für die Mitgliedstaaten vor, bis 2030 auf dem transeuropäischen Verkehrsnetz alle 150 Kilometer für eine Wasserstofftankstelle mit 700-bar-Technik zu sorgen.

Das Henne-Ei-Problem würde dadurch weitgehend gelöst. Zum anderen wird man beim Aufbau einer europaweiten Ladeinfrastruktur für Batteriefahrzeuge merken, wie gross diese Aufgabe gerade auch mit Blick auf die Anforderungen an die Stromnetze ist. Und schliesslich: Je weiter wir unser System komplett auf stark fluktuierende erneuerbare Energien umstellen, desto dringender benötigen wir den speicherbaren Energieträger, und dies ist nun mal Wasserstoff. Deshalb bin ich überzeugt davon, dass auch das Thema Brennstoffzelle im Pkw noch einmal Konjunktur bekommt – selbst bei den deutschen Autoherstellern. Wobei zum Beispiel BMW diesen Technologiepfad ja ohnehin aktiv verfolgt. Welche Lösung sich letztlich

für welche Anwendung durchgesetzt, wird dem Angebot und der Nachfrage überlassen sein.

Heute sind Wasserstoffautos noch zu teuer. Dürfte es in Zukunft also einen Markt dafür geben?

Die Brennstoffzellentechnik ist zumindest beim aktuellen Entwicklungsstand kein Thema für kleine, kostengünstige Pkw, sondern eignet sich mehr für die Kategorie Reiselimousine. Gerade für Personen, die viel unterwegs sind, und lange Strecken zurücklegen müssen, können Wasserstofffahrzeuge künftig eine Alternative zum Batteriefahrzeug sein. Eine weitere Fahrzeugklasse, in der die Brennstoffzelle eine sinnvolle Alternative sein kann, sind Transporter und Vans. Auch diese müssen in vielen Fällen weiter bewegt werden als das heute mit Batterien möglich ist. Mit dem Hochlauf der Serienproduktion werden die Preise sinken. Der Toyota Mirai 2 ist zum Beispiel schon deutlich günstiger als das Vorgängermodell.

Die EU will den Verbrennungsmotor bis 2035 vollständig verbieten. Wird dies Wasserstofffahrzeuge einen Schub geben?

Man sollte zur Klarstellung noch einmal deutlich machen, dass es um ein Verbot von Neuzulassungen geht und nicht um ein Fahrverbot für Verbrenner. Aber ja: Mit dieser Massnahme signalisiert

die EU-Kommission eindeutig, dass an nachhaltigen Antriebstechnologien kein Weg vorbeiführt. Davon wird auch die Brennstoffzellentechnik profitieren.

Wie lange dauert es, bis die Wasserstofftechnologie in Fahrt kommt?

Es braucht nicht mehr viel. Die Technik ist da, der politische Druck für den Klimaschutz auch. In Japan, Südkorea und China ist sie schon in Fahrt. Bei uns wird sie nach Lage der Dinge zunächst im Nutzfahrzeugbereich eine grössere Rolle spielen. Wie gesagt, gehe ich davon aus, dass perspektivisch auch die deutschen Hersteller die Technologie für den Pkw wieder aufgreifen.

In der Schweiz ist es das Unternehmen H2 Energy, das zusammen mit grossen Firmen bis 2025 insgesamt 1600 Wasserstofflaster auf die Strasse bringen und das Netz an entsprechenden Tankstellen ausbauen will. Was halten Sie von diesem Ansatz?

Das Projekt in der Schweiz wird in Deutschland viel beachtet und hat Vorbildcharakter. Es gibt grosse Hoffnungen, dass es als Blaupause für entsprechende Projekte bei uns dienen kann. Man kann beim Blick in die Schweiz tatsächlich ein wenig neidisch werden.

Weshalb neidisch?

Weil eine klug gesetzte politische Rahmenbedingung – die CO₂-basierte Maut in der Schweiz – gereicht hat, um privatwirtschaftliche Akteure zum Handeln zu bewegen. Es bedurfte keines weiteren politischen Drucks oder keiner weiterer Förderung. Das ist beeindruckend. Und: Die Akteure in der Schweiz waren frei, zu entscheiden, welche Technologie sie

Die NOW GmbH leistet mit der Koordination von Programmen der Bundesregierung, der Politikberatung und Netzwerkarbeit an der Schnittstelle von Politik, Industrie, Kommunen und Wissenschaft einen wichtigen Beitrag zur Realisierung der Klimaziele, zu denen sich Deutschland verpflichtet hat.

now-gmbh.de

Kurt-Christoph von Knobelsdorff
Geschäftsführer der Nationalen Organisation Wasserstoff- und Brennstoffzellentechnologie (NOW GmbH) in Deutschland.



Wasserstoff – im Namen des Gesetzes

Die Kantonspolizei Zürich ist seit dem Mai vergangenen Jahres mit einem Hyundai Nexo unterwegs. Das wasserstoffbetriebene Patrouillenfahrzeug mit Komplettausrüstung ist auch für den Einsatz auf den Autobahnen vorgesehen. Angepeilt werden bis zu 300'000 Kilometer. Bereits seit 2003 setzt die Kantonspolizei Zürich immer mehr auf alternative Antriebe.

nutzen wollen und sie haben sich für die Wasserstofftechnologie entschieden. Auch das ist eine wichtige Erkenntnis für die Diskussionen in Deutschland.

Sind wir überhaupt in der Lage, genügend Wasserstoff zu produzieren?

In Deutschland importieren wir heute einen Grossteil der Energie. Dies wird auch in Zukunft der Fall sein. Der grüne Wasserstoff wird vorzugsweise aus jenen Gebieten kommen, wo die Bedingungen zur Herstellung besonders günstig sind, also wo es viel Wind und Sonne gibt. Die Frage ist, wie schnell können wir weltweit solche Produktionskapazitäten aufbauen und den Transport organisieren.

Ihre Prognose?

Wenn ich mir vor Augen halte, wie schnell sich die internationale Projekt-Pipeline für die Wasserstoffproduktion in jüngster Zeit füllt, bin ich sehr optimistisch. Es macht den Anschein, als würde hier zügig ein neuer weltweiter Markt entstehen. In Europa wird die Produktion einen zusätzlichen Schub bekommen, wenn die EU endlich die Bedingungen für die Produktion von grünem Wasserstoff festgelegt hat. Das wird noch bis Ende dieses Jahres passieren.

Die Produktion ist das eine, die Frage, wo er verwendet wird, das andere.

Richtig. Gerade in Deutschland machen wir uns meines Erachtens mit hitzigen Diskussionen, wo der Wasserstoff verwendet werden darf und wo nicht, das Leben unnötig schwer. Dabei haben wir in der Vergangenheit gezeigt, wie es erfolgreich funktionieren kann und könnten aus unseren eigenen Erfolgen lernen. Erneuerbare Energie ist heute bei den Produktionskosten auch deshalb so

günstig, weil sie in den vergangenen 20 Jahren in Deutschland über das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) konsequent angebotsseitig gefördert worden ist. Wer produzierte, wurde gefördert. Man hat eben nicht gesagt: Die Förderung gibt es aber nur, wenn der Strom für XY verwendet wird. Genau so sollten wir beim Wasserstoff vorgehen, sonst verzetteln wir uns und verlieren Zeit, die wir angesichts der ambitionierten Klimaziele schlicht nicht mehr haben.

Zurich unterstützt Schweizer Projekt

H2 Energy AG will dem Wasserstoff als alternativer Energieträger zum Durchbruch verhelfen: Bis 2025 sollen 1600 mit Wasserstoff (H₂) angetriebene Laster in der Schweiz in Verkehr gesetzt und ein flächendeckendes Netz an Wasserstofftankstellen aufgezogen werden. Zurich Schweiz unterstützt als Versicherungspartner das Projekt.

Klimafreundlich hergestellter Wasserstoff ermöglicht es, die CO₂-Emissio-

sionen vor allem in Industrie und Verkehr dort deutlich zu verringern, wo Energieeffizienz und die direkte Nutzung von Strom aus erneuerbaren Energien nicht ausreichen. Daneben verursachen mit Wasserstoff angetriebene Fahrzeuge weniger Lärm, weisen eine grössere Reichweite aus und sind im Gegensatz zu E-Autos mit Batterie schneller getankt.

h2energy.ch

Der perfekte Sturm

Drei grundlegende Veränderungen gefährden die Schweizer Altersvorsorge: Die Erhöhung der Lebenserwartung, die tiefen Zinsen und der Übertritt der Babyboomer-Generation ins Rentenleben.

David Schaffner

In der Altersvorsorge braut sich der perfekte Sturm zusammen: Drei Entwicklungen schütteln das Gefüge kräftig durcheinander und führen dazu, dass nicht nur die Renten sinken, sondern das Fundament ins Wackeln gerät. Warum sich dagegen nicht mehr Widerstand formiert, hat eine Umfrage im Auftrag von Vita und Zurich Schweiz ergeben (siehe Interview mit Sandro Meyer).

1. Herausforderung: Lebenserwartung

Die Menschen in der Schweiz werden immer älter. Während die durchschnittliche Lebenserwartung im Jahr 1985 bei der Einführung der obligatorischen beruflichen Vorsorge noch 74 Jahre (Mann) und 80 Jahre (Frau) betrug, sind es heute 82 respektive 85 Jahre. Das bedeutet, dass das angesparte Geld acht respektive fünf Jahre länger reichen muss als dies früher der Fall war. Bei den Männern hat sich die Zeit des Rentenbezugs damit fast verdoppelt (siehe Grafik).

Die Renten indes sind über eine sehr lange Zeit gleich hoch geblieben. Dafür sorgt der Umwandlungssatz. Dieser legt fest, welcher Anteil des Altersvermögens in eine jährliche Rente umgewandelt wird. Bleibt dieser Satz unverändert – wie dies lange der Fall war –, so bleiben auch

die Renten gleich hoch. Obwohl rechnerisch auf den ersten Blick klar ist, dass ein Altersguthaben in der bisherigen Höhe nicht für eine fast doppelt so lange Zeit reichen kann.

Mathematisch gelöst wird diese fehlerhafte Rechnung, indem Vorsorgeeinrichtungen Gelder zu den Pensionierten umverteilen, die eigentlich den arbeitenden Personen zustehen würden. Entnommen werden diese Gelder den Renditen der Altersguthaben. Anstatt den arbeitenden Personen die volle Rendite ihrer Altersguthaben gutzuschreiben, verwenden viele Vorsorgeeinrichtungen einen immer grösseren Teil davon, um die überhöhten Renten der Pensionierten zu finanzieren. In den letzten Jahren verteilten die Schweizer Vorsorgeeinrichtungen laut der Oberaufsichtskommission Berufliche Vorsorge zwischen 4,4 und 7,2 Milliarden Schweizer Franken pro Jahr um.

2. Herausforderung: sinkende Zinsen

Seit der Einführung des Pensionskassen-Obligatoriums ist das allgemeine Zinsniveau stark gesunken. Während eidgenössische Anleihen mit zehn Jahren Laufzeit 1991 noch mit 6,4 Prozent rentierten, schlagen solch sichere Anleihen heute mit einem

Negativzins von minus 0,4 Prozent zu Buche (Stand Januar 2021). Wer anlegt, erhält nach 10 Jahren also weniger zurück als ursprünglich einbezahlt (siehe Grafik).

Negative Zinsen betreffen die Vorsorgeeinrichtungen sehr stark: Während Jahrzehnten investierten sie einen grossen Teil der Sparbeiträge in Staatsanleihen und Obligationen, da diese die höchste Sicherheit bieten und lange trotzdem eine gute Rendite eintrugen. Im Volksmund wurden Zinsen daher der «dritte Beitragszahler» genannt. Zusammen mit den Sparbeiträgen der Arbeitnehmenden und den Arbeitgebern trugen die Zinsen dazu bei, dass die Vermögen über die Jahre stark stiegen.

Heute sind Vorsorgeeinrichtungen stark darauf angewiesen, mit anderen Anlagen wie Aktien, Immobilien oder alternativen Anlagen mehr Rendite zu erzielen. Solche Anlagen sind volatiler und riskanter. Den Vorsorgeeinrichtungen ist es bisher zwar gelungen, mit anderen Anlagen einen Teil der weggebrochenen Rendite wieder zu erwirtschaften. Doch allzu viel haben die Aktiven allerdings nicht davon, weil die Umverteilung dafür sorgt, dass ein Teil dieser Renditen bei den Personen im Ruhestand landen.

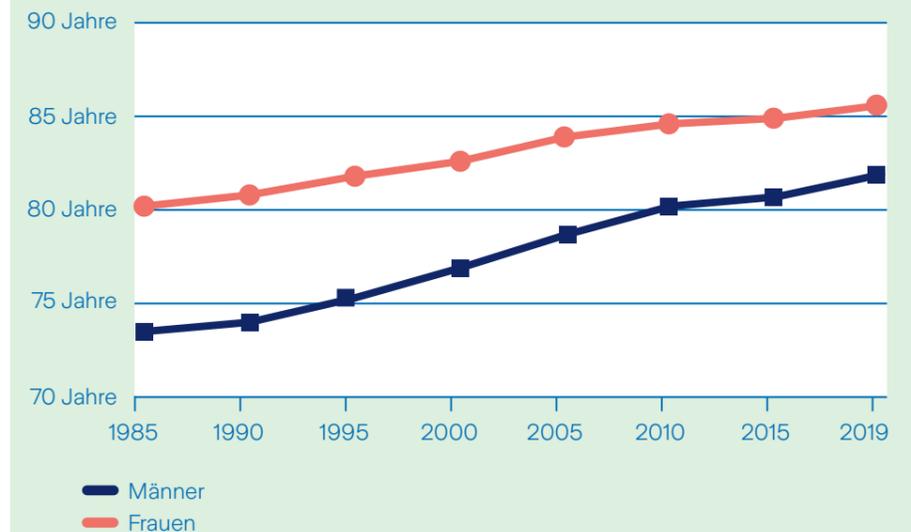
3. Herausforderung: Babyboomer

Seit einigen Jahren treten jene Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in den Ruhestand, die zur Generation der Babyboomer gehören. Sie wurden in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg geboren, als die Menschen in der Schweiz wieder mehr Kinder hatten. Ab Mitte der 60er-Jahre sank die Geburtenrate wieder stark.

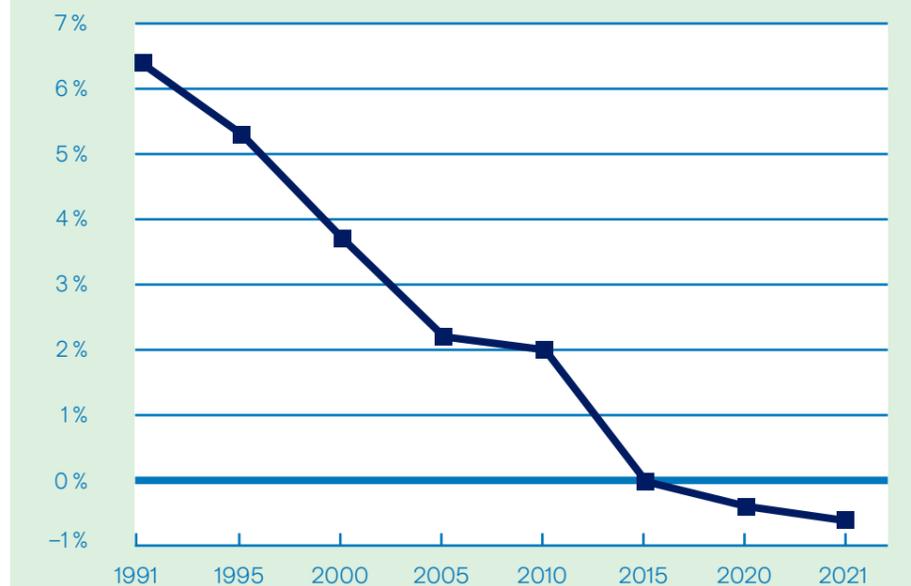
Da derzeit die besonders geburtenstarken Jahrgänge zwischen 1946 und 1964 in Rente gehen, verändert sich schon bald das Verhältnis zwischen dem Anteil der arbeitenden und dem der nicht arbeitenden Bevölkerung. Während bisher mehr Personen in den Schweizer Arbeitsmarkt neu eingetreten sind als durch Pensionierung austraten, werden schon bald mehr Menschen in die Pension gehen als neu zu arbeiten beginnen.

Dies wiederum hat einen Einfluss auf das Ausmass der Umverteilung: Immer weniger aktiv Versicherte müssen mit den Renditen ihrer Altersguthaben die überhöhten Renten der Menschen im Ruhestand finanzieren. Das Risiko ist also gross, dass die Umverteilung pro Kopf zunehmen wird.

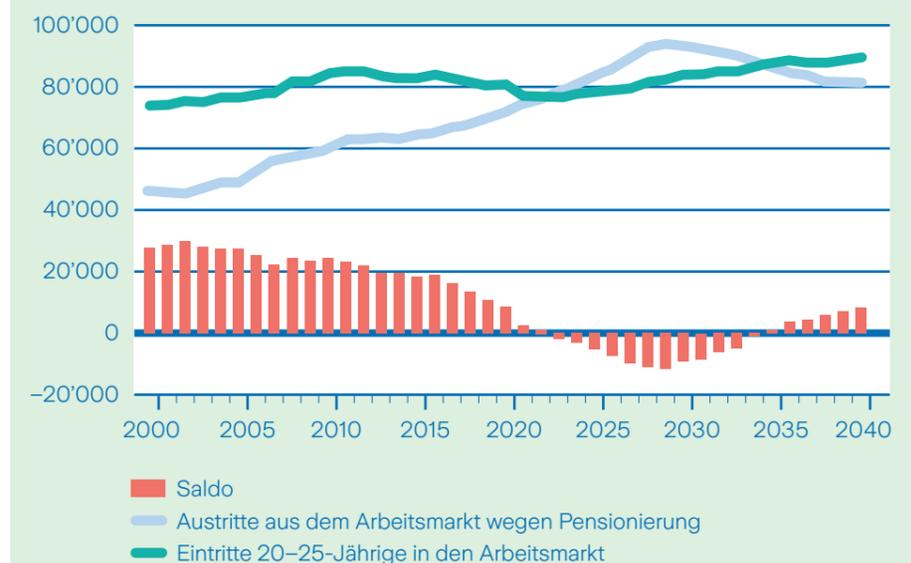
Steigende Lebenserwartung



Das Zinsniveau sinkt



Das Verhältnis zwischen Arbeitenden und Pensionierten verändert sich



Blockade bei Reformen

Obwohl sich die Parameter in der Vorsorge fortlaufend verschlechtern, ist in der Schweiz seit rund 20 Jahren keine Reform mehr gelungen. Der Grund: Die Meinungen der Parteien, wie eine Reform genau aussehen sollte, gehen derart auseinander, dass an der Urne nie eine Mehrheit für eine Vorlage zustande kam. Erstaunlich ist, wie gelassen die Bevölkerung damit umzugehen scheint, dass ihr einst vorbildliches Vorsorgesystem zunehmend in Schieflage gerät. Woran dies liegt, zeigt eine Studie des Forschungsinstituts Sotomo im Auftrag von Vita und Zurich Schweiz. Sandro Meyer, Head of Life und Mitglied der Geschäftsleitung von Zurich Schweiz, erklärt im Interview die wichtigsten Resultate der Umfrage.

«Kurz vor der Pensionierung ist zu spät»

Herr Meyer, wie oft beschäftigen Sie sich mit Ihrer eigenen Pensionierung?

Mindestens zwei Mal im Jahr. Einmal beim Ausfüllen der Steuererklärung. Dann sehe ich, wie meine finanziellen Verhältnisse im laufenden Jahr ungefähr aussehen werden. Das zweite Mal gegen Ende Jahr, wenn ich den Kassensturz mache. Im November sehe ich, wie viel Geld ich für Einkäufe in die Pensionskasse zur Verfügung habe. Ich empfehle jedem, zusätzlich fürs Alter zu sparen. Ich werde immer wieder von Freunden und Bekannten angesprochen und bin oft überrascht, wie wenig selbst Führungskräfte über das Rentensystem wissen.

Was empfehlen Sie Ihren Freunden?

Ich sage allen, egal wie vermögend sie sind: Beschäftigt euch möglichst früh mit der Vorsorge. Kurz vor der Pensionierung ist zu spät. Die Menschen sollen sich professionell beraten lassen, welches Sparpotenzial sie haben und wie sie Gelder je nach Alter am besten anlegen. So können über Jahrzehnte ansehnliche Sparguthaben heranwachsen. Vor der Pensionierung stellt sich die Frage, ob eine Rente oder ein Kapitalbezug sinnvoll ist. Viel mehr Menschen sollten einen Bezug oder eine Kombination von Rente und Teilbezug erwägen. Eine starre Rente kann Gefahren wie beispielsweise eine mögliche Inflation bergen, die die Kaufkraft empfindlich reduziert. Ein Bezug setzt allerdings voraus, dass die Gelder professionell angelegt werden. Kapital bietet die Möglichkeit, auf Entwicklungen zu reagieren. Eine Rente bleibt starr.

Gibt es Träume, die Sie im eigenen Ruhestand verwirklichen wollen?

Ja, ich träume von einem Haus am Meer und einem Boot. Im Golf habe ich das Ziel, das Single Handicap zu erreichen. Golf ist für mich der einzige Sport, in dem ich mich noch verbessern kann. Solche Träume zeugen davon, wie gut es heute vielen ums Alter von 60 Jahren und mehr gesundheitlich geht. Ältere Menschen werden mobiler. Ich glaube, dass künftig mehr Menschen im Ruhestand ins Ausland ziehen oder einen zweiten Wohnsitz erwerben. Denn im Ausland ist die Kaufkraft der Altersguthaben in Schweizer Franken oft höher.

Bei vielen Menschen in der Schweiz ist das Altersguthaben in der Pensionskasse das grösste Vermögen. Dennoch regt sich kaum Widerstand gegen den Reformstau.

Dies ist erstaunlich! Sonst schauen die Menschen genau hin, wenn es um Geld geht. Um zu erfahren, warum dies ausgerechnet beim grössten Vermögen nicht der Fall ist, haben Zurich Schweiz und Vita eine Studie beim Umfrage-Institut Sotomo in Auftrag gegeben. Die Antwort lautet: Vielen Menschen ist gar nicht bewusst, dass das Altersguthaben zum eigenen Vermögen zählt.

Woran liegt das mangelnde Bewusstsein?

Im Gegensatz zu anderen Vermögen ist das Altersguthaben nicht frei verfügbar. Hinzu kommt, dass die Arbeitgeber die Sparbeiträge direkt vom Lohn abziehen. Anders als die Guthaben in der dritten Säule, die die Menschen selbst auf die Seite legen. Trotz dieser Unterschiede ist wichtig, dass die Menschen

realisieren, dass die Vorsorgegelder ihnen gehören. Eines Tages leben sie davon. Die Höhe entscheidet, welchen Lebensstil sie sich leisten können. Beginnt sich das Volk stärker mit dem Altersguthaben zu identifizieren, wächst die Chance, dass dringend notwendige Reformen gelingen.

Was kann gegen das fehlende Bewusstsein getan werden?

Als Zurich Schweiz und Vita ist es uns wichtig, einen Beitrag dazu zu leisten, dass sich die Menschen stärker für die Vorsorge interessieren. Wir haben eine breite Kampagne lanciert, die den Menschen zeigt, dass das Geld in der zweiten Säule nicht in einem anonymen System verschwindet, sondern auf einem Konto landet, das ihnen gehört. Zusätzlich haben wir erklärt, dass der arbeitstätigen Bevölkerung heute viele Anlageerträge entgehen. Pro Jahr verlieren Berufstätige im Durchschnitt 1'000 Franken an die Umverteilung.

Was bekräftigt Sie in der Annahme, dass der Widerstand gegen den Reformstau grösser wäre, wenn die Menschen mehr wüssten?

Die Umfrage bei rund 1'600 Personen zeigte, dass nur 11 Prozent der Menschen sagen können, ob und dass Anlageerträge des eigenen Vorsorgekapitals dafür verwendet werden, um die überhöhten Renten von pensionierten Personen zu finanzieren. Sobald den Menschen in der Umfrage dieser Zusammenhang klar wurde, ging die Mehrheit von 78 Prozent davon aus, dass der Widerstand gegen die Umverteilung steigen würde, wenn diese besser bekannt wäre. Daraus schliesse

ich, dass wir mit einer Kampagne dazu beitragen können, die Bereitschaft für Reformen zu erhöhen.

Wie steht es denn um die generelle Bereitschaft der Menschen, zu sparen? Man hört oft, junge Menschen seien nicht mehr so sparsam wie frühere Generationen.

Dies ist nicht der Fall, wie die Umfrage zeigt. Über die Hälfte der jungen Menschen zwischen 18 und 35 legt regelmässig Geld auf die Seite. Über dieses Resultat habe ich mich sehr gefreut. Es zeigt, dass die jungen Menschen gerne Eigenverantwortung übernehmen und zum Sparen bereit sind. Bei den Menschen ab 55 Jahren hingegen ist die Sparbereitschaft am geringsten, nur ein Drittel von ihnen legt gezielt Geld auf die Seite.

Welche Reformen wären sinnvoll?

Zentral ist, dass der Umwandlungssatz nicht mehr im Gesetz festgeschrieben ist. Das Umfeld der Vorsorge verändert sich stark. Da kann es nicht sein, dass das Gesetz einen fixen Satz vorschreibt. Ebenfalls wichtig ist, dass nicht mehr der Bundesrat entscheidet, wie hoch die Pensionskassen die Guthaben mindestens verzinsen müssen. Beide Grössen sollen von der Marktentwicklung abhängig sein. Einen grossen Fortschritt würde es bringen, wenn Jugendliche künftig in der Schule lernen würden, wie das Vorsorgesystem funktioniert und wie sie früh dazu beitragen können, im Alter ein gutes Leben zu haben.

Studien-Download:
vita.ch/sotomo



Sandro Meyer
Head of Life und Mitglied
der Geschäftsleitung von
Zurich Schweiz

Nachhaltig durch und durch

Eine Krankentaggeldversicherung abschliessen und dann fertig? Zurich unterstützt KMU auch in Sachen Prävention. Das ist ein spannender Prozess, wie das Beispiel der Zürcher Bäckerei John Baker zeigt.

✍ Dominik Buholzer

John Baker ist das, was man gemeinhin als Trendsetter bezeichnet. Die Rückbesinnung auf traditionelle Methoden war bei der Zürcher Bäckerei ein Thema, bevor Nachhaltigkeit in aller Leute Munde war. Statt auf Backmischung und industrielle Hefe setzt John Baker auf nachhaltige Zutaten: eingesetzt werden ausschliesslich Bio- und Demeterprodukte. Ein weiterer Unterschied ist die lange Teigführung. Der Teig bekommt viel Zeit zum Gehen. Dazu kommt auch noch das Einkaufserlebnis. Wer einen der beiden Standorte besucht, betritt die Backstube. Die Kundinnen und Kunden können die Bäckerinnen und Bäcker bei der Arbeit beobachten. Kein Wunder, gilt John Baker als «Zürichs Kultbäckerei».

John Baker ist auf Jens Jung zurückzuführen. Er hatte die Idee einer nachhaltigen Bio-Bäckerei 1995 entwickelt, 2013 gründete er die Firma mit drei Freunden. Heute führen sie die beiden Bäckereien John Baker und Jung&Jung AG, beschäftigen 120 Mitarbeitende, verfügen in Zürich über zwei Standorte (Stadelhofen und Helvetiaplatz) sowie vier weitere Verkaufsstellen.

Auf Nachhaltigkeit setzt man bei John Baker auch bei der Mitarbeiterführung.

«Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollen spüren, dass sie uns wichtig sind», betont HR-Verantwortliche Chigme König. Dies ist einfacher gesagt als getan. Gerade in einem Betrieb, in dem alles vor den Augen der Kundinnen und Kunden stattfindet. «Unser Betriebsmodell ist anspruchsvoll. Es kommen die verschiedensten Berufe und Personen mit den unterschiedlichsten Hintergründen zusammen. Dazu kommt noch der Produktionsdruck. Das kann zu Schwierigkeiten führen», sagt König.

Zurich war von Anfang Versicherungspartner

Der Blick von aussen kann da helfen. Aus diesem Grund hat die HR-Verantwortliche zusammen mit Rebecca Schuler, Corporate Health Consultant bei Zurich Schweiz, einen Change-Prozess in die Wege geleitet. Zurich ist seit Beginn Versicherungspartner von John Baker und begleitet die Bäckerei auch rund um das Thema betriebliches Gesundheitsmanagement.

Das Ziel ist klar: Die Zufriedenheit der Mitarbeitenden soll gesteigert und damit die Fluktuationsrate gesenkt und gleichzeitig die Eigeninitiative gefördert werden. Dies geschieht unter anderem mit

regelmässigen Workshops, die John Baker in Zusammenarbeit mit Rebecca Schuler mit seinen Mitarbeitenden durchführt.

Es ist eine Win-win-Situation. «Es ist erwiesen: Wo die Mitarbeitenden zufrieden sind und sich einbringen können, kommt es zu weniger krankheitsbedingten Ausfällen. Dies kann nur im Interesse von uns allen sein», sagt Schuler.

Allerdings ist ein solcher Prozess nicht am Tag X abgeschlossen. «Dies ist eine Daueraufgabe. Zudem braucht es seitens der Unternehmensleitung ein klares Bekenntnis dazu, dessen sind wir uns bewusst», sagt König. Auch müssen die Ansprechpersonen auf beiden Seiten harmonieren.

Im Fall von John Baker und Zurich Schweiz tun sie dies. Da macht es auch nichts aus, dass wegen der Corona-Krise der Prozess im vergangenen Jahr ins Stocken geraten ist. «Den bringen wir wieder in Schwung», sagt König. Dessen ist sich auch Corporate Health Consultant Schuler sicher: «Es ist toll zu sehen, welche Bedeutung John Baker der Prävention beimisst und was wir schon alles gemeinsam erreicht haben.»



Zürichs Kultbäcker Jens Jung von John Baker (oben). Unten links bei der Arbeit und rechts im Gespräch mit Rebecca Schuler von Zurich Schweiz.

Mehr als nur eine Unterschrift

Sysmosoft ermöglicht es, Verträge digital sicher zu unterzeichnen. Privat- und Retailbanken in der Schweiz wissen das schon lange zu schätzen. Nun schickt sich das Scale-up aus Yverdon-les-Bains an, Märkte ausserhalb der Landesgrenzen zu erschliessen.

 Dominik Buholzer

Marketing ist nicht die Sache von Sysmosoft. «Das überlassen wir lieber unseren Kunden», sagt Mitgründer Mark Vincent lachend. Beim Westschweizer Scale-up, einem Jungunternehmen, das bereits nachhaltig wirtschaftet, beschränkt man sich stattdessen auf das, was man kann: die elektronische Signatur. Davon versteht Sysmosoft jede Menge. Mit «Let's Sign» erfüllt das Unternehmen als eines der wenigen die gesetzlichen Vorschriften in der Schweiz für eine digitale Unterschrift. Dazu arbeitet Sysmosoft mit dem nationalen Qualified Trust Service Provider QTSP zusammen, einem europaweit anerkannten Vertrauensdiensteanbieter. Kein Wunder, schwören Privat- und Retailbanken in der Schweiz schon seit Längerem auf diese Lösung. «Unsere qualifizierte elektronische Signatur bietet die gleiche Rechtssicherheit wie eine Unterschrift von Hand», betont Vincent.

Einfache Handhabung, komplizierte Technik

Sysmosoft gibt es seit elf Jahren. Angefangen hatte alles mit Sicherheitslösungen für mobile Applikationen bevor man sich der elektronischen Signatur annahm. Von Beginn an dabei ist Zurich Schweiz. Die Wahl der Versicherungspartnerin fiel aus Überzeugung. «Wir mögen den Spirit von Zurich», sagt Vincent. Er schätzt vor allem, dass die Versicherungsgesellschaft Interesse an der Arbeit zeigt, die er und sein Team leisten. «Wir fühlen uns nicht als irgendein anonymer Kunde, sondern als Partner», sagt Vincent.

Die digitale Unterschrift ist in der Handhabung für die Kundinnen und Kunden

einfach. Doch dahinter versteckt sich eine komplizierte Technik. Dabei geht es längst nicht nur um das optische Erscheinungsbild der Unterschrift. Die elektronische Signatur muss ausschliesslich der Inhaberin oder dem Inhaber zugeordnet werden können.

Aus diesem Grund wird die Unterschrift mit elektronischen Informationen versehen. Anhand denen kann die Unterzeichnerin oder der Unterzeichner beziehungsweise der Signaturersteller identifiziert und die Integrität der signierten elektronischen Informationen überprüft werden. Die Empfänger können also erkennen, ob das Dokument nach der Signatur verändert worden ist. In der Finanzwelt mit den unzähligen elektronischen Transaktionen ist eine solche Lösung absolut zentral.

«Let's Sign» von Sysmosoft hat den Vorteil, dass es auch ausserhalb der Finanzbranche eingesetzt werden kann, beispielsweise im Energiesektor oder von Anwaltskanzleien. Dies will das Westschweizer Unternehmen ausnützen und inskünftig verstärkt auch ausserhalb der Landesgrenzen neue Absatzmärkte erschliessen. Dazu ist Sysmosoft eine Kooperation mit Entrust eingegangen, einem weltweiten Provider von elektronischen Signaturen. Das Label Swisness ist dabei nur von Vorteil. «Die Vorschriften bezüglich elektronischer Signatur gehören zu den strengsten weltweit. Wenn du die erfüllst, dann gilt deine Lösung als sicher», sagt Vincent. Der Grundstein ist also schon mal gelegt.

velocorner fährt allen davon

Mario Friedli und Ciril Stebler gründeten 2019 velocorner.ch. Innerhalb von zwei Jahren wuchs die Plattform zum grössten digitalen Velomarktplatz der Schweiz. In der Pandemie erlebte das Unternehmen gar einen zusätzlichen Schub.

 Dominik Buholzer

Kann das auch mit Velos funktionieren, was sich im Automarkt bewährt hat? Wer ein Auto kaufen will, findet im Internet zahlreiche Portale, auf denen zwischen verschiedenen Marken und Modellen, zwischen Neuwagen und Occasionen verglichen werden kann. Im Velobereich gab es dies in der Art bislang nicht.

Ciril Stebler und Mario Friedli änderten dies und haben dazu **velocorner.ch** gegründet. velocorner.ch ist eine Online-Plattform, bei der Private wie auch Fachhändler Velos zum Kauf anbieten können. Gleichzeitig gibt es die Möglichkeit, sein Occasionsbike einfach, schnell und sicher zu verkaufen.

Vor zwei Jahren gingen die beiden an den Start. Mittlerweile betreiben sie den grössten Online-Velomarktplatz der Schweiz. Über 15'000 Velos und Bikes finden sich auf der Webseite, welche monatlich gut 200'000 individuelle Zugriffe (Unique Clients) verzeichnet 3'000 bis 3'500 Verkaufsanfragen kommen jeden Monat rein, 500 bis 600 Mal pro Monat kommt es zu einem Verkaufsabschluss.

Entscheidend für den Erfolg war, dass die Gründer schon früh Fachhändler von ihrer Idee überzeugen konnten. Heute sind es über 300, die ihr Warenlager auf velocorner.ch online anbieten. Dank einer ausgeklügelten Technik geht dies ganz einfach. «Es genügt ein Klick und der Händler hat seine Ware bei uns online gestellt», sagt Stebler.

Stebler und Friedli profitieren dabei von ihrer früheren Tätigkeit für einen führen-



den schweizerischen Online-Händler für Neu- und Gebrauchtwagen sowie Motorräder und Nutzfahrzeuge. «Wir haben dort gelernt, was es heisst, eine Online-Plattform erfolgreich zu betreiben», sagt Stebler.

Corona liess Nachfrage explodieren

Online boomt, das Geschäft mit Velos ebenso und das nicht erst seit der Pandemie. Mit Corona explodierte die Nachfrage aber geradezu. «Unsere Zahlen vervierfachten sich über Nacht», sagt Stebler. Es ist vor allem der Freizeitmarkt, der rentiert. Viele kaufen nicht mehr nur für sich alleine ein Velo, sondern gleich für die ganze Familie. «Es hat sich rumgesprochen, dass bei uns trotz Lieferengpässen noch viele Bikes zu finden sind», sagt Stebler.

Gefragt sind derzeit vor allem E-Bikes, speziell E-Mountainbikes, sowie Gravel-

Die Gravel-Bikes sehen aus wie Rennräder, haben jedoch breitere Reifen, die eine hohe Geschwindigkeit auf Wald- und Wiesenwegen zulassen. Dafür sind Herr und Frau Schweizer bereit, ein wenig tiefer in die Tasche zu greifen. Im Durchschnitt werden auf velocorner.ch 3'100 Franken für ein neues Velo bezahlt, der Marktdurchschnitt liegt bei 1'148 Franken.

Zurich Schweiz ist von Beginn an Versicherungspartner von velocorner.ch. Mit einem Team von sieben Personen seien sie auch heute noch ein kleines Unternehmen, dies schlage sich aber nicht in der Zusammenarbeit mit Zurich nieder. «Wir schätzen an Zurich, dass man stets ein offenes Ohr für unsere Anliegen hat», sagt Stebler und ergänzt: «Wenn ich von anderen Start-ups höre, welche Probleme die mit ihren Versicherungspartnern bekunden, dann kann ich nur sagen: Wir haben ganz offensichtlich die richtige Wahl getroffen!»

«Ein Partner, nicht nur eine Versicherung»

Seit mehr als 60 Jahren sorgt die autoweibel ag in Aarberg dafür, dass die Marke VW im bernischen Seeland boomt. Von Anfang an mit an Bord: die Zurich Versicherung. «Sie gibt uns Sicherheit», bestätigt Lorenz Weibel.

✍️ Dieter Liechti

«Die Betriebshaftpflicht», lacht Lorenz Weibel. «Etwas, woran man eigentlich nie denkt und was man möglichst nie brauchen will.» Doch wo gearbeitet wird, passieren Fehler. Das weiss auch der mit 36 Jahren Älteste der dritten und jüngsten Generation der Weibels in Aarberg: «Eigentlich will man ja möglichst keinen Kontakt mit seiner Versicherung. Aber wenns nötig ist, dann soll es möglichst unkompliziert und vor allem schnell gehen.»

Zum Beispiel, wenn ausgerechnet nach der aufwendigen Motorrevision eines Oldtimers – einer der Spezialitäten von

autoweibel – ein kapitaler Motorschaden resultiert. «Wir waren untröstlich und der Kunde extrem enttäuscht», erinnert sich Lorenz Weibel. Bis heute weiss man zwar nicht ganz genau, wo der Fehler lag und warum falsche Teile bei der Revision verbaut wurden. Doch der kultige VW-Bus ist längst wieder auf der Strasse unterwegs und der Kunde wieder zufrieden.

Suche nach der perfekten Lösung

Da es sich in diesem Fall um einen Oldtimer gehandelt hat, wurde ein Schadenexperte von Zurich

beigezogen. «Gemeinsam mit dem Experten suchten wir nach einer perfekten Lösung, um das Problem schnell zu beheben und dafür zu sorgen, dass alle drei Parteien zufrieden sind», so Weibel. Die drei Parteien entschieden sich dafür, die noch vorhandenen, funktionierenden Teile des Original-Motors weiter zu verwenden und das Aggregat mit neuen Teilen zu ergänzen und von A bis Z neu aufzubauen. «Das war perfektes Teamwork», lobt Lorenz Weibel die Zurich als Versicherungspartner. «Der Kunde musste nicht zu lange auf seinen geliebten Oldtimer verzichten und die Betriebshaftpflichtversicherung übernahm die Kosten in der Höhe von fast 6'000 Franken.»

«Genau für solche Fälle hat man eine Betriebshaftpflichtversicherung», sagt Marcel Kiefer, Account Manager Firmenkunden bei der Zurich. «Wenn Dritte durch ein Unternehmen oder dessen Mitarbeiter zu Schaden kommen, dann haftet das Unternehmen. Unsere Betriebshaftpflichtversicherung bietet einen optimalen Schutz vor diesen schwer einschätzbaren Risiken.»

Und das funktioniert nicht nur in komplizierten Fällen wie dem Oldtimer-Bus,

sondern auch bei alltäglichen, kleineren Problemen. «Im Normalfall genügt es, wenn wir ein paar Fotos und einen Beschrieb des Schadens an die Zurich mailen», so Lorenz Weibel. «Denn über die Jahre haben wir ein gegenseitiges Vertrauensverhältnis aufgebaut. Und so betrachten wir die Zurich heute nicht einfach als Versicherung, sondern als wichtigen Partner in einem immer herausfordernden Umfeld.»

Wie gut diese Partnerschaft funktioniert, erklärt Weibel an einem eben erst abgewickelten Schadenfall – wieder mit einem VW-Bus, einem T6.1 von 2020. Eigentlich ein ganz simpler Auftrag: In der Werkstatt von autoweibel in Aarberg wurden die Sommerräder am

Fahrzeug montiert und die Winterräder im Innenraum gestapelt. Auf der Heimfahrt kippte der Stapel und die Räder zerstörten eine der Seitenverkleidungen. Wurden die Räder falsch gestapelt oder fuhr der Besitzer zu schnell? «Darauf haben wir keine Antwort», so Lorenz Weibel. «Aber der Kunde war verärgert, und wir wollten eine Lösung.» Per E-Mail wurden der Vorgang geschildert und nach beendeter Arbeit die Bilder der neuen und der alten, kaputten Seitenverkleidung Zurich geschickt. Weibel: «Das war es schon, so einfach konnte dieser Fall gelöst werden, und der Kunde ist wieder sehr zufrieden mit uns.» Keine Selbstverständlichkeit, wie

Lorenz Weibel bestätigt. Denn das Kundenverhalten habe sich in den vergangenen Jahren stark verändert. «Heute kaufen die Kunden nicht einfach ein Auto, sondern sie wollen eine Art Sorglos-Paket», erklärt das Mitglied der Geschäftsleitung und betont: «Es darf nichts kaputtgehen!» Genau deshalb sei es für Firmen so wichtig, einen verlässlichen Versicherungspartner zu haben. Einer, der auch laufend informiert. «Wir müssen wissen, wenn es bei der Versicherung Änderungen gibt», betont Weibel. Klappt das bei Zurich? «Natürlich, sonst wären wir der Zurich nicht über drei Generationen treu geblieben», lacht Lorenz Weibel, setzt sich in seinen elektrischen VW ID.3 und fährt lautlos davon.

Familienbande: Andreas, Urs, Claudio, Lorenz und Sandro Weibel.



“
Erfolg
im Detail.
”

Vorteile auf einen Blick

- ✓ Schutz vor den finanziellen Folgen von begründeten Schadenersatzansprüchen
- ✓ Abwehr unberechtigter Forderungen sowie Rechtsschutz im Straf- oder Verwaltungsverfahren
- ✓ Breite Grundversicherung für einen umfassenden Basisschutz
- ✓ Flexible Lösungen für branchenspezifische sowie individuelle Bedürfnisse
- ✓ Unternehmen mit verschiedenen Betriebszweigen können unkompliziert mit einer einzelnen Police versichert werden

Gut abgesichert Strom anbieten

Die Schweiz steht unter Strom: Immer mehr Menschen sind mit einem Steckerauto unterwegs. Mit Zurich greenTec ohne Sorgen.

 Nathalie Vidal

In der Schweiz sind sie immer häufiger anzutreffen: Ladestationen für Elektroautos. Sei es in der heimischen Garage, in Mehrfamilienhäusern, an Autobahnraststätten, in Parkhäusern, in Shoppingcentern oder vor Bürogebäuden – um nur einige Orte zu nennen. Die Ladepunkte bestehen entweder aus einer Steckdose, an der das Fahrzeug über eine Kabelverbindung und ein Ladegerät aufgeladen wird, oder aus einer Heimpladestation (sogenannte Wallbox) oder Ladesäule, an der man sein Elektroauto lädt. Die Ladepunkte können privater Art sein oder auch öffentlich zugänglich. Entweder werden die Fahrzeuge mit dem Schnellladeprozess von bis zu 270 kW geladen oder mit 3,7 kW beim sogenannten «Langsamladen». Die Kosten variieren für E-Auto-Fahrer. Es gilt: Je schneller geladen wird, desto höher sind die Kosten.

Rundum-sorglos-Paket mit Zurich greenTec

Die Betreiber von öffentlich zugänglichen E-Ladestationen sind unterschiedlich: von grösseren Unternehmen, die schweizweit gleich mehrere Ladesäulen anbieten, über Gemeinden, die für ihre Bewohner eine Tanksäule installiert haben, über KMU, die ihren Kunden

während des Meetings eine Ladung Strom anbieten, bis hin zu Kleinfirmen, die ihren Mitarbeitenden das Laden während der Arbeitszeit ermöglichen. Eines haben alle gemeinsam: Sie wollen den Strom gut abgesichert anbieten können. Genau hierfür bietet Zurich Schweiz eine spezielle Versicherung für E-Tanksäulen-Betreiber an.

Mit Zurich greenTec bietet Zurich Schweiz den Kunden und Kundinnen Schutz vor Schäden an den Ladesäulen. Aus der Grundversicherung und den Optionen kann sich der Kunde ein Rundum-sorglos-Paket zusammenstellen: Versichert wird dabei die Ladesäule inklusive der dazugehörigen Bestandteile. «Die Nachfrage nach solchen Produkten hat bei Zurich Schweiz in den letzten fünf Jahren stark zugenommen», sagt Patrik Kress, Expert Underwriter Engineering Lines von Zurich Schweiz. «Wir treffen mit diesem Produkt ein neues Bedürfnis unserer Kunden und entwickeln unser Angebot weiter.»

Abgedeckt sind Beschädigungen und Zerstörungen durch:

- ✓ technisches Versagen wie Konstruktions-, Material- oder Fabrikationsfehler, Stromschäden, Versagen von

Mess-, Regel- oder Sicherheitseinrichtungen

- ✓ äussere Einwirkungen wie Zusammenstossen, Anprallen, Umstürzen, Wind- und Sturmschäden oder durch Tiere (z.B. Marderbisse an Kabeln)
- ✓ menschliches Versagen wie Bedienungsfehler, Sabotage, Böswilligkeit, Vandalismus
- ✓ Schäden infolge von Krawallen oder Tumulten (innere Unruhen)
- ✓ Beschädigung und Verlust von fest eingebauten Datenträgern, Betriebssystemen und Firmware

Auch privat gut abgesichert

Wer zu Hause eine eigene Ladestation für sein Elektroauto installiert hat, kann diese Anlage ebenfalls gut über einen Zusatz bei der Zurich Motorfahrzeugversicherung absichern. Versichert sind einerseits Diebstahl von Ladestationen (z.B. Wallbox) oder Ladezubehör (z.B. mobile Ladestationen und -geräte, Ladekabel sowie Taschen und Adapter), andererseits deren Beschädigung oder Zerstörung durch Überspannung, Kurzschluss, Bedienungsfehler und Fehlfunktionen, Anprallen, Umstürzen, Vandalismus, Brand, Blitzschlag, Hochwasser entstehen.



Zurich lanciert App für E-Auto-Fahrer

Um auf Nummer sicher zu gehen, wenn man mit dem E-Auto unterwegs ist, informiert man sich im Vorfeld am besten via Webseite des Bundes «ichtankestrom.ch» über den nächstgelegenen Ladestandort oder ab Herbst 2021 über eine neue App von Zurich Schweiz. Diese wird in Zusammenarbeit mit den drei folgenden Partnern lanciert: Green Motion, die mit evpass das grösste Netz an öffentlichen Ladestationen in der Schweiz betreibt, GOFAST, die das dichteste Netz an Schnellladestationen in der Schweiz

unterhält, und das Energie- und Infrastrukturunternehmen BKW, das spezialisiert ist für Backend-Lösungen bei Ladestationen, das heisst für jenen Bereich, der Zugang und Abrechnung regelt. Lenkerinnen und Lenker von Elektrofahrzeugen erhalten ab Herbst 2021 dank der Lade-App von Zurich Schweiz einen unkomplizierten Zugang zum Netz von Green Motion bzw. evpass und GOFAST. Sie können ihre Autos ab diesem Zeitpunkt zudem zu einem einheitlichen attraktiven Preis laden.

Risikoanalyse einfach gemacht

Wer seinen Betrieb regelmässig auf Gefahrenpotenziale und Schwachstellen überprüft, kann Schäden und damit unliebsame Kosten verhindern. Zurich hat ein spezielles Tool für KMU entwickelt. Wie gut das ist, zeigte sich gerade in der Pandemie.

 Dominik Buholzer

Für Fausto Steidle und sein Team war klar: Was immer sie entwickeln, es muss einfach und bedienungsfreundlich sein. «KMU haben häufig keine Person, die sich ausschliesslich dem Risikomanagement widmet, sondern dies neben ihren anderen Tätigkeiten auch noch macht. Diese Person hat deshalb für Risikomanagement nicht viel Zeit und allenfalls fehlt auch noch das einschlägige Fachwissen. Also muss Risikomanagement schnell gehen, selbsterklärend und trotzdem umfassend sein. Wenn die Applikation zudem nicht über das Smartphone bedient werden kann, können wir es sein lassen», sagt der Head of Operations Risk Engineering. Kundeninterviews zeigen: Gewerbetreibende bevorzugen einfache, handliche Applikationen, die sie über ihr Handy bedienen können. Eine Risikoanalyse im Taschenformat – kann das funktionieren? Das tut es.

«Zurich Risk Advisor» heisst die App, die das Team von Steidle innerhalb von zwei Jahren entwickelt hat. Die App ist für iOS und Android erhältlich und ermöglicht es Unternehmern, selbstständig eine Risikoanalyse für Themen wie Feuer, Cyber, Überschwemmung, Diebstahl, Krankheit und Unfall, Wasserschaden, Mental Health oder Erdbeben durchzuführen. Basis ist die bewährte

Risikoeinstufungsmethode von Zurich. «Es ist kein Fachwissen notwendig, alles geht ganz einfach und ist selbsterklärend. Deshalb ist die App gerade auch für kleinere Firmen interessant», betont Fausto Steidle. Ein Unternehmer kann die Risikoanalyse in einem Schritt vornehmen oder in verschiedenen Etappen – genau so, wie es ihm passt. Nach jedem Schritt gibt es eine Auswertung mit allfälligen Verbesserungsvorschlägen.

Virtuell Hilfe bekommen

Das Angebot kann frei genutzt werden. Es gibt keine Pflicht, dass ein Unternehmen bei Zurich versichert ist. Einzige Voraussetzung: Die Nutzer müssen sich registrieren. Die Daten werden nicht an Dritte verkauft, sondern werden genutzt, um den Service zu verbessern. Zudem fliessen sie in die Berechnungen für den Benchmark der verschiedenen Branchen ein. Das sei im Interesse der Unternehmen, betont Steidle: «Je genauer wir eine Branche abbilden können, desto besser für die betroffenen Firmen.»

Die Reaktionen auf die App sind seitens der KMU-Kunden durchwegs positiv. Auch wurde Zurich für die Applikation international mehrfach ausgezeichnet, zuletzt im Jahr 2020 mit dem Innovation Award im Bereich Business

Insurance. Deshalb baut Zurich das Tool sukzessive weiter aus. Einen Service, den der Versicherer schon heute seiner Kundschaft anbietet, ist die Beratung per Remote Collaboration, vergleichbar einem Anruf über Facetime oder Microsoft Teams. Dies geschieht direkt über eine entsprechende Funktion auf der App. Der Vorteil: Die Risikoingenieure können virtuell den Standort besuchen und das Unternehmen auf mögliche Risiken und Gefahren hinweisen. Zudem können über die App hochauflösende Fotos erstellt werden, falls der Empfang an einem Ort schlecht ist. Der Risikoingenieur von Zurich kann dann auf dem Foto Markierungen anbringen, um einem Kunden eine genauere Anweisung zu geben.

Gerade während der Lockdowns zeigte es sich, laut Fausto Steidle, wie wertvoll diese Funktion ist: «Wir waren auch in dieser Phase der Corona-Pandemie stets für unsere Kundinnen und Kunden da und konnten ihnen den gewünschten Service bieten», betont er.



“
Risikomanagement muss schnell gehen, selbsterklärend und trotzdem umfassend sein.
”



Mehr Schutz für unsere Kundinnen und Kunden

 Sunitha Balakrishnan

Das Versicherungsvertragsgesetz (VVG) regelt die Beziehung zwischen Versicherungsnehmerinnen und Versicherungsnehmer und Versicherern. Im Sommer 2020 hat das Parlament eine Teilrevision des VVG verabschiedet, die einerseits den Schutz von Kundinnen und Kunden verstärkt und andererseits den Geschäftsverkehr zwischen Versicherten und Versicherern vereinfacht.

Das VVG regelt die Vertragsbeziehung zwischen Ihnen als Versicherungsnehmerin oder Versicherungsnehmer und uns als Versicherer und definiert damit Ihre Rechte und Pflichten als Versicherte oder Versicherter gegenüber uns als Versicherer. Die Einhaltung der VVG-Bestimmungen durch uns als Versicherer wird von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA) beaufsichtigt.

Das VVG ist über 100 Jahre alt. Deshalb ist es nicht verwunderlich, dass es den heutigen Anforderungen an einen modernen Kundenschutz sowie den Bedürfnissen der fortschreitenden Digitalisierung nicht mehr genügt.

Mit der neusten VVG-Teilrevision, die am 1. Januar 2022 in Kraft tritt, wird der Kundenschutz weiter ausgebaut.

Was ändert sich für Sie?

Das revidierte VVG enthält zahlreiche Verbesserungen für Versicherungskunden:

- Einführung eines 14-tägigen Widerrufsrechts**
 Sie können den Antrag zum Abschluss des Versicherungsvertrags innerhalb von einer Frist von 14 Tagen widerrufen. Dieses Recht besteht aber nicht bei kollektiven Personenversicherungen.
- Einführung eines ordentlichen Kündigungsrechts**
 Sie können Ihren Versicherungsvertrag, selbst wenn er für eine längere Dauer vereinbart wurde, auf Ende des dritten oder jedes darauffolgenden Versicherungsjahres kündigen. Dies gilt allerdings nicht für Lebensversicherungen.

- Verlängerung der Verjährungsfrist**
 Die Forderungen aus dem Versicherungsvertrag verjähren neu erst nach fünf anstatt wie bisher bereits nach zwei Jahren. Davon ausgenommen sind die Kollektivkrankentaggeld-Versicherungen.

- Einführung des direkten Forderungsrechts**
 Wenn Sie nach einem Verkehrsunfall einen Schaden erleiden, können Sie aufgrund des Strassenverkehrsgesetzes Ihre Schadenersatzansprüche direkt gegenüber dem Haftpflichtversicherer der Motorfahrzeughalterin oder des Motorfahrzeughalters geltend machen. Neu gilt dieses sogenannte direkte Forderungsrecht für alle Schadenersatzansprüche, für welche eine Haftpflichtversicherung besteht.

- Anpassung an die Anforderungen der Digitalisierung**
 Das neue VVG ermöglicht einen elektronischen Geschäftsverkehr zwischen Ihnen als Versicherungsnehmerin oder Versicherungsnehmer und uns als Versicherer. Damit haben die im Rahmen der Vertragsabwicklung zahlreichen Erklärungen neu nicht nur als Papierdokument mit Unterschrift, sondern auch in digitaler Form, beispielsweise als E-Mail, Rechtsgültigkeit.

Der Bundesrat hat das Inkrafttreten des revidierten VVG auf den 1. Januar 2022 festgelegt. Die Neuerungen gelten für sämtliche neuen Versicherungsverträge, welche ab Januar 2022 abgeschlossen werden. Die Anpassungen des VVG an die Digitalisierung und die Einführung des ordentlichen Kündigungsrechts gelten bereits für bestehende Verträge.

Noch Fragen?
 Wenn Sie Fragen zum revidierten VVG oder zu Ihrem Versicherungsvertrag haben, können Sie sich gerne an Ihre Kundenberaterin oder Ihren Kundenberater wenden.

Quellen: Medienmitteilungen des Bundes und Schweizerischer Versicherungsverband (SVV)
Link: Bundesgesetz über den Versicherungsvertrag (ab 1. Januar 2022 geltende Fassung)



Impressum

Herausgeber
 Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG

Adresse der Redaktion
 Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG
 «Zurich KMU Magazin», Hagenholzstrasse 60, 8085 Zürich, 043 505 14 55
 kmu@zurich.ch

Redaktion
 Marco Hebeisen (Leitung),
 Mitarbeit an dieser Ausgabe:
 Dominik Buholzer, Franco Tonozzi,
 Sunitha Balakrishnan, David Schaffner,
 Nathalie Vidal und Dieter Liechti

Rewrite, Layout und Produktion
 Content Media AG, Thun

Foto
 Ruben Sprich
 freshcom

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.



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



Zurich

Betriebshaftpflichtversicherung

Ihre Kundinnen und Kunden vertrauen auf Ihre Expertise und Ihre Professionalität. Doch wo gearbeitet wird, können Fehler passieren und für Sie und Ihr Unternehmen weitreichende Folgen haben. Darum ist ein umfassender und individuell angepasster Schutz unerlässlich. Wir stehen Ihnen engagiert zu Seite – damit Sie sich sorglos Ihrer Tätigkeit widmen können.

Ihre Vorteile:

- Abdeckung Ihrer individuellen Bedürfnisse dank einer Auswahl von branchenspezifischen Zusatzversicherungen
- Absicherung gegen Schäden, welche durch Ihren Betrieb verursacht wurden (im Rahmen Ihrer Versicherungsdeckung)
- Unterstützung bei der Abwehr ungerechtfertigter Ansprüche und bei Bedarf Vertretung vor Gericht
- Zweimalgarantie: Geltung der vereinbarten Versicherungssumme pro Ereignis, pro Versicherungsjahr zweimal verfügbar

Gerne beraten wir Sie persönlich und individuell. Kontaktieren Sie einfach Ihre nächste Zurich-Agentur, rufen Sie uns kostenlos an unter 0800 80 80 80 oder nehmen Sie direkt Kontakt auf mit Ihrem Makler/Broker.

Die Betriebshaftpflichtversicherung können Sie auch einfach und bequem online abschliessen.

www.zurich.ch/betriebshaftpflicht

