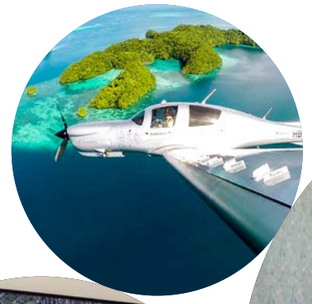
ZURICH

No. 1 | 2022

KMU Magazin

Der beste Schutz für Ihr Unternehmen



Inhalt

CEO Juan Beer
Über den Umgang mit den Toprisiken 4

Grossrisiken
Strom als grösstes Risiko für KMU und Bevölkerung 6

Kundenstory
Die Wasserstoff-Pioniere von Innotest 18

Kundenstory
Keine 08/15-Lösung bei der beruflichen Vorsorge 19

Gut zu wissen
E-Autos: Zurich lanciert den Ladeservice Z Volt 26

Gut zu wissen
Mit wenigen Klicks als KMU versichert 27

Nachhaltigkeit
Rund um die Welt für die Nachhaltigkeit 10

Cyber
Zurich hilft, KMU-Mitarbeitende zu schulen 12

Kundenstory
Die Geo-Datenjongleure 14

Kundenstory
Vier Ärztinnen wagen den Umbruch 16

Sachversicherung
Wasserschaden mit Happy End 20

Vorsorge
Eine Lebensversicherung für Ihre Firma 22

Liebe Unternehmerinnen, liebe Unternehmer

Lange andauernde Stromausfälle, schwere Erdbeben, Cyber-Angriffe: Wie gut ist die Schweiz auf solche Risiken vorbereitet? Was lehrt uns die Covid-Pandemie, die wir hoffentlich bald hinter uns haben, und was können Unternehmen tun, um sich angemessen auf solche Gefahren vorzubereiten?

Bevor ich auf diese Fragen eingehe, möchte ich Ihnen eine Schweizer Erfolgsgeschichte erzählen. Die finanziellen Folgen des Grossrisikos Naturgefahren haben wir als Gemeinschaft vorbildlich in den Griff bekommen. Mit der Elementarschadenversicherung und dem dazugehörigen Pool besteht seit 1953 dank der Initiative der Privatassekuranz eine Versicherungslösung, die es allen ermöglicht, Naturgefahren zu einem erschwinglichen Preis umfassend zu versichern. Die Elementarschadenversicherung bedient sich dabei der doppelten Solidarität. Zum einen zahlen alle Versicherten einen Einheitspreis für ihren Schutz, ob sie nun in einem besonders gefährdeten Gebiet leben oder in einem mit geringen Risiken. Das garantiert eine tragbare Prämienbelastung für alle Personen und alle Unternehmen. Zum anderen teilen die Versicherer die Schadenlast untereinander auf. Damit wird sichergestellt, dass auch die Risiken in besonders elementarschadengefährdeten Gebieten versichert werden können. Nur so konnte die private Elementarschadenversicherung eingeführt werden und eine weite Verbreitung finden.

Bei einer Pandemie wie Covid-19 ist die Ausgangslage eine andere. Die Schäden treten weltweit, gleichzeitig und in hoher Zahl auf. Die Risiken können nicht mehr wie bei Naturkatastrophen diversifiziert werden – damit ist ein zentrales Versicherungsprinzip ausgehebelt. Die Erfahrungswerte für eine Tarifierung fehlen weitgehend. Rückversicherung, sowohl traditionelle wie auch alternative, ist nicht möglich.

Wie ist die Schweiz gegen die finanziellen Folgen von Erdbeben gewappnet? Die wichtigste Botschaft ist: Erdbeben sind über die Elementarschadenversicherung gar nicht und über die obligatorische Gebäudeversicherung nur ungenügend gedeckt. Der schweizerische Erdbebenpool stellt pro Ereignis nur zwei Milliarden Franken zur Verfügung. Dies ist lediglich ein Promille des Wertes aller Gebäude, Gebäudeinhalte und Infrastrukturen in der Schweiz. Das heisst, viele Unternehmen und Privatpersonen sind dramatisch unterversichert. Ein starkes Erdbeben würde sich für sie existenzbedrohend auswirken.

Obwohl nicht vorgeschrieben, sind wir der Meinung, dass eine umfassende Abdeckung des Erdbebenrisikos angezeigt ist. Hier kommen Privatversicherer wie Zurich ins Spiel. KMU und Privatpersonen können und sollen diese Deckungslücke freiwillig schliessen, indem sie ihre Immobilien, das Geschäftsinventar oder den Hausrat gegen die schwerwiegenden finanziellen Folgen von Erdbeben absichern.

In den letzten Jahren ist gerade für KMU ein neues Toprisiko aufgetaucht, das sich zunehmend vergrössert: Cyberattacken. Die beste Waffe, um solche Angriffe abzuwehren, ist Prävention. Während grosse Unternehmen mit eigenen IT-Abteilungen schon einiges tun, gilt es bei KMU das Problembewusstsein zu schärfen. Mindeststandards für die Cybersicherheit müssen eingeführt werden. Die Datenlage über Cybervorfälle ist heute ungenügend. Allenfalls ist die Einführung einer geeigneten Meldepflicht sinnvoll. Zurich bietet seinen KMU-Kunden eine umfassende Palette an Produkten und Dienstleistungen an, um sie vor Cyberrisiken zu schützen. Begonnen bei der Präventionsberatung bis zur Intervention im Ernstfall, 24 Stunden am Tag.

Will die Schweiz widerstandsfähiger gegen Toprisiken werden, führt kein Weg an partnerschaftlichen Lösungen vorbei. Wie gut das funktionieren kann, zeigt die Elementarschadenversicherung. In gutschweizerischer Manier verhalten sich Versicherer und Versicherte seit 67 Jahren solidarisch und begegnen Naturgefahren gemeinsam. Pandemien, breit angelegte Cyberattacken, Terrorismus oder die wirtschaftlichen Auswirkungen von Strommangellagen sind nur in öffentlich-privaten Partnerschaften mit dem Bund und den Kantonen in den Griff zu bekommen. Die Privatversicherer sind derzeit dabei, geeignete Lösungsvorschläge auszuarbeiten. Ob sie den Test der politischen Dringlichkeit und Mehrheitsfähigkeit bestehen, bleibt die grosse Unbekannte.

Ich wünsche Ihnen gute Geschäfte.

Juan Beer
CEO Zurich Schweiz

“Will die Schweiz widerstandsfähiger gegen Toprisiken werden, führt kein Weg an partnerschaftlichen Lösungen vorbei.”

Blackouts als grösstes Risiko für Bevölkerung und Unternehmen

Für Schweizer KMU geht es darum, sich optimal auf existenzbedrohende Grossrisiken vorzubereiten. Eine umfassende Analyse, angemessene Prävention und nicht zuletzt ein guter Versicherungsschutz sind der Schlüssel zum Erfolg.

Franco Tonozzi

«Es ist Gründonnerstag, 24. März 2016. Viele sind schon auf dem Weg in die Osterferien, als um 13 Uhr plötzlich der Strom ausfällt – schweizweit – europaweit. Noch ahnt niemand, dass dieses Blackout mehrere Tage andauern wird.»

So führte das Schweizer Fernsehen ihr 2017 ausgestrahltes Dokudrama der Sendereihe «Blackout» ein. Eine Mischung aus Fiktion und Dokumentation, mit der einer breiten Öffentlichkeit vielleicht erstmals realitätsnah aufzeigt werden sollte, welche verheerenden Folgen ein länger dauernder Stromausfall in der Schweiz haben würde. Seit 2017 hat sich die Lage eher verschärft.

Kleines oder grosses Risiko

Grossrisiken	Häufigkeit (einmal in X Jahren)	Aggregierte Schäden (in Milliarden Franken)
Strommangellage	30	> 100
(Influenza-) Pandemie	> 30	> 10
Erdbeben	> 300	> 100
Hochwasser	> 300	> 10
Unwetter	< 30	< 1
KKW-Unfall	3 Mio.	< 100

Das Risiko errechnet sich aus der Eintrittswahrscheinlichkeit einer Gefährdung und den erwarteten Schäden, die sie verursachen. Beides lässt sich anhand ähnlicher Ereignisse in der Vergangenheit abschätzen. Gemeint sind hier ausschliesslich Ereignisse von nationaler Tragweite.

Quelle: «Welche Risiken gefährden die Schweiz?» Broschüre vom Bundesamt für Bevölkerungsschutz BABS, November 2020.

Die angestrebte Energiewende, geopolitische Wirren bis hin zum Krieg und das ungeklärte Verhältnis der Schweiz zu ihren europäischen Nachbarn tragen dazu bei.

Tatsächlich schätzt der Bund in seiner Risikoanalyse «Katastrophen und Notlagen Schweiz 2020» Probleme mit dem Strom als grösstes Risiko für Bevölkerung und Unternehmen ein, was die Eintrittswahrscheinlichkeit und die erwarteten Schäden betrifft. Stromunterbrüche können gezielt als Rationierungsmassnahme eingesetzt werden oder ungewollt aus dem Nichts kommen. Letzteres illustriert besagtes Dokudrama. Der fiktive Elektroingenieur eines Schweizer Kraftwerks erklärt seinen anspruchsvollen Job so: «Es ist eine grosse Aufgabe, das [Strom]-netz stabil zu halten. Zuerst läuft alles ganz normal und plötzlich, von einer Sekunde auf die andere, brennt es an allen Ecken und Enden.»

Kein Strom: Dramatische Folgen für Schweizer KMU

Ein «Blackout»-Szenario hat auch das Bundesamt für Bevölkerungsschutz (BABS) durchgespielt. Ausgangslage: Etwa eine Million Menschen in mehreren Schweizer Ballungsräumen müssen (im Sommer) während zwei bis vier Tagen auf das Hochspannungsnetz verzichten. Ergebnis: Am stärksten würde die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Schweiz leiden, also auch die KMU. Grosse Unternehmen mit eigener Notstromversorgung etwa für ihre Rechenzentren könnten eine gewisse Zeit weiter funktionieren. Auch Spitäler sind natürlich mit Notstromaggregaten ausgerüstet. Kleinere Unternehmen ohne Notstrom hätten allerdings das Nachsehen. Und auch wenn der Strom wieder fliesst, wäre die Notlage noch nicht zu Ende. Insgesamt könnte es Wochen dauern, bis sich die Lage wieder normalisiert, oder gar Monate, berücksichtigt man die mögliche Verschmutzung von Ökosystemen etwa durch ungeklärtes Wasser. Ein solches Szenario von nationaler Tragweite ist statistisch alle 30 Jahre zu erwarten.

Grundsätzlich teilt der Bund die relevanten Gefährdungen von nationaler Tragweite und deren Auswirkungen in drei Hauptkategorien ein: Natur, Technik und Gesellschaft.

Neben allen denkbaren «Blackout»- und Strommangellagen-Szenarien zählt der Bund bei den technischen Gefährdungen eine Vielzahl von Ereignissen auf, vor denen die Schweiz bis jetzt weitgehend verschont geblieben ist, so etwa: schwerer KKW-Störfall mit ungefilterter Freisetzung von Radioaktivität, Absturz eines vollbesetzten Passagierflugzeugs über besiedeltem Gebiet oder schlimme Unfälle bei Gefahrengut-Transporten auf Strasse und Schiene. Das Risikobild der meisten technischen Gefährdungen hat sich in den letzten Jahren kaum verändert.

Naturgefahren: Hohes Risiko, da sie häufig auftreten

Ob Hochwasser, Murgänge, Lawinen oder Stürme – Naturgefahren stellen für Personen und Unternehmen ein grosses, aber vertrautes Risiko dar. Extreme Naturereignisse gab es schon immer.

Leider ist aber absehbar, dass sie wegen des Klimawandels künftig zunehmen werden.

Die Schweiz ist seit 1953 mit der Elementarschadenversicherung besser als viele andere Länder für solche Fälle abgesichert. Die Elementarschadenversicherung funktioniert nach dem Prinzip der doppelten Solidarität. Zum einen zahlen alle Versicherten einen Einheitspreis für ihren Schutz, ob sie in einem besonders gefährdeten Gebiet leben oder in einem mit geringen Risiken. Das garantiert eine tragbare Prämienbelastung für alle Personen und alle Unternehmen.

Zum anderen teilen die Versicherer die Schadenlast untereinander auf. Damit wird sichergestellt, dass auch die Risiken in besonders elementarschadengefährdeten Gebieten versichert werden können. Seit 69 Jahren verhalten sich Versicherer und Versicherte solidarisch und begegnen Naturgefahren gemeinsam.

An etwa zwei Dritteln der Schäden, die in der Schweiz durch Naturereignisse verursacht werden, ist Hoch- oder Oberflächenwasser schuld, das nach Starkregen auftritt.

Vielen Naturgefahren kann man vor dem Bau einer Liegenschaft wirksam begegnen, etwa durch die geschickte Wahl eines Standortes. Aber auch nachträglich kann man Wohnungen oder die Räumlichkeiten eines Betriebs vor der grössten Gefahr, nämlich zerstörerischem Wasser, schützen. Mit gezielten baulichen Veränderungen, die überraschend einfach sein können, lässt sich viel erreichen.

Zurich bietet der Schweizer Bevölkerung ein kostenloses Online-Tool an, mit dem alle eine fundierte Standort- und Liegenschaftsanalyse für ihr Objekt erstellen können. Der Zurich Naturgefahren-Radar gibt zudem konkrete Tipps, wie eine Immobilie effizient und kostengünstig vor Naturgefahren geschützt werden kann. Fachleute gehen davon aus, dass jeder Franken, der in die Prävention von Naturgefahren investiert wird, zwischen sechs und zehn Franken an Folgekosten einspart.

Starke Erdbeben: Der Ruin vieler KMU

Wirksame Präventionsmassnahmen gegen Erdbeben sind schwer zu ergreifen. Mindestens bei schon bestehender Infrastruktur. Erdbebensicheres Bauen hingegen kostet im Schnitt nur 1 Prozent der Neubausumme und lohnt sich in jedem Fall. In der Schweiz bebt die Erde durchschnittlich mindestens

jeden Tag ein Mal. Zum Glück sind die meisten dieser Beben so schwach, dass wir sie nicht einmal wahrnehmen. Die meisten Erdbeben werden im St. Galler Rheintal, im Engadin, in Mittelbünden, der Zentralschweiz sowie vor allem im Wallis und in Basel registriert. Doch in keinem Gebiet der Schweiz sollte das Erdbebenrisiko ignoriert werden.

Schwere Erdbeben der Magnitude 6 sind zwar selten, aber zerstörerisch. Im Umkreis von 25 Kilometern um das Epizentrum käme es zu massiven Schäden an Häusern, Brücken und Strassen. Wäre ein Beben so heftig wie jenes von 1356 in Basel – mit der Magnitude 6,6 das destruktivste Beben ganz Mitteleuropas –, würde dieses heute in derselben Region bis zu 2'000 Tote fordern und Gebäude- und Mobiliarschäden von 50 bis 100 Milliarden Franken verursachen. Auch das heftige Beben 1855 in Visp (Magnitude von 6,2) würde direkte Gebäude- und Inhaltsschäden von bis zu 5 Milliarden Franken verursachen.

Wie ist die Schweiz dagegen gewappnet? Wichtig zu wissen ist: Erdbeben sind gar nicht über die Elementarschadenversicherung und nur ungenügend über die obligatorische Gebäudeversicherung gedeckt. 1978 haben sich 18 kantonale Gebäudeversicherungen zum schweizerischen Pool für Erdbebenversicherung zusammengeschlossen. Versichert über diesen Erdbebenpool sind zurzeit 2 Milliarden Franken pro Ereignis. Dies ist lediglich ein Promille des Wertes aller Gebäude, Gebäudeinhalte und Infrastrukturen in der Schweiz. Viel zu wenig. Das bedeutet, dass viele Unternehmen und Privatpersonen dramatisch unterversichert sind. «Für viele [Haus-]Eigentümer würde dies [ein starkes Erdbeben] den finanziellen Ruin bedeuten», resümiert das Bundesamt für Umwelt. Abhilfe gibt es trotzdem. Hier kommen Privatversicherer wie Zurich ins Spiel. KMU und Privatpersonen können und sollen diese Deckungslücke freiwillig schliessen, indem sie ihre Immobilien, das Geschäftsinventar und den Hausrat gegen die finanziellen Folgen von Erdbeben absichern.

Cyberattacken: Für KMU ein steigendes Risiko

«Lieber Kunde, heute ist ein mieser Tag für Sie», mit dieser Bildschirm-Nachricht wurde ein KMU-Inhaber im Raum Basel begrüsst, als er an einem Novembermorgen seinen Computer aufstartete. Das KMU war Opfer einer Ransomware-Attacke geworden. Bei diesem Cyberangriff werden alle Daten eines Unternehmens verschlüsselt und sind nicht mehr zugänglich. Rechnungen, Bestellungen, Kundendaten, nichts ist mehr da. Das ganze Geschäft liegt brach. Eine Horrorvision für jedes KMU. Um andere vor solch bitteren Erfahrungen zu bewahren, hat der mutige Unternehmer entschieden, seine Geschichte in diversen Medien öffentlich zu machen. Um seine Daten wieder zu entschlüsseln, sollte der KMU-Besitzer innerhalb einer Woche eine Überweisung von 100'000 Franken in Kryptowährungen veranlassen.

Das Nationale Zentrum für Cybersicherheit (NCSC) wies im letzten Bericht aus, dass sich die Zahl der gemeldeten Vorfälle mit Verschlüsselungstrojanern (Ransomware) gegenüber dem Vorjahreszeitraum verdreifacht hat.

Wie die Cyberkriminellen sein KMU genau angegriffen haben, weiss der Basler Unternehmer bis heute nicht. Er vermutet aber, dass die Schadsoftware über einen Mail-Anhang auf seine Rechner gekommen ist. Ein Klassiker. Nach der Attacke hat das angegriffene KMU seine IT-Sicherheit massiv aufrüsten lassen und alle Mitarbeitenden in Schulungen geschickt.

Tatsächlich ist Prävention die wirksamste Abwehr gegen alle Arten von Cyberangriffen. Grosse Unternehmen haben eigene IT-Abteilungen und sind in der Regel besser vorbereitet als KMU, die sich allerdings auch immer besser gegen solche Ereignisse wappnen. Zurich bietet seinen KMU-Kunden eine umfassende Palette an Produkten und Dienstleistungen an, um sie vor Cyberrisiken zu schützen. Begonnen bei der Präventionsberatung bis zur Intervention im Ernstfall, 24 Stunden am Tag.

Gesellschaftliche Risiken: Von Pandemie bis Krieg

«Bewaffnete Konflikte nehmen an der Peripherie Europas zu», urteilte das BABS schon vor zwei Jahren. Diese Feststellung ist leider Realität geworden. Welche Auswirkungen ein direkter Angriff auf die Schweiz haben würde, ist kaum quantifizierbar, weil sich die Plausibilität solcher Szenarien nicht abschätzen lässt. Sicher ist nur, dass bewaffnete Auseinandersetzung immer mit menschlichem Leid und wirtschaftlichen Verwerfungen einhergehen.

Das grösste gesellschaftliche Risiko bleibt aber die Pandemie, wie wir gerade mit Covid-19 schmerzlich erfahren mussten. Neben dem menschlichen Leid können die wirtschaftlichen Folgen so gravierend sein, dass sie nur durch die öffentliche Hand allenfalls in Zusammenarbeit mit der Privatassekuranz bewältigt werden können. Gleiches gilt für Strommangellagen, kriegerische Auseinandersetzungen oder terroristische Anschläge.

Rund um die Welt für die Nachhaltigkeit

Robin Wenger und Matthias Niederhäuser fliegen einmal rund um die Welt – mit einer kleinmotorigen Maschine und nachhaltigem Treibstoff. Damit wollen die beiden Schweizer ein Zeichen setzen. Nachhaltigkeit passt gut zur Strategie von Zurich.

Dominik Buholzer

Zurich will zu einem der nachhaltigsten Unternehmen werden. Nicht nur in der Schweiz, sondern global. Deshalb hat sich Zurich im Jahre 2019 auch als weltweit erstes Versicherungsunternehmen für die Klimaziele der UNO verpflichtet. Diese zielen darauf ab, den Temperaturanstieg gegenüber dem vorindustriellen Durchschnitt auf 1,5 Grad Celsius zu begrenzen (siehe Box).

Das Thema Nachhaltigkeit ist für Zurich von zentraler Bedeutung. Darum unterstützt Zurich das Projekt «Diamondo Earthrounding» der beiden Schweizer Robin Wenger und Matthias Niederhäuser. Die beiden haben 2016 ihr Aviatik-Studium beendet und sich Anfang Jahr in ein noch grösseres Abenteuer gestürzt: mit dem Flieger und nachhaltigem Treibstoff um die Welt fliegen.

Am 2. Januar 2022 sind sie in Zürich-Kloten gestartet, insgesamt 51'000 Kilometer werden die beiden zurücklegen, 35 Länder ansteuern und 73 Stopps einlegen. «Fliegerisch ist die Luftfahrt – abgesehen von lokalen Wetterphänomenen – weltweit sehr standardisiert», sagt Matthias Niederhäuser. «Anspruchsvoll sind die unterschiedlichen nationalen Bestimmungen. Das stellt einen riesigen administrativen Aufwand dar.» Den können die beiden nicht alleine bewältigen. Niederhäuser und Wenger haben eine sechsköpfige Crew am Boden, die sie unterstützt.

Die beiden Jungpiloten rechnen damit, dass sie nach 111 Tagen wieder in Zürich landen werden. Eilig haben es die beiden also nicht, denn die reine Flugzeit beträgt lediglich 230 Stunden. Aus gutem Grund: Niederhäuser und Wenger haben eine Mission. Sie wollen mit ihrer Weltumrundung «Werbung» für eine nachhaltige Luftfahrt machen. «Mit Besuchen und Berichten von lokalen Initiativen möchten wir ein erweitertes Bewusstsein für nachhaltige Technologien schaffen und freiwillige Investitionen in diese fördern. So wollen wir aktiv den Weg hin zu Netto-Null-Kohlenstoffdioxid-Ausstoss in der Luftfahrt beschleunigen», betonen die beiden.

Aus Abfall wird Biokerosin

In Dubai waren sie im Mohammed bin Rashid Al Maktoum-Solar Park. Hier laufen Projekte, um die gewonnene Energie unter anderem zur Produktion von grünem Wasserstoff zu verwenden. «Zu sehen, was erreicht werden kann, wenn die richtige Technologie am richtigen Ort implementiert wird, ist faszinierend», schreiben Niederhäuser und Wenger auf Instagram.

Einige Tage davor lenkten die beiden die Aufmerksamkeit auf ein Projekt von Goldair Handling, einem der führenden Anbieter von Bodenabfertigungsdienstleistungen in Südosteuropa. Wie zahlreiche andere Unternehmen der Luftfahrtindustrie traf die Pandemie Goldair Handling hart. Die Mitarbeitenden in Griechenland nutzten einen Teil ihrer zusätzlichen arbeitsfreien Zeit, um im ganzen Land bei Strand- und Waldreinigungen mitzuhelfen. Motivieren und vernetzen, das ist das Ziel.

Das ist auch nötig. Der Weg zu einer sauberen Luftfahrt ist lang. Heute wird nachhaltiger Treibstoff hauptsächlich aus Abfall, Holzresten, Altölen sowie Fetten gewonnen. Wasserstoff als direkter Energieträger beziehungsweise ein elektrischer Antrieb stehen wegen der mangelnden Energiedichte derzeit nicht im Vordergrund. In Zukunft will man dazu übergehen, den Treibstoff aus Wasser und CO_2, das man der Umwelt entnimmt, zu produzieren. Massentauglich sind beide Verfahren noch nicht. Das müssen auch Niederhäuser und Wenger erfahren. Auf ihrem Flug rund um die Welt können sie nicht an allen Standorten nachhaltigen Treibstoff tanken. Obwohl Biokerosin rund drei bis vier Mal so teuer ist wie herkömmlicher Treibstoff für Flieger, ist es nicht nur eine Preisfrage. «Es gibt schlicht zu wenig an zu wenigen Standorten», betonen die beiden. Dank der virtuellen «Book and Claim»-Plattform von Projektpartner Jet Aviation wird jedoch dieselbe Menge an Biokerosin, wie Niederhäuser und Wenger in ihr Flugzeug füllen, an Flughäfen mit Biofuel in andere Flugzeuge vertankt. So können die beiden den CO_2-Ausstoss gesamthaft um 80 Prozent reduzieren. Die restlichen 20 Prozent kompensieren die beiden durch Klimaschutzprojekte.

Niederhäuser/Wenger sind sich bewusst, dass ihr Einfluss sehr beschränkt ist. «Nur wegen unserer Aktion wird die Flugbranche künftig wohl keine andere sein», betonen sie. Von ihrem Kurs abbringen lassen wollen sie sich deswegen nicht: «Jede Person, die wir mit unserer Weltumrundung motivieren, das eigene Handeln zu überdenken, ist ein Erfolg, und wir spenden 10 Prozent jedes Gönnerbeitrags zugunsten unserer Mission in die Förderung nachhaltiger Technologien!»

Das Klima-Versprechen von Zurich

Zurich hat sich zum Ziel gesetzt, eines der nachhaltigsten Unternehmen weltweit zu werden. Nachhaltigkeit ist für Zurich also kein «Nice to have», sondern ein «Must».

Ein wichtiger Punkt ist der Einsatz zur Reduktion des CO_2-Ausstosses. Zurich hat als erstes Versicherungsunternehmen weltweit die Klimaziele der UNO unterschrieben. Diese wollen den weltweiten Temperaturanstieg auf 1,5 Grad Celsius begrenzen. Einige der Massnahmen, die Zurich in diesem Zusammenhang ergriffen hat, sind: Elektrifizierung der Fahrzeugflotte, Reduktion von Flugreisen oder Förderung der Wasserstoff-Mobilität.

Nachhaltigkeit geht für Zurich noch weiter. «Es bedeutet für uns auch, nachhaltige Versicherungslösungen zu entwickeln», sagt Ralph Echensperger, Leiter Schaden bei Zurich Schweiz, in dessen Bereich auch die Nachhaltigkeit gehört. «Dazu gehören Produkte und Dienstleistungen wie beispielsweise Präventionsangebote für Kundinnen und Kunden.» Aber auch der Naturgefahrenradar – ein kostenloses Tool, mit dem in wenigen Klicks für jeden Immobilienstandort in der Schweiz eine umfassende Analyse aller relevanten Naturgefahren erstellt werden kann. Gleichzeitig bekommen die Nutzerinnen und Nutzer des Tools Tipps, wie man sich schützen kann.

Zurich fördert und unterstützt aber auch externe Lösungen wie beispielsweise esg2go, ein Online-Tool im Bereich Nachhaltigkeit für KMU. Das Anlageportfolio von Zurich soll bis 2050 zu 100 Prozent klimaneutral sein.

Zurich hilft, KMU-Mitarbeitende zu schulen

Zurich kann als KMU-Versicherung bei Cyberproblemen auf ein Netzwerk an Spezialistinnen und Spezialisten zurückgreifen. Einer davon ist Cyrill Brunschwiler. Er und sein Team helfen Firmen, die Opfer eines Hackerangriffs wurden. Passendster Schlüssel zu mehr Sicherheit sind aber gut geschulte Mitarbeitende.

Dominik Buholzer

Cyrill Brunschwiler hat schon unzählige Hackerangriffe gesehen. Sie sind sein tägliches Brot. Denn Brunschwiler ist Managing Direktor Schweiz von Compass Security, einem Unternehmen, das sich auf Datensicherheit spezialisiert hat und Niederlassungen in der Schweiz, Deutschland und Kanada unterhält. So schnell vermag ihn nichts mehr zu verblüffen.

Anders war dies bei folgendem Hackerangriff: Ein Unternehmen hatte keinen Zugriff mehr auf seine Daten. Sie waren verschlüsselt. Zwei Mal ging eine Zahlungsforderung ein. Zwei Mal lief die Frist ungenutzt ab. Danach kannten die Hacker keine Gnade mehr: Sie löschten sämtliche Daten der Firma. «Man konnte sich an der Firewall noch anmelden. Aber ansonsten liefen keine Systeme mehr, die Netzlaufwerke waren leer geräumt und alle virtuellen Server komplett gelöscht», sagt Cyrill Brunschwiler. Weil das Unternehmen kein Back-up von seinen Daten erstellt und extern sicher gelagert hatte, konnte auch der Experte nicht mehr viel ausrichten. Es blieben einzig noch die Daten auf den Arbeitsstationen und in den Kundeninstallationen.

Anzahl der Ransomware-Angriffe stieg um 93 Prozent

Täglich kommt es zu Hackerangriffen auf Schweizer Unternehmen. Das Nationale Zentrum für Cybersicherheit des Bundes registrierte allein im ersten Halbjahr 2021 insgesamt 10'234 Meldungen. Das sind fast doppelt so viele wie in den ersten sechs Monaten des Vorjahres. Die Dunkelziffer dürfte jedoch weitaus grösser sein. Weltweit nahmen die Angriffe um 29 Prozent zu, wie der IT-Security-Anbieter Check Point in seinem Halbjahresbericht aufzeigt.

Auffallend ist vor allem der Anstieg der weltweiten Ransomware-Angriffe um 93 Prozent. Es handelt sich hierbei um den Diebstahl sensibler Firmendaten. Oft ist dieser verbunden mit der Drohung, die Daten ohne Zahlung zu veröffentlichen. Auf diese Weise werden auch die Kundschaft sowie die Geschäftspartner der angegriffenen Firmen unter Druck gesetzt.

Cyrill Brunschwiler
Managing Direktor Schweiz von Compass Security

Bei Zurich sind Firmen in sicheren Händen

Jedes vierte Schweizer KMU ist schon einmal Opfer eines Cyberangriffs geworden. Entscheidend sind nicht nur das regelmässige Sichern der Daten sowie die Sensibilisierung der Mitarbeitenden, sondern auch schnelles, fachgerechtes Handeln bei einem Hackerangriff. Zurich hilft, Firmen optimal gegen Cyberrisken zu schützen.

Im Bereich Prävention hilft Zurich Firmen, die Mitarbeitenden zu schulen. Denn der Mensch ist beim Thema Cybersicherheit das schwächste Glied. Deshalb bietet Zurich über seine Partnerfirma ein Online-Cybersicherheitstraining speziell für Mitarbeitende an.

Gleichzeitig ermöglicht Zurich über seine Partner, Schwachstellen bei der IT eines Unternehmens zu erkennen und zu beseitigen. Zurich-Kunden können zu Vorzugskonditionen ein Risiko-Assessment durchführen lassen.

Bei einem Hackerangriff hilft ein Expertenteam, den Schaden so gering wie möglich zu halten. Die Zurich-Cyberversicherung für Firmen beinhaltet unter anderem folgende Leistungen:

- 24/7-Service: Krisenmanager stehen Firmen rund um die Uhr zur Seite.
- Übernahme der Kosten für die Wiederherstellung der Daten und Systeme.
- Beratung und Hilfe, falls Kunden oder Partner Schadensersatzforderungen stellen.

Das Angebot wurde für mittlere wie auch für kleine Unternehmen konzipiert und lässt sich ergänzen. Unter anderem können sich Firmen gegen Betriebsunterbruch und Mehrkosten im Falle eines Cyberangriffs absichern. Zurich verfügt auch über die richtigen Partner, wenn es um rechtliche Themen geht oder die Reputation Ihres Unternehmens auf dem Spiel steht.

Cyrill Brunschwiler und die Compass Security werden von Zurich vor allem bei komplexen Fällen von Ransomware-Angriffen zugezogen (siehe auch Box). Der Notfalleinsatz sieht wie folgt aus: Die IT-Experten blockieren den Zugang auf das System, schotten die IT-Infrastruktur ab und verhindern so ein weiteres Ausbreiten des Virus. Sie analysieren die Malware und stellen Beweise sicher. Die Täter ausfindig zu machen, ist jedoch schon fast ein Ding der Unmöglichkeit. Denn Hacker hinterlassen kaum Spuren. «Manchmal gibt es aufgrund der Vorgehensweise und der verwendeten Codes einen Hinweis auf die Täterschaft, aber oft ist dies eben nicht mehr als ein Hinweis», betont Cyrill Brunschwiler.

Zudem sind solche Angriffe längst nicht mehr das Werk eines Einzelnen. Hinter den Attacken stecken unzählige Banden, die unabhängig voneinander operieren. Im Bereich Ransomware ist ein eigentlicher Markt entstanden. «Die einen klauen Daten und verkaufen sie. Die anderen bieten die Lizenzen für Schadsoftware feil …», erklärt der Cyberspezialist. Da wird es schwierig zu beweisen, wer wofür verantwortlich ist. Und wenn dann mal Hacker den Ermittlern ins Netz gehen, darf man keine grossen Erwartungen haben. Vom Geld, das man womöglich bezahlt hat, um wieder an seine Daten zu gelangen, sieht man laut Brunschwiler sowieso nichts mehr: «Das ist entweder schon längst ausgegeben oder dann sicher versteckt worden.»

Soweit muss es gar nicht erst kommen. Auch kann vermieden werden, dass ein Unternehmen nach einem Hackerangriff wie beim eingangs geschilderten Fall praktisch ohne Daten dasteht. Wer regelmässig ein Back-up seiner Daten erstellt, dieses extern sicher lagert und IT-sicherheitstechnisch auf dem aktuellen Stand ist, hat gute Karten, bei einem Cyberangriff relativ unbeschadet davonzukommen. Voraussetzung dafür ist allerdings, dass rechtzeitig reagiert wird. «Die Zeit ist das A und O. Bei einem Hackerangriff muss es sehr schnell gehen. Zum einen müssen heute Angriffe rechtzeitig erkannt und zum anderen unmittelbar danach erste Sicherheitsmassnahmen in die Wege geleitet werden», betont Brunschwiler. Gefordert sind da in erster Linie die Unternehmen.

Sensibilisierung der Mitarbeitenden ist zentral

Der Schlüssel zu mehr Sicherheit sind gut geschulte Mitarbeitende. Diesen Ansatz verfolgt Zurich mit seiner Cyberversicherung schon lange. «Uns interessiert nicht, wer für einen Hackerangriff verantwortlich ist. Wir legen den Fokus auf die Sensibilisierung der Mitarbeitenden des Unternehmens», sagt Stephan von Watzdorf, Leiter Berufshaftpflicht und Cyber Risiken bei Zurich. «Solche Sicherheitstrainings nützen aber nur dann, wenn sie regelmässig durchgeführt werden.»

Cyberspezialist Cyrill Brunschwiler stellt den Schweizer Unternehmen diesbezüglich ein gutes Zeugnis aus. «In den vergangenen Jahren ging ein Ruck durch die Schweizer Wirtschaft. Insbesondere KMU sind sich heute der Problematik viel mehr bewusst und investieren in ihre IT-Sicherheit», sagt Brunschwiler.

Ein Grund zum Zurücklehnen ist dies laut Brunschwiler nicht: «Es ist ein Katz- und Maus-Spiel. Sobald wir es den Hackern schwerer machen, legen sie eine Schippe obendrauf. Wir müssen also achtsam bleiben.»

Die Geodaten-Jongleure

Visuelle Informationen können vom menschlichen Gehirn schneller aufgenommen und verarbeitet werden. Interaktive Geodaten gewinnen deshalb immer mehr an Bedeutung. Die Firma GEOLiS bringt komplexe Abläufe unkompliziert auf den geografischen Punkt. Unkompliziert und verlässlich muss für das Unternehmen aus dem luzernischen Rothenburg auch eine Versicherung sein. Deshalb setzt GEOLiS auf Zurich.

Dominik Buholzer

«Wenn wir verschiedene Daten miteinander verknüpfen und diese räumlich verorten, ist dies viel anschaulicher als eine Excel-Tabelle», sagt Livio Stump. Der Geoinformatiker gründete vor zwei Jahren GEOLiS, ein Unternehmen, das sich auf die Verarbeitung von Geodaten spezialisiert hat. Es handelt sich dabei um digitale Informationen, mit denen sich jede Position auf der Erdoberfläche bestimmen lässt. Jeder dieser Punkte kann mit einer Vielzahl von weiteren Informationen ergänzt werden.

Die Gründung war ein kluger Entscheid. Denn der Markt für solche Dienstleistungen ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen. Grund dafür ist die Verfügbarkeit von Daten und Karten. «Noch vor zwei bis drei Jahren waren Geodaten nahezu unbezahlbar. Heute stehen diese in den meisten Fällen allen offen», erklärt Stump. Auch bei der verwendeten Software hat sich viel getan. Mit der Open-Source-Software QGIS fallen keine hohen Lizenzkosten an, und die Gemeinschaft um QGIS entwickelt – als Grundgedanke der Open-Source-Software – die Anwendung immer weiter und entwirft neue Funktionen.

Schnelle und unkomplizierte Auskunft

Bei seinen Entscheiden rund ums Thema Versicherung vertraut Livio Stump auf Zurich und die Meinung seiner persönlichen Ansprechperson: «Als KMU-Vertreter bin ich darauf angewiesen, dass ich schnell, unkompliziert und verlässlich zu einer Auskunft komme. Dies bietet mir Zurich.» Zudem schätzt er, dass Zurich laufend in ihre digitalen Kanäle investiert. Auf diese Weise werde ihm die Arbeit zusätzlich erleichtert. Livio Stump: «Zurich ist für mich die perfekte Lösung.» Mit einer starken Versicherungspartnerin im Rücken kann sich Livio Stump auf sein Geschäft konzentrieren. An Arbeit mangelt es nicht. Denn wo Geoinformatik eingesetzt wird, können Entscheide besser und genauer gefällt werden, da die Kausalzusammenhänge visuell sichtbar, Abläufe automatisiert und in den meisten Fällen stark vereinfacht werden.

Es gibt viele Einsatzmöglichkeiten. Drei Beispiele:

- **GIS für Gemeinden, Organisationen und Firmen**
  Von der digitalen Friedhofsverwaltung über die Koordination der Werkhofarbeiten (Winterfahrdienst, Unterhalt Gemeindemobiliar usw.) bis hin zum Leitungskataster oder der Bauverwaltung: Pläne und Excel-Tabellen lassen sich digitalisieren und in einen Arbeitsablauf abteilungsübergreifend integrieren. Firmen kartografieren das gesamte Firmengelände mit beispielsweise der Netzwerkinstallation oder wiederkehrenden Wartungsarbeiten. Ein weiterer Vorteil ist die Verfügbarkeit. Alle Daten und Pläne sind digitalisiert und archiviert, wenn gewünscht auch in der Cloud.

- **Interaktive Webkarte**
  Für den SwissCityMarathon in Luzern hat GEOLiS eine interaktive Webkarte erstellt. Darauf sind Informationen sowohl für Läuferinnen und Läufer wie auch für Zuschauerinnen und Zuschauer enthalten. Während die Läuferinnen und Läufer in erster Linie an den Distanzen, Verpflegungs- und Sanitätsposten interessiert sind und Informationen zum Gelände wünschen, lassen sich die Zuschauerinnen und Zuschauer die Angaben zum ÖV-Anschluss, den Sehenswürdigkeiten und Festplätzen sowie den Fotostandorten einblenden. Weitere Einsatzgebiete zu den Sportveranstaltungen sind Auflistung der Firmenstandorte oder Marktstände, das Bewirtschaften von Immobilien oder Indoorkarten für grössere Messen und Inhouse-Veranstaltungen. «Interaktive Webkarten sind heute immer gefragter, weil man damit viel mehr Informationen anbieten kann als mit einem PDF», sagt Livio Stump.

> Viele Firmen, Organisationen und staatlichen Einrichtungen wissen nicht, dass sie auf einem Geodatenschatz sitzen.

- **Schülerzuteilung und Schulraumplanung**
  Auch im Bildungsbereich gibt es zahlreiche Möglichkeiten, Karten mit anderen Daten zu verknüpfen und so Abläufe zu vereinfachen. Beispiel Schülerzuteilung: Die Standorte der Schulhäuser werden mit den Wohnorten der Kinder, die eingeschult werden sollen, verknüpft. Gefährliche Stellen auf dem Schulweg, zum Beispiel die Überquerung einer vielbefahrenen Hauptachse, können ebenso integriert werden wie eine Unfallstatistik aus den vergangenen Jahren. «Früher wurde der gesamte Prozess während Wochen von einer Person von Hand erledigt. Heute geschieht dies mehrheitlich automatisch und viel schneller. Den Einsatz einer Fachkraft braucht es nur noch für die Feinabstimmung», erklärt Livio Stump. Eine weitere Stärke eines GIS (Geografisches Informations-System) sind räumliche Auswertungen, beispielsweise die Schulraumplanung, bei der die einzuschulenden Kinder herangezogen werden.

Livio Stump ist überzeugt, dass die Möglichkeiten noch längst nicht ausgeschöpft sind: «80 Prozent aller Entscheide, die in Politik, Wirtschaft, Wissenschaft, Verwaltungen oder im Privatleben gefällt werden, haben einen räumlichen Bezug. Das Erkennen und Ausnützen dieser räumlichen Intelligenz hat erst begonnen.

«Viele Firmen, Organisationen und staatlichen Einrichtungen wissen nicht, dass sie auf einem Geodatenschatz sitzen», sagt er und ist überzeugt: «Es gibt noch viel zu verbessern … also hoch die Hufe!»

Vier Ärztinnen wagen den Umbruch

Mitten in der Corona-Pandemie entschieden sich vier Kinderärztinnen, in einem neuen Quartier in Dübendorf eine Gemeinschaftspraxis zu eröffnen. Einfacher gesagt als getan – doch zum Glück gibt es mit Zurich eine Versicherung, die hilft.

Dominik Buholzer

Der Zeitplan war ambitioniert: Innerhalb eines halben Jahres sollte die ganze Übung über die Bühne gehen und die Praxisgemeinschaft in neuen Räumlichkeiten beim Bahnhof Stettbach in Dübendorf ihre Türen öffnen. Camilla Ceppi Cozzio, Nicole Hagleitner, Christina Saner und Jacqueline Crittin Gaignat wussten zwar grundsätzlich, worauf sie sich einliessen. Schliesslich sind sie seit über 20 Jahren engagiert als Kinderärztinnen tätig. Was allerdings neu auf sie zukam, war der planerische und administrative Aufwand, den eine Praxisneueröffnung mit sich bringt.

Zwar durften die vier Ärztinnen auf ausgezeichnete Unterstützung von Fachpersonen zählen, dennoch war die Herausforderung gross: Manchmal schritt der Prozess zu langsam voran, mal wieder zu schnell. «Und da waren ja noch unsere Patientinnen und Patienten, die wir weiterhin optimal behandeln wollten», sagt Camilla Ceppi Cozzio. Sie stiessen an ihre Grenzen. Manche Entscheide, die die Gemeinschaftspraxis betrafen, fällten die Ärztinnen erst spätabends oder in der Nacht. Aber sie erreichten ihr Ziel. Gewisse administrative Prozesse erwiesen sich als kompliziert. Jener mit Zurich zählte nicht dazu. «Zurich wurde uns von unserem Broker empfohlen. Sie seien die Besten, meinte er», sagt Nicole Hagleitner. Damit lag er richtig. «Der Service ist top. Wir bekamen die Angaben, die wir benötigten, und am Ende hatten wir schnell den Versicherungsnachweis, die Berufshaftpflichtversicherung für Medizinalberufe, die für eine Betriebsbewilligung notwendig ist», sagt sie.

«Eine offene Kommunikation»

Teamwork ist den vier Ärztinnen auch im Alltag wichtig. Eine Gemeinschaftspraxis bietet diesbezüglich viele Vorteile. «Ich schätze es, dass ich meine Kolleginnen beiziehen kann, wenn eine Fragestellung einmal etwas komplexer ist», sagt Christina Saner. Dies, so betonen die vier Ärztinnen, würde auch von ihrer Kundschaft geschätzt. «Wir legen Wert auf eine offene, ehrliche Kommunikation sowohl untereinander als auch mit unseren Patientinnen und Patienten», betont Christine Saner.

Die Praxis am Stadtrand ist spezialisiert auf Kinder- und Jugendmedizin. Dazu zählen Vorsorgeuntersuchungen, die mit der Untersuchung von Neugeborenen beginnen. Das Spektrum der medizinischen kinderärztlichen Langzeitbetreuung ist ausgesprochen breit und umfasst beispielsweise Entwicklungsfragen, Impfberatungen, Jugendmedizin und mehr. Die Versorgung von Notfällen gehört zur Kernkompetenz.

Eine Herausforderung stellte von Beginn weg die Corona-Pandemie dar. «Corona dominierte eine Zeit lang alles», sagt Jacqueline Crittin Gaignat. «Doch während einer Pandemie gibt es noch andere Krankheiten, die ebenfalls unsere volle Aufmerksamkeit erfordern.»

Allen Schwierigkeiten zum Trotz ist der Start am neuen Standort voll und ganz gelungen. Die vier Ärztinnen haben im neu entstehenden urbanen Quartier um den Bahnhof Stettbach rasch Fuss gefasst und leisten mit ihrer Expertise einen wichtigen Beitrag an die dortige medizinische Grundversorgung. Zudem ergänzen sie sich aufgrund ihrer medizinischen Schwerpunkte ideal, was sie im Bereich der Kinderpraxen so speziell macht.

praxisamstadtrand.ch

Jacqueline Crittin Gaignat, Nicole Hagleitner, Christina Saner, und Camilla Ceppi Cozzio

Fünf Trümpfe für ärztliche Medizinalberufe

Berufshaftpflichtversicherung

Die Berufshaftpflichtversicherung von Zurich bietet ärztlichen Medizinalberufen mehr. Allfällige Schadenfälle werden ab dem ersten Franken schnell und zuverlässig geregelt. Zudem hilft Zurich, unberechtigte Ansprüche abzuwehren: Ein Expertenteam steht Ärzten und Spitälern bei Haftpflichtfragen zur Verfügung.

Berufliche Vorsorge (BVG)

Vita Invest ist die ideale Vorsorgelösung. Sie hebt sich von den heute bestehenden Angeboten ab, weil sie unter anderem Umverteilungen ausschliesst. Es werden also BVG-Beiträge von Berufstätigen zu Rentenbezügern verschoben, weil der Umwandlungssatz zu hoch ist und die Anlagerenditen gesunken sind. Mit Vita Invest werden die Ertragschancen also langfristig gesteigert und die Altersguthaben maximiert. Vita Invest lässt sich ideal auf die persönlichen Bedürfnisse anpassen.

Sachversicherung

Der Defekt eines medizinischen Geräts, der Diebstahl beziehungsweise der Verderb von Medikamenten oder ein möglicher Betriebsausfall beispielsweise wegen eines Wasserschadens: Mit «All Risks» werden mit einer Police gleich mehrere Risiken abgedeckt. «All Risks» ist das Sorglospaket schlechthin.

Cyberversicherung

Computer und Daten – erst recht, wenn es um Patientendaten geht – bedürfen eines besonderen Schutzes, genauso wie unsere Gesundheit. Mit der Cyberversicherung von Zurich sind nicht nur die Kosten für die Wiederherstellung ihrer Systeme und Daten gedeckt, sondern im Notfall steht auch ein Krisenmanagementteam rund um die Uhr zur Verfügung. Beim Thema Cybersicherheit ist der Mensch das schwächste Glied. Zurich bietet über seine Partnerfirma Online-Sicherheitstrainings speziell für Mitarbeitende an. Gleichzeitig ermöglicht Zurich über seine Partner, Schwachstellen bei der IT eines Unternehmens zu erkennen und zu beseitigen.

Rechtsschutzversicherung

Mit der Betriebsrechtsschutzversicherung Orion Medic sind Ärztinnen und Ärzte, Chiropraktikerinnen und Chiropraktiker sowie Apothekerinnen und Apotheker bei der Ausübung ihrer Tätigkeit versichert und bekommen Hilfe, wenn ihre Persönlichkeitsrechte verletzt werden. Mit Orion Legal Services steht ihnen zudem eine externe Rechtsabteilung zur Verfügung: Orion Legal Services übernimmt Rechtsabklärungen, erstellt Verträge und allgemeine Vertragsbedingungen und leistet Unterstützung bei der Durchsetzung von Rechtsansprüchen.

Die Wasserstoff-Pioniere

Solarzellen produzieren im Sommer mehr Energie, als benötigt wird. Die Innotest AG hat ein Konzept entwickelt, mit dem diese überschüssige Energie dank Wasserstoff für die kalten Monate gespeichert werden kann.

Dominik Buholzer

Sie sprechen firmenintern auch von der Eichhörnchenmethode. So wie die putzigen Nager im Sommer einen Nussvorrat für den Winter anlegen, sollte dies auch bei Fotovoltaikanlagen geschehen. Sprich: Die überschüssige Energie, die im Sommer durch Solarzellen gewonnen wird, müsste man für die kalte Jahreszeit speichern.

Die Firma Innotest AG aus dem thurgauischen Eschlikon hat eine Lösung und eine eigene Abteilung dafür geschaffen: Homepower. Mittels Elektrolyse wird aus dem überschüssigen Strom von Fotovoltaikanlagen und Wasser grüner Wasserstoff erzeugt. Dieser wird komprimiert, gespeichert und steht im Winter zur Verfügung, um den Energiebedarf im Haus (Strom und Wärme) zu decken oder Wasserstofffahrzeuge zu betanken. Dieses Verfahren ist eigentlich nichts Neues. Es fehlte jedoch insbesondere am Know-how. Denn die Anlagen müssen für jede Situation und jeden Kunden neu angepasst werden, um einen optimalen Energienutzen zu gewährleisten.

«Ohne Wasserstoff gelingt Energiewende nicht»

Vater von Homepower ist Peter Kreier. Der Physiker, der im November 2021 unerwartet verstarb, hatte sich intensiv mit der Wasserstofftechnologie auseinandergesetzt. Antrieb waren seine beiden Enkelkinder, wie sein Sohn Mathias Kreier betont: «Er wollte eine Lösung für eine zukünftig nachhaltige Energieversorgung finden.» Das ist nötig: Die Schweiz hat sich mit der Unterzeichnung des Pariser Abkommens verpflichtet, den Treibhausgasausstoss bis 2030 im Vergleich zu 1990 zu halbieren. Zudem sollen bis 2050 hierzulande netto keine Treibhausgase mehr ausgestossen und die Kernkraftwerke ersetzt werden. «Für meinen Vater war schon früh klar, dass wir dieses Ziel ohne Wasserstoff nicht erreichen», so Mathias Kreier. Denn Wasserstoff erlaube es, grössere Mengen an Energie unabhängig vom Ort der Produktion und vom Zeitpunkt des Verbrauchs CO_2-neutral zu speichern.

Peter Kreier war auch Besitzer des ersten privat in der Schweiz eingelösten Wasserstoffautos. Versichert ist das Fahrzeug bei Zurich Schweiz. Obwohl Wasserstoffautos derzeit nur in sehr geringer Zahl in Verkehr gesetzt werden – lediglich Toyota und Hyundai verkaufen solche Autos –, stellen sie versicherungstechnisch kein Problem dar. «Wir haben das Auto ganz normal versichert, mit den üblichen Vorzugskonditionen für alternative Antriebe», bestätigt Patrick Küng, Generalagent Zurich Schweiz.

Mathias Kreier führt die Geschäfte nach dem Tod seines Vaters fort. Obwohl das Unternehmen kaum Werbung für Homepower betreibt, ist das Interesse gross. «Es ist ein Markt vorhanden», ist Kreier überzeugt. «Zuerst müssen wir aber Aufklärungsarbeit leisten.» Das Prinzip von Homepower ist zwar einfach, nicht so die Umsetzung. Es gibt keine Lösungen ab Stange. Zudem ist eine solche Anlage relativ teuer. Eine lohnende Investition sei es aber auf jeden Fall: «Der ökologische Nutzen ist viel grösser als die Investition. Vor allem, wenn man die steigenden Energiepreise betrachtet.» Kreier ist überzeugt, dass die Schweiz durch ihre geografische Lage und den starken Werkplatz eine gute Ausgangslage hat, um das CO_2-Ziel «Netto-Null» bis 2050 zu erreichen. «Mit der saisonalen Speicherung von in der Schweiz produzierter Energie kann die Abhängigkeit vom Ausland reduziert werden.»

Ist Wasserstoff der Energieträger der Zukunft? «Die Technologie ist Teil der Lösung einer zukünftigen, nachhaltigen Energieversorung», sagt Marco Hebeisen, Leiter Head Corporate Responsibility bei Zurich Schweiz. Am weitesten fortgeschritten sei die Technologie aktuell bei der Mobilität. «Hier entwickelt sich Wasserstoff zu einer Alternative zum Batterieantrieb.» Darum unterstützt Zurich als Versicherungspartner auch die Initiative von H2 Energy. Das Unternehmen will bis 2025 rund 1'600 mit Wasserstoff (H2) angetriebene Lastwagen auf die Schweizer Strassen bringen und ein flächendeckendes Netz von 50 Wasserstofftankstellen aufziehen.

Infos: homepower.ch

Stefan Preier
Leiter Personal
maxon

Keine 08/15-Lösung bei der beruflichen Vorsorge

Verantwortung für die Mitarbeitenden zu übernehmen, ist für die Firma maxon selbstverständlich. Nicht nur im beruflichen Alltag, sondern auch nach der Pensionierung. Bei der beruflichen Vorsorge unterstützen Vita und Zurich optimal.

Sunitha Balakrishnan

Im beschaulichen Sachseln direkt am Sarnersee hat die Firma maxon ihren Hauptsitz. Sie ist spezialisiert auf Antriebstechnik für kleine, hocheffiziente Elektromotoren. Ihre Komponenten kommen unter anderem in E-Bikes, in der Medizinaltechnik, aber auch in der Weltraumforschung zum Einsatz: Die Spitzenprodukte von maxon wurden bei allen bisherigen Mars-Missionen in den Rovern verbaut. maxon ist international tätig und beschäftigt insgesamt 3'000 Mitarbeitende in 38 Ländern rund um den Globus. In der Schweiz sind es rund 1'300 Mitarbeitende.

Trotz Grösse und Internationalität legt das Unternehmen Wert auf eine persönliche und familiäre Unternehmenskultur. «Die Mitarbeitenden sollen sich nicht als Nummern fühlen, sondern als Individuum wertgeschätzt werden», erklärt Stefan Preier, Leiter Personal bei maxon. «Wir möchten, dass sie sich als Teil des Familienunternehmens verstehen, es ihnen gut geht und sie sich wohlfühlen. Denn das sind die optimalen Bedingungen, um gemeinsam erfolgreich zu sein.»

Innovative Lösung

Um den Mitarbeitenden auch optimale Rahmenbedingungen für die Zukunft zu bieten, legt Stefan Preier grossen Wert auf eine durchdachte Pensionskassenlösung. Deshalb vertraut maxon seit vielen Jahren auf Vita und Zurich. Ein Thema ist dem Personalchef besonders wichtig: «Ich möchte, dass die Mitarbeitenden das, was sie einzahlen, auch bekommen – ohne dass etwas umverteilt wird.» Diese Gleichbehandlung von Mitarbeitenden und Pensionierten erreicht maxon mit der neuen und innovativen Lösung von Vita Invest: Jede Kundin, jeder Kunde hat seine eigene Pensionskasse, und die Erträge kommen vollständig den versicherten Mitarbeitenden zugute.

Damit die Mitarbeitenden die vielschichtigen Zusammenhänge in der beruflichen Vorsorge verstehen, organisiert maxon Informations-Workshops. «Unsere Lösung ist nicht 08/15 – sie passt genau zu unseren Bedürfnissen», erklärt Preier. «Wir arbeiten seit Jahren gut und vertrauensvoll mit Zurich zusammen. Ich bin überzeugt, dass wir die beste Lösung haben, die es momentan für unsere Situation auf dem Markt gibt. Dieses Vertrauen möchte ich auch den Mitarbeitenden vermitteln und ihnen aufzeigen, wie vielfältig ihre Möglichkeiten mit der Pensionskassenlösung sind.»

Mehr Fairplay in der beruflichen Vorsorge

Das Angebot von Vita Invest für die berufliche Vorsorge zeichnet sich auf mehreren Ebenen aus. Erstens profitiert jedes Unternehmen vollumfänglich von den selber erwirtschafteten Anlageerträgen. Zweitens stellt Vita Invest die Generationenfairness sicher, indem Erwerbstätige und Rentner die gleichen Garantien haben und im gleichen Ausmass direkt von den Anlageerfolgen profitieren – die Erwerbstätigen durch eine höhere Verzinsung, die Rentnerinnen und Rentner durch eine Bonusrente. Drittens können die Risikoleistungen für Tod und Erwerbsunfähigkeit individuell den Bedürfnissen jedes Unternehmens angepasst werden.

So geht Fairplay in der beruflichen Vorsorge. Und so kann die Verzinsung der Sparguthaben optimiert werden: Im Jahr 2021 konnte die Stiftung das Altersguthaben der Versicherten mit durchschnittlich mehr als 9 Prozent verzinsen. Diese Sätze liegen massiv über der gesetzlichen Mindestverzinsung von 1 Prozent. Übrigens: Nicht nur grössere Unternehmen wie maxon können von der Lösung profitieren, sondern auch Kleinunternehmen ab drei Mitarbeitenden. Gemeinsam bieten Zurich und die vier Vita Sammelstiftungen für jedes KMU eine passende Vorsorgelösung – für mehr Fairplay in der beruflichen Vorsorge.

Wasserschaden mit Happy End

Eine grosse Zweieinhalb-Zimmer-Eigentumswohnung mitten in Zürich? Petra Reinhard griff zu – und erlebte später einen Alptraum: Während fast eines Jahres kämpfte sie mit einem Wasserschaden. «Ich war nervlich am Ende», sagt sie rückblickend. Dank Zurich nahm alles ein gutes Ende.

Dominik Buholzer

Das Unheil nahm seinen Anfang im Sommer 2020: Der Mieter meldet Wohnungseigentümerin Petra Reinhard, dass sich im Gang beidseitig an den Wänden Blasen gebildet hätten. Die Feuchtigkeit darunter wies unmissverständlich auf ein Wasserleck hin. Die Gewährleistungsperiode war knapp abgelaufen, und daher lehnte das Bauunternehmen jegliche Garantieleistungen ab. Es bot aber letztlich an, die Handwerker sowie einen Experten zwecks Ortung des Lecks zu koordinieren. Der Experte kam zum Schluss: Leck im Duschbereich. Damit dieses behoben werden konnte, musste ein Teil des teuren Steinbodens im Badezimmer herausgerissen und ersetzt werden. Der Experte ging davon aus, dass dieses Leck die Ursache für die Blasenbildung im Gang war. Dies war ein Fehler, wie sich später zeigen sollte.

Petra Reinhard war dankbar für die Unterstützung durch die Baufirma. Gross war dann die Enttäuschung, als sie das sanierte Bad sah. Die Naturstein-platten passten nicht mehr zueinander, und die Ausführung der Arbeiten war alles andere als zufriedenstellend.

Das einst teure Bad war ein Flickwerk. «Ich hätte heulen können», sagt sie.

Die Eigentumswohnung war einst Petra Reinhards Stolz: zweieinhalb Zimmer, gut 100 Quadratmeter gross und ein Balkon von fast 30 Quadratmetern inmitten von Zürich. Einst verheiratet mit einem Architekten, hat sie sich immer schon für Architektur und Inneneinrichtungen interessiert und seinerzeit den Wohnungsplan nach ihren Wünschen und Vorstellungen angepasst und ergänzt. Sie hat viel Geld für den Ausbaustandard und die Einrichtung aufgewendet, unter anderem für ein luxuriöses Bad, ausgekleidet mit einem teuren Naturstein.

«Zurich hat mich gerettet»

Petra Reinhard kostete die Reparatur einen fünfstelligen Betrag, da kein Versicherungsschutz für Abdichtungsmängel an Böden und Wänden bestand. Wie sich schon bald zeigen sollte, zahlte sie viel Geld für nichts. Bereits gegen Ende der ersten Sanierung bildeten sich wieder Blasen an den Wänden, zudem begann sich auch der Parkettboden teilweise zu wölben. Und schliesslich traten in der eine Etage tiefer liegenden Wohnung Wasserflecken an der Decke auf – kein gutes Zeichen.

Das war der Zeitpunkt, als Zurich ins Spiel kam. Was das Expertenteam von Zurich zu sagen hatte, zog Petra Reinhard den Boden unter Füssen weg: Bei der ersten Überprüfung hatte man es versäumt, die wichtigsten Leitungen unter Druck zu setzen. Nun zeigte sich, dass gleich mehrere Leitungen leckten. Das ganze Badezimmer sollte komplett bis zum Rohbau herausgerissen und die Böden in einer Hälfte der Wohnung aufgebohrt werden, um die Trocknung zu ermöglichen. Da die Wohnung in den nächsten Monaten unbewohnbar war, mussten die Mieter auf die Schnelle ein neues Zuhause finden. Petra Reinhard, die damals gesundheitlich bereits stark angeschlagen war, brach zusammen. «Ich wusste nicht, wie ich eine erneute – nochmals viel umfassendere – Sanierung hätte stemmen sollen», sagt sie. Was dann geschah, bewegt Petra Reinhard noch heute. «Nathalie Thiemann, die Bauexpertin der Zurich, tröstete mich und hat direkt vor Ort die Übernahme der gesamten Bauleitung zugesagt.» Rückblickend betont Petra Reinhard: «Zurich hat mich in diesem Moment gerettet und mir durch ihre Zusage eine grosse Belastung von den Schultern genommen.»

Fast vier Monate lang war ihre Wohnung eine Baustelle. Petra Reinhard musste sich nie mit Handwerkern oder Offerten herumschlagen und war trotzdem stets im Bilde. «Die Kommunikation war super. Die Expertise und Proaktivität aller Beteiligten gaben mir von Beginn weg ein gutes Gefühl, und ich konnte auf ihre Professionalität vertrauen.» Ein Grossteil der Kosten wurde durch die Gebäude-/Wasserversicherung von Zurich übernommen. Mit dem Ergebnis ist Petra Reinhard mehr als zufrieden und freut sich: «Durch die Sanierung und die dadurch zusätzlich notwendigen Arbeiten an Böden und Wänden erstrahlt die Wohnung nun im neuen Glanz». Dies, weil sich Zurich konsequent am Markenversprechen orientiert hat, gemeinsam eine bessere Zukunft zu gestalten.

> “Ich wusste nicht, wie ich eine erneute Sanierung hätte stemmen sollen.”

Eine Lebensversicherung für Ihre Firma

Schicksalsschläge können nicht nur das Leben einer Familie durcheinanderbringen, sondern auch das Fortbestehen einer Firma gefährden. Zurich schützt Ihr Unternehmen vor allerlei Gefahren.

David Schaffner

«BusinessProtect» hilft, bestehende Strukturen und Geschäftskonstellationen abzusichern.

Dem sympathischen Thurgauer Ehepaar Gautschi geht es wie vielen Unternehmerinnen und Unternehmern in der Schweiz: Sie haben während Jahrzehnten sehr viel Herzblut in ihr Geschäft gesteckt, oft bis tief in die Nacht gearbeitet, ganze Wochenenden in der Firma verbracht. Das Paar kurz vor der Pension ist kinderlos geblieben, umso mehr hegen sie für ihre Firma elternähnliche Gefühle.

Dazu gehört, dass sie für die Zeit nach ihrem Rückzug aus dem Berufsleben eine passende Nachfolgelösung möchten. Zwar könnten sie ihr Geschäft mit einem Umsatz von rund 2,5 Millionen Schweizer Franken problemlos einer Kette verkaufen. Wichtiger als ein möglichst hoher Verkaufspreis ist ihnen allerdings, dass das Geschäft in der Region weiterhin sehr gut verankert ist und der Kundenservice so gut bleibt, wie er immer war.

Die Gautschis wünschen sich daher, ihre Firma einer langjährigen Angestellten zu übergeben. Der Frau fehlt allerdings das notwendige Kapital für die Übernahme. Banken würden den Verkauf an sie nicht finanzieren. Die Lösung für ihr Problem gefunden haben die Gautschis schliesslich bei der Zurich. Mit Hilfe der «BusinessProtect»-Versicherung können sie ihr «Baby», das erfolgreich aufgebaute Geschäft, nun doch ihrer Vertrauensperson übertragen, indem sie das von ihnen gewährte Darlehen absichern lassen.

Keine Verwässerung durch neue Partner

Vor einem anderen Problem stehen die Partner einer erfolgreichen Dienstleistungsfirma. Die drei Studienfreunde sind äusserst erfolgreich in einer Nische tätig, die sie dank einer gemeinsamen Passion entdeckt und darin ein spezifisches Geschäftsmodell entwickelt haben. Dieses lebt vor allem von ihren genauen Kenntnissen und dem gemeinsamen Verständnis für das Geschäft.

Nach jahrelanger Aufbauarbeit haben sich die drei Partner entschieden, ihr Modell zu konsolidieren. Da die Margen hoch sind, interessieren sich verschiedene Kreise für ihr Business. Den drei Partnern ist allerdings klar, dass jede Verwässerung der Strategie – beispielsweise eine zu aggressive Wachstumsoffensive – den Erfolg gefährden würde. Um eine plötzliche Einflussnahme durch andere Personen zu verhindern, haben sich die Partner entschieden, ihre Partnerschaft bei Schicksalsschlägen abzusichern. Sie haben vereinbart, dass im Falle des Todes eines Partners dessen Geschäftsanteile nicht an Dritte gelangen dürfen, sondern von den verbleibenden Partnern gekauft werden. Finanziell möglich ist dies dank einer «BusinessProtect»-Police von Zurich.

Beziehungen, die niemand ersetzen kann

Um die Unersetzbarkeit gewisser Personen geht es auch im Fall einer erfolgreichen Handelsfirma, die zwei Brüder miteinander betreiben. Hier steht allerdings weniger das gemeinsame Geschäftsverständnis im Zentrum als vielmehr die einzigartigen Kontakte der beiden Partner. Sie handeln mit Gütern, die sie weltweit direkt bei den Produzenten einkaufen. Bei den Gütern handelt es sich zwar um Massenprodukte, nur sehr wenige Hersteller produzieren allerdings nach der spezifischen Philosophie, die das Angebot der Handelsfirma auszeichnet. Den zuverlässigen Nachschub mit den hochwertigen Waren haben sich die beiden Brüder durch jahrelange Reisen und den Aufbau von starken Vertrauensbeziehungen zu den Produzenten erarbeitet.

Noch heute befinden sich die Brüder viel auf Reisen. Oft führt sie ihr Geschäft in gefährliche Regionen. Würde einer der Brüder sterben, wäre die Hälfte des Umsatzes gefährdet – und somit die Existenz der ganzen Firma. Um das Unternehmen zu schützen, haben die Brüder einen Teil ihres Umsatzes bei Zurich versichert. Würde einer der beiden versterben, hätte der verbliebene Partner so die Möglichkeit, über Jahre eine neue Person einzuarbeiten, ohne dass diese sofort in der Lage sein müsste, den vollen Umsatzbeitrag des verstorbenen Bruders zu generieren.

Zurich schützt alle drei Firmen

So verschieden die Herausforderungen in den drei Beispielen sind – haben alle bei Zurich eine Lösung in der Versicherungspolice «BusinessProtect» gefunden. Diese Kapitalversicherung schützt Unternehmen vor finanziellen Ausfällen oder Problemen, wenn eine Schlüsselperson der Firma stirbt. Personen mit Schlüsselfunktion können beispielsweise Geschäftsinhaberinnen und -inhaber sein, eine IT-Leiterin, ein Geschäftsführer, eine technische Leiterin, ein Verkaufsleiter oder eine Marketingleiterin.

Obwohl der Gedanke unangenehm ist: Auch in der Schweiz sterben immer wieder Menschen vor dem Pensionsalter. Die Wahrscheinlichkeit, dass eine von zwei Schlüsselpersonen vor dem Alter von 64 Jahren stirbt, liegt laut einer Zurich-internen Erhebung bei 12 Prozent. Bei drei Schlüsselpersonen sind es bereits 18 Prozent, bei sechs Personen 32 Prozent.

Stirbt eine in der Police abgesicherte Person, zahlt Zurich schnell und unkompliziert die vereinbarte Summe aus. Dieses Kapital kann die Firma beispielsweise verwenden, um die Firmenanteile der verstorbenen Person zu übernehmen, um einen Kredit zurückzuzahlen oder um einen Headhunter damit zu beauftragen, eine Fachperson zu suchen, die die gesuchte Expertise der verstorbenen Person ersetzen kann.

Fehlen in solchen Situationen die finanziellen Mittel, können sich Firmen mit schwerwiegenden Problemen konfrontiert sehen: Wollen beispielsweise die

Erben schnell zu Geld kommen, verkaufen sie möglicherweise ihre Firmenanteile an einen unpassenden neuen Miteigentümer. Ist kein Geld vorhanden für eine schnelle Suche nach neuen Expertinnen und Experten, können Kunden wegen Verzögerungen das Vertrauen verlieren und der Umsatz bricht ein. Beruht der Geschäftserfolg auf jahrelang aufgebauten Kontakten, ist während einiger Jahre ein Ersatz für den Ausfall am Umsatz notwendig, um die Beziehungen mit neuen Kontaktpersonen neu aufbauen zu können und zum Erfolg zu führen.

Schliesst eine Firma eine «BusinessProtect»-Police ab, ist die Firma die Versicherungsnehmerin. Als versicherte Person respektive versicherte Personen sind die schwer ersetzbaren Schlüsselfiguren innerhalb des Unternehmens aufgelistet. Die Prämie ist auf diese Personen zugeschnitten. Je nach Todesfallrisiko ist die Prämie höher oder tiefer. Beim Eintreten eines Leistungsfalls ist die Firma oder der Geschäftspartner/-inhaber die begünstigte Person, sie erhält die vereinbarte Versicherungssumme.

«BusinessProtect» hilft, bestehende Strukturen und Geschäftskonstellationen abzusichern, wie das zweite und dritte Beispiel in diesem Artikel zeigen. Die Police kann aber auch wie im ersten Beispiel helfen, ein gewünschtes Übernahmeszenario zu ermöglichen.

Und wie funktioniert die Versicherung beim Ehepaar Gautschi? Das Unternehmerpaar aus dem ersten Beispiel hat beschlossen, der bisherigen Angestellten ein Darlehen zu gewähren, damit diese über die finanziellen Mittel verfügt, um die Firma zu übernehmen. Die Gewinne der kommenden Jahre wird die Nachfolgerin nutzen, um das Darlehen nach und nach zurückzuzahlen. Damit es in diesem Szenario zu keiner bösen Überraschung kommt, versichern die Gautschis das Leben ihrer Nachfolgerin. Sollte diese frühzeitig sterben, kommt die Versicherung für die ausstehende Darlehensschuld auf.

Vorteile von «BusinessProtect» auf einen Blick

Todesfallschutz für Schlüsselpersonen, Geschäftspartner und -inhaber

- Kapital zur Übernahme von Firmenanteilen und zur Auszahlung von Hinterbliebenen
- Kapital zur Reduzierung der Schuldenlast
- Kapital für die Kompensation erwarteter Gewinneinbussen

Elektroautos: Zurich lanciert Ladeservice Z Volt mit Einheitspreis

Zurich Schweiz lanciert den Ladeservice Z Volt. Damit können Lenkerinnen und Lenker von Elektroautos ihr Fahrzeug an über 2'250 Ladepunkten in der Schweiz zum Einheitspreis laden. Nach dem erfolgreichen Start für Privatkunden baut Zurich das Angebot bald auf Fahrzeugflotten von Firmen aus.

David Schaffner

Elektroautos sind ein wichtiger Bestandteil der zukünftigen, emissionsfreien Mobilität. Als führender Elektrofahrzeug-Versicherer unterstützt die Zurich Schweiz Services AG, eine Tochtergesellschaft der Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG, diese Entwicklung und erleichtert mit dem Ladeservice Z Volt den Umstieg. Dank der App und der Ladekarte können Elektroautos bequem zum Einheitspreis an allen Standorten von Green Motion (evpass) und GOFAST geladen werden.

Die Mitarbeitenden Ihrer Firma haben bereits heute die Möglichkeit, privat die Vorteile dieses Angebots zu nutzen.

Sind Sie interessiert, mehr über das künftige Flottenangebot von Z Volt zu erfahren? Dann tragen Sie sich bitte über den folgenden Link in unser Onlineformular ein. Wir werden Sie über den Start des Angebots informieren. Mehr Infos auf:

Schon bald werden auch die Unternehmungen selber profitieren und dank den einheitlichen Tarifen die Kosten für die nachhaltige Mobilität ihrer Fahrzeugflotte besser planen können. Vorbei sind dann die Zeiten, in denen Mitarbeitende wertvolle Arbeitszeit damit verbringen, die Kosten der Anbieter zu vergleichen, und allenfalls eine längere Fahrzeit zu einem passenden Anbieter in Kauf nehmen. Mit über 2'250 Ladepunkten ist die Abdeckung in den Regionen sehr hoch.

49 Rappen pro kWh

Die Tarife bei Ladestationen sorgen regelmässig für Verwirrung. Die Preisstrukturen sind oft unübersichtlich. Nicht so bei Z Volt: Kundinnen und Kunden einer Motorfahrzeugversicherung von Zurich laden ihre Autos in der Schweiz zum Einheitspreis von 49 Rappen pro kWh bei den Ladestationen von Green Motion (evpass) und GOFAST. Alle anderen kommen in den Genuss eines Einheitspreises von 55 Rappen pro kWh.

Die Lenkerinnen und Lenker eines Elektroautos fahren mit Zurich also besser. Es spielt dabei auch keine Rolle, ob es sich um eine Schnellladestation (DC) oder eine reguläre Ladestation handelt (AC). Es muss auch kein Abonnement gelöst werden. Einzig bei den Schnellladestationen fällt ab der 61. Minute eine sogenannte Blockiergebühr von 25 Rappen pro Minute an, damit der Platz nicht unnötig besetzt wird. Im Normalfall ist die Batterie an einer DC-Station jedoch innerhalb von 60 Minuten vollständig geladen.

Unkomplizierte Bezahlung

Die Bezahlung erfolgt über die in der App hinterlegte Kreditkarte. Eine Ladekarte, mit welcher Ladevorgänge analog zur App gestartet werden können, kann kostenlos bei Zurich bestellt werden. Die App lässt sich kostenlos in den Stores von iOS und Android herunterladen.

«Elektroautos spielen eine immer wichtigere Rolle bei der Mobilität. Mit der Z Volt Lade-App mit dem Einheitspreis erleichtern wir den Umstieg wesentlich», sagt René Harlacher, Chief Underwriting Officer und Mitglied der Geschäftsleitung von Zurich Schweiz. «Denn damit wird ein Elektroauto insbesondere auch für jene Personen attraktiv, die keine Ladestation zu Hause haben.»

Mit wenigen Klicks als KMU versichert

In wenigen Minuten können KMU bei Zurich selbstständig Offerten für Versicherungslösungen berechnen und mit wenigen Klicks direkt online abschliessen.

David Schaffner

Schutz gegen Unfälle, Angriffe aus dem Internet oder Ausfall des Umsatzes? Die Versicherungsbedürfnisse von kleinen und mittleren Unternehmen sind vielfältig und können sich nach Branche, Grösse oder Rechtsform der Firma unterscheiden. Um Firmenkunden in der anspruchsvollen Welt der KMU-Produkte einen schnellen und guten Überblick zu verschaffen, hat Zurich Schweiz den umfassendsten und schnellsten Onlinerechner für KMU entwickelt.

Online erhalten Firmenkunden auf **zurich.ch/zbi-start**, rund um die Uhr in wenigen Minuten die wichtigsten Informationen auf einen Blick und können sich rechtsgültige Offerten für mehrere Policen berechnen lassen. Wer schnell entscheidet, kann die gewünschte Versicherung online abschliessen und ist nach wenigen Minuten versichert. Wer sich weiter in die Materie vertiefen und individuelle Anpassungen an den Offerten vornehmen möchte, hat Zugang zur telefonischen Unterstützung durch Fachexperten im Bereich der KMU-Versicherungen.

Um Offerten zu erhalten, fragt der Rechner in einem verständlichen Formular beispielsweise nach Rechtsform, Gründungsjahr, Branche oder der Person, die mit der Geschäftsführung betraut ist. Zuletzt folgen ein paar Fragen zu den ausgewählten Produkten. Treten Fragen auf, stehen verschiedene Erklärungshilfen sowie die Möglichkeit zur Verfügung, sich per Telefon sofort mit einem Experten oder einer Expertin verbinden zu lassen.

Ist das Formular ausgefüllt, erhalten KMU in Echtzeit massgeschneiderte Offerten für die von ihnen ausgewählten Lösungen. Möchten Firmen weitere Anpassungen vornehmen – also beispielsweise Deckungen hinzufügen oder weglassen – ist dies in direktem Austausch mit einer Fachperson von 8 bis 18 Uhr ebenfalls möglich.

Rekordschneller Service

Zur Verfügung steht dieser rekordschnelle Service für unterschiedliche Policen wie die Unfall-, Krankentaggeld-, Cyber- und Betriebshaftpflicht- sowie für verschiedene Sachversicherungen. Ebenfalls für KMU erhältlich sind bei Zurich Angebote rund um die berufliche Vorsorge (zweite Säule) sowie im Bereich der Berufshaftpflicht. Hier erhalten Firmen die Offerten innerhalb weniger Tage per E-Mail.

Seit der Lancierung des KMU-Onlinerechners 2019 als Schweizer Premiere stellte Zurich fest, dass vor allem Startups sowie Firmen mit ein bis drei Personen das Angebot nutzten. Mittlerweile lassen sich aber immer mehr länger bestehende Firmen sowie grössere Unternehmungen vom Service begeistern. Diese schätzen den Vorteil, dass sie sich rund um die Uhr auf eine unkomplizierte Art und Weise einen Überblick über das bestehende Versicherungsangebot machen und die eigene Abdeckung nach Bedarf anpassen können.

Impressum

Herausgeber
Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG

Adresse der Redaktion
Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG
«Zurich KMU Magazin», Hagenholzstrasse 60, 8085 Zürich, 041 528 29 75
kmu@zurich.ch

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

Rewrite, Layout und Produktion
Content Media AG, Thun

Fotograf
Ruben Sprich

Druck und Versand
Paul Büetiger 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

ZURICH®

Versicherungslösungen für Ihre Branche – alles aus einer Hand

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

Wir sind in Ihrer Nähe:
zurich.ch/standorte

ZH35168d-2203