

# KMU Magazin

Der beste Schutz für Ihr Unternehmen



# Inhalt

CEO Juan Beer Nachhaltigkeit ins Unternehmen einführen	4
Nachhaltigkeit Der schnelle Weg zum Nachhaltigkeitsbericht	6
Prävention Unsere Prävention hilft, viel Ärger zu ersparen	14
Partnerschaften Eine Firma, die Services und Know-how bietet	18
Vorsorgelösungen Breites Spektrum von Kundenbedürfnissen	23
Gut zu wissen Rundumschutz für Garagisten	27



Nachhaltigkeit  
Überall laden mit Juice Technologie

11

Prävention  
Zurich erhöht die Sicherheit der Patienten

12

Unsere Kunden  
Die Werkzeug-Spezialisten

16

Vorsorgelösungen  
Selbstständig mit Erfolg

20

Neues Datenschutzgesetz  
Das müssen Firmen wissen

25

Gut zu wissen  
Schutz für Technologieanbieter

26

## Liebe Unternehmerinnen, liebe Unternehmer

Immer mehr Menschen legen Wert auf Nachhaltigkeit. Wenn KMU am Markt erfolgreich bestehen wollen, werden sie der Öffentlichkeit darüber Rechenschaft ablegen müssen, wie sie die Nachhaltigkeit umsetzen. Wir helfen ihnen dabei mit einer neu kreierten Plattform.

Gelegentlich höre ich: «In der Schweiz müssen nur Grossunternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitenden und einem Umsatz über 40 Millionen Franken einen Nachhaltigkeitsbericht vorlegen. Die meisten KMU sind nicht betroffen.» Wirklich? Nein, das ist ein Trugschluss. Diese Aussage berücksichtigt nur die reine Gesetzeslage und geht davon aus, dass ein KMU ausschliesslich in der Schweiz geschäftet. Die Wirklichkeit sieht aber anders aus: Viele Schweizer KMU liefern ihre Produkte in die ganze Welt. Diese ausländischen Abnehmer müssen oft selbst einen Nachhaltigkeitsbericht erstellen, weshalb sie vom Schweizer Zulieferer ebenfalls einen verlangen werden. Mindestens so wichtig ist aber ein zweites Argument: Immer mehr Menschen möchten genau wissen, was sie von wem kaufen, weil sie Wert auf einen möglichst nachhaltigen Lebensstil legen. Diesen Kundinnen und Kunden zu erklären, dass das Gesetz keinen Nachhaltigkeitsbericht fordere, wird nicht reichen, um sie dauerhaft für sich zu gewinnen.

Wahr ist: Auf lange Sicht werden die meisten Schweizer KMU der Öffentlichkeit Rechenschaft ablegen müssen, wie sie die Nachhaltigkeit umsetzen, wenn sie am Markt erfolgreich bestehen wollen. Wahr ist auch: Das Erstellen eines Nachhaltigkeitsberichtes war bis jetzt aufwendig und konnte sich für kleine Unternehmen nicht lohnen. Deshalb haben wir das geändert. Gemeinsam

mit gewichtigen Partnern unterstützt Zurich Schweiz die neue Ratingplattform esg2go. In einem einfachen Verfahren und schon zum Preis eines guten Mittagessens zu zweit erhalten KMU eine erste Einschätzung inklusive Benchmarking auf wissenschaftlicher Grundlage.

Die Resultate einer esg2go-Analyse sind für jedes KMU eine ausgezeichnete Grundlage, um das Thema Nachhaltigkeit ins Unternehmen einzuführen, fest zu verankern und damit Akzeptanz in der Öffentlichkeit zu schaffen. Wer genau weiss, wo die eigenen Stärken und Schwächen liegen, schafft Raum für Optimierungen, Innovationen und Verbesserungen der Wertschöpfungskette.

Liebe Unternehmerin, lieber Unternehmer, ich lege Ihnen ans Herz, die zahlreichen Vorteile unseres neuen, niederschweligen Angebots für sich zu entdecken und wünsche Ihnen wie immer gute Geschäfte!

Juan Beer  
CEO Zurich Schweiz

“  
Die Plattform esg2go  
ist eine ausgezeichnete  
Grundlage, um Akzeptanz  
zu schaffen.  
”



# Der schnelle Weg zum Nachhaltigkeitsbericht

Einen Nachhaltigkeitsbericht zu erstellen, ist aufwendig und teuer. Für kleine und mittlere Unternehmen zahlt sich der Aufwand oft nicht aus. Jetzt gibt es Abhilfe.

 Dominik Buholzer

CSRD, NFRD, ISSB – die Zahl der Initiativen für Nachhaltigkeitsberichterstattung hat in den vergangenen Jahren stark zugenommen. «Firmen stehen unter Druck, ihre Umweltrisiken transparent zu machen», sagt Gabriela Nagel, Professorin für Financial Management am Institut für Financial Management der ZHAW School of Management and Law. Zahlreiche Unternehmen sind aktiv geworden, dabei wären viele von ihnen gesetzlich noch gar nicht verpflichtet gewesen, einen Nachhaltigkeitsbericht zu erstellen. Ab 2023 müssen dies in der Schweiz lediglich grosse Unternehmen tun. Es handelt sich dabei um Publikumsgesellschaften, die mehr als 500 Mitarbeitende zählen und eine Bilanzsumme über 20 Millionen Franken oder einen Umsatzerlös von mehr als 40 Millionen Franken aufweisen.

## Über die Lieferketten betrifft es auch die Kleinen

Doch insbesondere CSRD, die von der EU verabschiedete Corporate Sustainability Reporting Directive, hat selbst für kleine und mittlere Unternehmen in der Schweiz Auswirkungen. Denn wenn beispielsweise ein grosser Maschinenbauer in Deutschland seine Klimabilanz ermittelt, benötigt

er dafür die Angaben sämtlicher Komponenten – also auch jener, die das Unternehmen eingekauft hat. Und diese wird der Maschinenbauer von seinen Lieferanten einfordern, ganz egal, ob diese selbst berichtspflichtig sind oder nicht. Über die Lieferketten betrifft die Thematik also alle Unternehmen, wie Andreas Roos, Leiter Verkauf und Marketing des Armaturenherstellers ADAMS Schweiz AG nur zu gut weiss.

Die ADAMS AG ist ein typisches Schweizer KMU. Es hat sich auf Sicherheitskomponenten für Wasserkraftwerke spezialisiert. Die Produkte sind weltweit gefragt. Aufgrund seiner Grösse müsste das Unternehmen in der Schweiz keine Angaben zur Klimabilanz machen. Und trotzdem tut es dies: «Wenn wir die gewünschten Angaben nicht liefern, sind wir international raus aus dem Geschäft», bestätigt Roos. Insbesondere die Partner in den USA würden immer mehr Angaben zur Nachhaltigkeit verlangen.

## Nachhaltigkeit zahlt sich heute noch zu wenig aus

Das Erstellen eines Nachhaltigkeitsberichtes ist aufwendig. Unter die sogenannten ESG-Kriterien, die im Bericht

dargelegt werden müssen, fallen neben den ökologischen (E) auch die sozialen Faktoren (S) sowie die Einhaltung der Regeln guter Unternehmensführung (G). Dabei geht es unter anderem auch um Fragen des Risikomanagements, den Arbeitsschutz und die Sozialleistungen sowie um Vorkehrungen gegen Korruption. «Für KMU zahlt sich das Erstellen eines Nachhaltigkeitsberichtes viel zu wenig aus», sagt Philipp Aerni, Direktor des Center for Corporate Responsibility and Sustainability (CCRS) an der Hochschule für Wirtschaft Freiburg. Dies soll sich ändern. Das CCRS hat mit diversen Partnern esg2go entwickelt: ein Rating- und Reportingtool, das sich speziell an KMU richtet und ihnen die Arbeit zum Erstellen eines Nachhaltigkeitsberichtes wesentlich erleichtert, wie Aerni erläutert. Beim Aufbau des Tools war insbesondere die Unterstützung der beiden Grossbanken UBS und CS sowie des Versicherers Zurich von zentraler Bedeutung. «KMU brauchen schnelle, kostengünstige und unkomplizierte Möglichkeiten, das Thema Nachhaltigkeit professionell anzugehen. Hier kann esg2go eine wichtige Lücke im Bereich Reporting schliessen», sagt Marianne Hänggi, Head of Sustainability Zurich Schweiz.

Die Ratingplattform erlaubt KMU, ihre Nachhaltigkeitsleistung mess- und vergleichbar zu machen. Die Firmen müssen die geforderten Daten selbstständig eingeben, danach wird ein automatisierter Nachhaltigkeitsbericht erstellt, der die Stärken und Schwächen des Unternehmens in verschiedenen Schlüsselbereichen aufzeigt.

Mit esg2go erhalten KMU ein griffiges, verlässliches Tool, mit dem sie ihre Nachhaltigkeit genau messen, differenziert vergleichen und sich

mit dem guten Resultat profilieren können. esg2go wird auch helfen, regulatorischen Auflagen zu genügen.

Ein Nachhaltigkeitsbericht ist nur so gut, wie die Zahlen, die ihm zugrunde liegen, korrekt sind. Für die Glaubwürdigkeit sorgt SQS, die Schweizerische Vereinigung für Qualitäts- und Management-Systeme. Sie überprüft die Angaben der Unternehmen. Das von

der SQS verliehene esg2go-Label ist der Garant für die Korrektheit der erfassten Daten und ermöglicht so eine glaubwürdige Kommunikation des Reportings. «Kennzahlen für einen Nachhaltigkeitsbericht zusammenzustellen und auszuwerten, ist eine wahre Herausforderung», sagt Geschäftsleitungsmitglied Hubert Rizzi: «Mit esg2go konnte diesbezüglich eine Lücke geschlossen werden.»

## Zurich nimmt Vorreiterrolle ein

Nachhaltigkeit ist Zurich ein zentrales, strategisches Anliegen. Als erste Versicherung weltweit hat Zurich die UNO-Verpflichtung zur Begrenzung der Erderwärmung auf 1,5 Grad unterzeichnet. Zurich trägt diesen Prozess nicht nur mit, sondern will ihn auch aktiv gestalten. «Unsere Aufgabe als Versicherung ist es, die Menschen vor Gefahren zu schützen. Die Folgen der Erderwärmung stellen dabei eine der grössten Herausforderungen dar. Wir sehen uns hier in der Verantwortung», sagt Ralph Echensperger, Leiter Schaden und Mitglied der Geschäftsleitung von Zurich Schweiz.

Verantwortung zu übernehmen, bedeutet nicht nur, neue Versicherungslösungen zu lancieren, sondern auch Instrumente

zur Verfügung zu stellen, damit sich Kundinnen und Kunden, aber auch die Geschäftspartner besser auf die Veränderungen einstellen können. Die Plattform esg2go ist ein solches Beispiel. Ein anderes ist der Naturgefahren-Radar. Seit 2015 stellt Zurich ein Online-Tool zur Verfügung, das für jeden Immobilienstandort in der Schweiz eine fundierte Risikoanalyse der zehn wichtigsten Naturgefahren liefert. Und das kostenlos und mittels weniger Klicks. In nur drei Minuten hat man das Ergebnis. Dazu gibt es Tipps, wie man die Immobilie vor den angezeigten Gefahren schützen kann. Dies zahlt sich aus, wie Ralph Echensperger sagt: «Jeder Franken, der in Schutzmassnahmen investiert wird, spart zwischen sechs und zehn Franken an Folgekosten ein.»

# Warum esg2go?



## Know-how für alle

esg2go integriert das ganze Wissen der Nachhaltigkeitsakteure und bindet diese aktiv ein. esg2go hat auch die anderen Rating- und Reportingstandards mit an Bord. Die Eingabefilter passen sich der spezifischen Situation an. esg2go ist offen für den Austausch, der die Nachhaltigkeit voranbringt.



## Breite Unterstützung

Spezialisten und Partner unterstützen esg2go. Das fängt an bei den Fachleuten des CCRS Center for Corporate Responsibility and Sustainability und setzt sich fort bei Spezialisten, Verbänden und Instituten. Partner wie Zurich sind das Fundament für die Durchsetzung am Markt.



## Exakter Vergleich

Nachhaltigkeit wird nicht an Worten, sondern an Taten und Zahlen gemessen. esg2go will kein Greenwashing, sondern setzt auf exakte Vergleiche und auf ein differenziertes Benchmarking. Bei der Anerkennung der Nachhaltigkeitsleistungen gilt: Die Besseren sollen auch besser dastehen.



## Mit KMU entwickelt

Nachhaltigkeit funktioniert nur dann richtig, wenn sie Wirtschaft, Gesellschaft und Umwelt dient. Deswegen wurde esg2go zusammen mit KMU entwickelt. esg2go bewertet nicht nur den Footprint (Belastung), sondern auch den Handprint (Beitrag zur Problemlösung).



## 20 Prozent Rabatt

Als Zurich-Kunde profitieren Sie von 20 Prozent Rabatt. Testen Sie jetzt, wie nachhaltig Ihr KMU ist.

Rabattcode: 834-TZU-844



# «Zu viele Richtlinien»

Ein Nachhaltigkeitsbericht kann auch für kleinere Firmen Sinn machen, sagt Gabriela Nagel. Die Professorin an der ZHAW School of Management and Law erklärt, warum es heute zu viele Richtlinien auf diesem Gebiet gibt.

 Dominik Buholzer

**Der Druck auf Unternehmen, einen Nachhaltigkeitsbericht zu verfassen, nimmt zu. Weshalb sollte auch eine kleine Firma eine Klimabilanz erstellen?**

Dafür gibt es drei Hauptgründe: erstens die Erwartungen seitens Wirtschaftspartner, zweitens die Dynamik der regulatorischen Bestimmungen und drittens die Marktpositionierung.

Künftige Kapitalgeber könnten bei der Bonitätsbeurteilung die Frage der Nachhaltigkeit mitberücksichtigen. Zudem können sich Firmen so von Mitbewerbern abheben.

**Ist das Ungleichgewicht zwischen Aufwand und Ertrag nicht zu gross?**

Ein Nachhaltigkeitsbericht kann matchentscheidend sein. Wenn Unternehmen die Aufträge gar nicht mehr erhalten, weil die Kundinnen und Kunden auf dieser Dokumentation besteht, oder die Konditionen bei Kapitalgebern oder Versicherern spürbar verschärft werden, dann lässt sich durchaus ein wesentlicher Nutzen eruieren. Aber selbstverständlich sollte sich der administrative Aufwand im Rahmen halten. KMU zu verpflichten, einen umfassenden internationalen Standard einzuhalten, wäre unverhältnismässig.

**Es gibt unzählige Nachhaltigkeitsrichtlinien und -labels. Wäre es nicht Zeit für eine Bereinigung?**

Wir befinden uns im Moment in einem Findungsprozess. Langfristig macht es keinen Sinn, diverse nationale und internationale Bestimmungen parallel aufrechtzuerhalten. Es wäre sinnvoll, ein bis zwei etablierte internationale Standards zu haben und darüber hinaus nationale Lösungen. In der Schweiz ist das in der Rechnungslegung sehr gut gelungen: Firmen können das grosse Regelwerk der IFRS (International Financial Reporting Standards) anwenden. Mit Swiss GAAP FER (den Fachempfehlungen zur Rechnungslegung) haben sie eine nationale Lösung, die überschaubar und gut umsetzbar ist. So etwas sollte auch in der Nachhaltigkeitsberichterstattung gelingen.



“

Ein Nachhaltigkeitsbericht kann matchentscheidend sein.


”

Gabriela Nagel  
Professorin für Financial Management, ZHAW School of Management and Law

# Überall laden mit Juice Technology



2014 hat Christoph Erni Juice Technology wegen Eigenbedarf gegründet. Heute stellt die Firma Ladestationen und -lösungen für E-Fahrzeuge her, ist weltweit tätig und hat ihren Umsatz jährlich mindestens verdoppelt.

 Nathalie Vidal

Als Christoph Erni gemerkt hat, dass sein erstes Elektroauto nur mit einem Notladekabel geliefert wurde, das noch nicht einmal in die Schweizer Steckdose passte, hat er selbst ein Set aus nützlichen Adaptern zusammengestellt, um sein E-Fahrzeug an jeder normalen Haushaltssteckdose laden zu können. Zur Frustrbewältigung hat der Firmengründer seine Erfahrung im Internet geteilt. «Obwohl nicht beabsichtigt, gingen innert eines Tages drei Bestellungen für die Adaptersets ein», erinnert sich Erni. So stieg er kurzerhand in den Vertrieb ein und gründete 2014 – immer noch mangels verfügbarer Ladelösungen – die Juice Technology AG. «Unser erstes Produkt und heute immer noch unser Bestseller ist die 22-kW-Ladestation Juice Booster, ein 25 Zentimeter grosser Ladeadapter für rund 1'000 Franken.» Bereits im ersten Jahr hat Erni sich damit die Poleposition auf dem Markt gesichert und hält diese bis heute.

**Rasanter Erfolg**

Heute stellt Juice Ladestationen und -lösungen für E-Fahrzeuge her, hat seinen Umsatz bis 2019 jährlich verdreifacht, danach jeweils verdoppelt, und beschäftigt mittlerweile über 200 Mitarbeitende in Niederlassungen weltweit und mehreren Tochtergesellschaften. Das Produktportfolio umfasst

AC- und DC-Ladestationen – von leichten, mobilen Geräten bis hin zu grossen stationären Schnellladern. «Wir bedienen Privatpersonen, Firmen für ihre Flotten oder mit Ladestationen für ihre Liegenschaften, aber auch Anbieter von öffentlichen Ladestationen», sagt Erni. Und für diverse Autohersteller produzieren sie individualisierte Juice Booster 2 im entsprechenden Design.

**Software ist das Plus**

Entscheidender Unterschied zur Konkurrenz: die konsequente Software-Orientierung. «Bei fast jedem Stromnetz gibt es Unsauberkeiten, unterschiedliche Schaltsignale und jedes Fahrzeug hat Eigenheiten beim Laden», erklärt Erni. All das stelle für seine Produkte kein Problem dar, da sie den Ladeprozess an die jeweiligen Umstände adaptieren. «Über unser intelligentes Lastmanagementsystem smartJUICE kann bei Anlagen mit mehreren Wallboxen zudem gesteuert werden, wie schnell geladen wird und welches Fahrzeug beim Ladevorgang priorisiert werden soll.» Zusätzlich brachte das Unternehmen 2021 eine App auf den Markt, die Statistiken zu den eigenen Ladevorgängen, -kosten und dem Fahrverhalten anzeigt und ein integriertes Fahrtenbuch liefert, das wiederum für die Steuererklärung genutzt werden kann.

Damit entwickelt und vertreibt Juice als einer der ganz wenigen Vollsortimenter der Branche alles rund ums Thema Ladeinfrastruktur aus einer Hand.

**Kabel mit Panzer überfahren**

«Unsere Produkte sind qualitativ hochwertig, simpel in der Bedienung und robust», sagt Erni. «So kann man mit einem Panzer über die Kabel fahren, ohne diese zu beschädigen.» Die Juice-Produkte sind mehrfach zertifiziert und entsprechen den hohen Standards internationaler IEC-Normen. Das Unternehmen liess sich ebenfalls in puncto Daten- und Informationssicherheit zertifizieren. Auch beim Recycling sind sie gut: «Wir verwenden wiederverwendbare und vor allem langlebige Materialien und pflanzen für jede verkaufte Ladestation mindestens einen Baum – je nach Produkt – um die CO<sub>2</sub>-Emissionen für Produktion und Transport zu neutralisieren. So haben wir bereits die Fläche von über 330 Fussballfeldern aufgeforstet.»

**Zurich von Anfang an dabei**

Rund um Versicherungen vertraut Juice seit Beginn Zurich Schweiz. «Wir haben ein «Sorgenfrei-Paket» und schätzen es sehr, dass Zurich unsere Situation und unsere Bedürfnisse genau kennt und darauf eingeht», sagt Erni.

# «Wir erhöhen die Sicherheit der Patienten»

Dank dem Tool «MedEye» kann Zurich als Marktführerin im Bereich Spitalhaftpflicht die Behandlungsfehler an vielen Schweizer Spitälern detailliert auswerten und wichtige Hinweise zu deren Vermeidung liefern.

David Schaffner

«Never Events» sind Ereignisse, die nie passieren dürften. Und sich dennoch ereignen. Fachleute in der Medizin bezeichnen damit schwerwiegende Vorkommnisse, bei denen Patientinnen oder Patienten zu Schaden kommen. In vielen Ländern ist es Pflicht, dass Spitäler eine Liste dieser ungewollten Vorfälle führen. In der Schweiz findet aktuell eine Debatte statt, ob neu eine nationale Liste und ein Register den Umgang mit vermeidbaren Ereignissen verbessern könnten.

Um die Spitäler im Umgang mit Never Events bereits heute zu unterstützen, hat Zurich Schweiz das innovative Tool MedEye entwickelt. Dieses kann dank künstlicher Intelligenz medizinische Dokumente lesen. Dokumente, über die Zurich als Schweizer Marktführerin im Bereich Spitalhaftpflicht reichlich verfügt. Seit bald 20 Jahren beschäftigen sich rund zehn Schadenspezialisten des Teams Medical Claims mit der Bearbeitung von medizinischen Haftpflichtfällen.

## Benchmark der Spitäler

Im Archiv von Zurich sind daher Tausende von komplexen Schadenfällen

dokumentiert – «ein riesiger Schatz an wertvollen Daten», wie Claudia Wyss betont. Die Anwältin hat als Leiterin Medical Claims das Projekt MedEye business-seitig geleitet. Das Tool macht diese Daten neu maschinell lesbar und ermöglicht Zurich damit, die Daten zu aggregieren und wichtige Erkenntnisse daraus zu gewinnen. Damit kann Zurich über das klassische Angebot von Versicherungen in der Deckung von Schäden hinaus den Schweizer Spitälern – und damit letztlich den

Patientinnen und Patienten – einen grossen Zusatznutzen bieten.

«Erstens können wir in detaillierten Berichten ihre Behandlungsfehler systematisch auswerten und ihnen dadurch die Möglichkeit geben, gezielt und wirkungsorientiert Optimierungsoptionen aufzuzeigen», sagt Wyss. Die Berichte zeigen übersichtlich auf, bei welchen Behandlungsmethoden, Krankheiten oder auch unter welchen Umständen besonders viele oder



Claudia Wyss  
Leiterin Medical Claims

«  
Dank künstlicher Intelligenz kann das innovative Tool medizinische Dokumente lesen.

wiederkehrende Schadenfälle passieren. Eine Einordnung in einem Benchmarking ermöglicht es überdies nachzuprüfen, wie Institutionen im Vergleich mit ähnlichen Anbietern in verschiedenen Kategorien abschneiden – selbstverständlich anonymisiert.

## Falsche Medikamente oder falsche Lagerung?

Zweitens ermöglicht es die grosse Menge an Daten in MedEye, spitalübergreifend Muster und Trends zu erkennen. Daraus können Akteure des Gesundheitswesens wertvolle Hinweise für eine mögliche Weiterentwicklung von Behandlungsmethoden und somit für den medizinischen Fortschritt gewinnen. «Mit unseren Analysen helfen wir, die Sicherheit der Patientinnen und Patienten zu erhöhen», sagt Claudia Wyss.

So schlüsseln die Auswertungen beispielsweise auf, wie häufig es zu Stürzen, Schäden durch die falsche Lagerung während einer Operation, zu Verwechslungen bei Medikamenten oder zu aussergewöhnlichen Todesfällen kommt. Weiter zeigen die Daten, während welchen Stadien einer Behandlung am meisten Fehler auftreten – während eines Eingriffs selbst oder aber während der Diagnose, der Pflege oder der Nachsorge?

## Am Anfang stand viel Handarbeit

Bis es so weit war, dass der MedEye-Computer die medizinischen Daten automatisiert lesen konnte, war bei den IT-Spezialisten sowie im Team von Claudia Wyss harte Knochenarbeit angesagt: «Tagelang haben wir unser gesamtes Archiv der letzten zehn Jahre

im Bereich Ärzte- und Spitalhaftpflicht digitalisiert.» Alle Dokumente wurden unter Einhaltung der geltenden Datenschutzgesetzgebung gescannt und mit Optical Character Recognition (OCR) maschinell lesbar gemacht.

Der Aufwand hat sich gelohnt – nicht nur für die Spitäler, auch für Zurich selbst. Die Schadenspezialisten von Zurich Schweiz haben nun die Möglichkeit, das Archiv digital nach speziellen Fragestellungen abzusuchen und so Schadenfälle speditiver zu bearbeiten. Die zum Teil handschriftlichen Notizen der Ärzte sowie sämtliche medizinischen Dokumente eines Schadenfalles kann MedEye automatisch dem richtigen Schadenfall zuordnen, nach Dokumententyp klassifizieren (bspw. «Laborbericht») und übersichtlich auf einem Zeitstrahl darstellen.



# «Unsere Prävention hilft, KMU viel Ärger zu ersparen»

Zurich ist nicht nur da, nachdem ein Schaden entstanden ist. Unsere Fachkräfte und Tools helfen Firmen, dass es gar nicht so weit kommt – und ersparen ihnen dadurch viel Stress.

 David Schaffner

## Als Leiter Schaden bist du immer wieder nahe dran, wenn es zu einem Unglücksfall kommt. Gibt es dabei Erfahrungen, die sich wiederholen?

Ja, bei vielen Fällen zeigt sich, dass die Betroffenen neben den finanziellen Folgen mit Stress und teilweise unnötigem Ärger konfrontiert sind. Fällt beispielsweise in einem Restaurant eine Servicekraft wegen Krankheit aus, so ist die Zahlung des Lohnes nur ein Teil des Problems. Zurich kommt für diesen Lohn auf, wenn eine Firma eine Krankentaggeldversicherung abgeschlossen hat. Ebenso ein Problem ist dann aber, dass die anderen Arbeitskräfte mehr arbeiten müssen und Stress aufkommt. Denn mit der Lohnfortzahlung ist noch kein Ersatz gefunden. Gleichzeitig kann das Serviceniveau gegenüber den Kundinnen und Kunden sinken. Dies kann dazu führen, dass diese künftig nicht mehr kommen. Oder aber, dass sie sich in den sozialen Medien beschweren und online schlechte Bewertungen geben. Im schlimmsten Fall sind die Kosten dieser Folgen höher als der Lohn der ausgefallenen Person.

## Wie kann Zurich den Firmenkunden bei diesen Folgeproblemen helfen?

Von einer Versicherung erwarte ich heute, dass sie nicht nur die finanziellen Auswirkungen eines Schadens trägt. Sie muss Kundinnen und Kunden dabei unterstützen, dass es gar nicht erst zu Schäden kommt. Zurich hat in den vergangenen Jahren intensiv daran gearbeitet, einfache und effektive Services für die Prävention zur Verfügung zu stellen. Wo möglich nutzen wir dafür moderne IT-Services und die grossen Mengen an Daten, die uns zur Verfügung stehen. Im Gegensatz zu vielen Kundinnen und Kunden haben wir sehr viel Erfahrung mit unglücklichen Vorfällen. Daraus können wir Lehren ziehen und sie zur Verfügung stellen. Wir können verschiedenen Branchen und Berufsgruppen detailliert aufzeigen, wo sie mit welchen Massnahmen effektiv und effizient gegen jene Schäden vorbeugen können, die in vergleichbaren Situationen vorkommen.

## Wie hilft Zurich konkret dem Restaurant aus dem ersten Beispiel?

Psychische Krankheiten sind neben körperlichen Haltungsschäden die

häufigsten Ursachen für Ausfälle am Arbeitsplatz. In beiden Bereichen bieten wir spezifische Lösungen an. Beim Thema psychische Gesundheit arbeiten wir mit Spezialisten, die unsere KMU-Kunden besuchen und ihnen aufzeigen, worauf sie in ihrer Branche besonders achten müssen. Oft geht es um den Umgang mit Druck und Stress, worin sich die verschiedenen Menschen je nach Typ stark unterscheiden. In vielen kleinen Firmen nehmen Personen eine Führungsfunktion wahr, die vor allem fachlich gut gebildet sind, aber nicht unbedingt in der Führung. Hier hilft es, wenn Expertinnen und Experten aufzeigen, wie unterschiedlich die Menschen auf schwierige Situationen reagieren und wo ihre Grenzen liegen.

## Welche Unterstützung bietet Zurich bei körperlichen Erkrankungen?

Unsere Firmenkunden haben die Möglichkeit, bei uns viele Informationsmaterialien zu beziehen und ihren Mitarbeitenden zur Verfügung zu stellen. Im Webinar «Gesund im Homeoffice» geben wir beispielsweise einen wertvollen Einblick, wie ein Arbeitsplatz

richtig eingerichtet wird. Zu vielen weiteren Themen wie «Richtig heben und tragen» und «Ergonomie am Arbeitsplatz» haben wir Broschüren produziert. Hinzu kommt, dass wir im Gesundheitsbereich ein grosses Netzwerk haben und unseren Firmenkunden beispielsweise gute Arbeitsplatzergonomen empfehlen können.

## Der Artikel auf den Seiten 12 und 13 zeigt, wie Zurich mit MedEye eine ausgeklügelte künstliche Intelligenz geschaffen hat, mit der wir die Patientensicherheit in Spitälern erhöhen. Gibt es weitere ähnliche Innovationen?

MedEye ist eine Anwendung, die wir ausser im Bereich Spitalhaftpflicht in vielen anderen Sparten nutzen können. Unsere künstliche Intelligenz kann nicht nur medizinische Daten strukturieren und auswerten, sondern sie kann Daten aller Art lesen, selbst handschriftliche Notizen. Momentan sind wir daran, den Service auf Fälle aus der Berufshaftpflicht von Ingenieuren und Planern auszudehnen. Damit können wir einerseits die Effizienz in unserer Schadenbearbeitung steigern, wodurch die Firmenkunden profitieren. Andererseits können wir künftig für Planer und Ingenieure sehr detaillierte und personalisierte Risikoberichte erstellen.

## Was erfahren die Kundinnen und Kunden in diesen Berichten?

Die Risikoberichte zeigen ihnen statistisch auf, wo sie bei ihrer Tätigkeit in der Vergangenheit besonders viele Schäden hatten, wie sie im Vergleich zu ähnlichen Firmen abschneiden und bei welchen Arbeiten, Techniken und Materialien in ihrer Branche allgemein besonders hohe Risiken lauern. Unsere Analysen werden es den Firmenkunden ermöglichen, sehr gezielte Massnahmen zu ergreifen und damit die Anzahl der Fehler und der Kosten zu senken sowie die Zufriedenheit ihrer Kundinnen und Kunden zu erhöhen.

## Mit den Präventionstools und der Fachexpertise hilft Zurich, die Firmenkunden vor Unglücksfällen zu schützen. Profitiert darüber hinaus auch die Gesellschaft von den Innovationen?

Ja. Planungs- oder Konstruktionsfehler auf dem Bau beispielsweise führen

schnell zu unnötigen Emissionen und Abfällen. Sind Teile einer Infrastruktur fehlerhaft, müssen Baufirmen diese mit neuen Materialien und neuem Einsatz von Energie reparieren oder ganz ersetzen. Gelingt es, solche Fehler zu verhindern, erhöht dies die Nachhaltigkeit im Bau. Davon profitieren die ganze Gesellschaft und die Natur. Spannen wir als Versicherer mit der Baubranche hier zusammen, können wir gemeinsam eine hohe Zahl von Schadenfällen verhindern. Jeder Schadenfall, der gar nicht erst passiert, wirkt sich positiv auf das Klima aus. Ähnlich ist es bei MedEye. Können wir zusammen mit den Spitälern die Sicherheit erhöhen, profitieren davon die Patientinnen und Patienten in der Schweiz sowie auch ihre Angehörigen.

Ralph Echensperger  
Leiter Schaden


“  
Oft geht es um den Umgang mit Druck und Stress.  
”





# Der Spezialist für Hand- werkzeug aus dem Tessin

Hochpräzise und von Hand gefertigt: Die Werkzeuge von Ideal-tek sind in der Uhren- und Elektronikindustrie sowie im Medizinalbereich gefragt. Das KMU aus dem Südtessin will dem Markt stets einen Schritt voraus sein. Mit Erfolg.

 Dominik Buholzer

Sandro Grisoni ist ein dynamischer Unternehmer. Der CEO und Eigentümer von Ideal-tek hat auch allen Grund dazu. Ideal-tek behauptet sich in keinem einfachen Markt. «Wir sind mit gut 60 Mitarbeitenden ein kleines Unternehmen, das hoch spezialisierte Produkte in kleiner Stückzahl produziert. Doch weil wir sehr international ausgerichtet sind, haben wir mit den gleichen Problemen zu kämpfen wie ein Grosskonzern», sagt er. Deshalb setzt Ideal-tek auch auf die Zurich Schweiz. «Zurich ist global tätig, ist innovativ. Für uns könnte es keine bessere Lösung geben», sagt Grisoni.

Ideal-tek wurde 1964 gegründet und produziert hochpräzise Handwerkzeuge. Das Unternehmen aus Balerna nahe bei Chiasso vertreibt mehr als 3'000 Produkte auf fünf Kontinenten. Die Werkzeuge werden unter anderem in der Uhrenindustrie oder der Elektronikindustrie eingesetzt sowie im Bereich Life Science. In den vergangenen Jahren kam der Bereich der medizinischen Geräte hinzu. Er gilt heute als Referenzmarkt. Pinzetten und Scheren von Ideal-tek werden unter anderem für die Herstellung von Stents, medizinischen Herz-Kreislauf-Implantaten und Hörgeräten verwendet. Bei Stents handelt

es sich um medizinische Implantate zum Offenhalten von Gefässen oder Organen wie beispielsweise Herzkranzgefässen.

## Handwerkzeuge sind wie ein verlängerter Finger

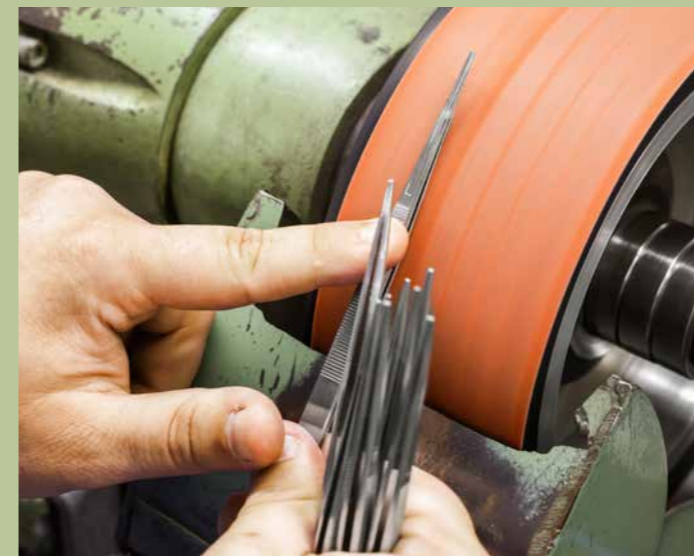
Die Instrumente von Ideal-tek müssen äusserst präzise sein und es dem Benutzer erlauben, Objekte zu greifen, zu platzieren oder zu schneiden, die sonst zu empfindlich, zu klein, zu säurehaltig, zu heiss oder zu kalt sind, um sie mit blossen Fingern zu berühren. Nur dann erfüllen sie ihren Dienst. Sei es, wenn es darum geht, einen Stoff unter dem Mikroskop zu bearbeiten, einen Halbleiter zu schweissen oder einen exakten Schnitt bei einem Katheter zu machen. Nicht nur die Präzision und die Handlichkeit zeichnen die Produkte von Ideal-tek aus, sondern auch die Transparenz. Ein Code auf jedem Werkzeug gibt detailliert Auskunft über die Produktionsschritte: welches Material verwendet wurde und welche Mitarbeitenden bei welchem Arbeitsschritt involviert waren.

Ideal-tek hat schon früh in Forschung und Entwicklung investiert. Dies erlaubt es dem KMU, rechtzeitig und schnell auf die immer komplexer werdenden

Bedürfnisse der bedienten Branchen zu reagieren.

Zudem ist das Unternehmen bei internationalen Forschungsprojekten involviert. Bei einem Projekt geht es darum, wie visuelle Steuerungssysteme auf der Basis von künstlicher Intelligenz zur Qualitätskontrolle eingesetzt werden können.

Bei Ideal-tek werden praktisch alle Produktionsschritte noch von Hand ausgeführt. Nun prüft das Unternehmen im Rahmen eines europäischen Forschungsprojekts den Einsatz von kollaborativen Robotern. Es handelt sich dabei um komplexe Maschinen, die Hand in Hand mit Menschen zusammenarbeiten. Ist dies der Beginn einer voll automatisierten Produktion? CEO Sandro Grisoni verneint. Ein voll automatisierter Betrieb mache bei solch geringen Stückzahlen keinen Sinn und könne auch nie solch eine Präzision erreichen: «Wir wollen unseren Mitarbeitenden ein Hilfsmittel zur Verfügung stellen, damit sie ihre Leistung erweitern und optimieren können.» Letztlich geht es auch hier wieder darum, den Mitbewerbern einen Schritt voraus zu sein.



“  
Die Präzision  
und Handlichkeit  
zeichnen die  
Produkte aus.  
”

# «Wir stellen unser Wissen gerne zur Verfügung»

Neben der Deckung von Risiken bietet Zurich Schweizer Firmenkunden sehr viel Know-how und interessante Services, erklärt Robert Gremlı, Leiter Brokers & Partnerships im Interview.

David Schaffner

## Wie geht es den Schweizer KMU im herausfordernden Jahr 2022?

Das hängt von den Branchen und den einzelnen Firmen ab. Generell ist die Wirtschaft stark gefordert. Neben den globalen Sorgenthemen wie Unterbrüchen von Lieferketten und der Auswirkungen des Ukraine-Kriegs kommen weitere Herausforderungen hinzu. Im Bereich Nachhaltigkeit entstehen viele Vorschriften, die die KMU noch stark beschäftigen werden. Viele sind sich noch nicht bewusst, wie viele Kräfte künftig beispielsweise Reportings binden werden. Immer anspruchsvoller wird auch die Cybersicherheit. Gleichzeitig entstehen Chancen, beispielsweise in der Mobilität.

## Wie kann Zurich die KMU in diesen Themen unterstützen?

In den vergangenen Jahren haben wir uns immer mehr vom reinen Versicherer zu einer Firma entwickelt, die Services und Know-how anbietet. Firmenkunden können bei uns nicht nur Deckungen kaufen. Sie können auch lernen, ihre Risiken möglichst gering zu halten. Oder sie können Services einkaufen, die ihre Prozesse vereinfachen. Wir bieten Know-how in verschiedenen Bereichen,

in denen sich viel wandelt und die nicht zum Kerngeschäft vieler Firmen gehören.

## Welche Unterstützung bietet Zurich konkret?

Die Vielfalt ist gross, oft geht es um neuartige digitale Services und Kooperationen. Das neueste Beispiel ist esg2go (ab Seite 6), ein Ratingtool für KMU, das die Universität Zürich mit Zurich sowie UBS und Credit Suisse entwickelt hat. Es hilft Firmen, die in die EU exportieren. Sie können im Tool die geforderten Daten eingeben, danach erstellt es einen automatisierten Nachhaltigkeitsbericht, der Stärken und Schwächen aufzeigt. Firmen können damit viel Zeit sparen. Unsere Firmenkunden erhalten bei der Nutzung einen Rabatt von 20 Prozent.

## Stehen solche Tools auch in unserem Kerngeschäft bereit, dem Umgang mit Risiken?

Ja, die App Zurich Risk Advisor haben wir entwickelt, damit Firmen an ihren Standorten ihre Risiken besser identifizieren und verstehen können. Das Tool legt ihnen die Erkenntnisse eines professionellen Risk Engineerings

in die Hände und ermöglicht es, Vermögenswerte, Haftungsrisiken und das Geschäft selbst zu schützen. In der Schweiz bietet Zurich kostenlos den Zurich Naturgefahren-Radar an. In diesem Online-Tool können Firmen und Private in wenigen Minuten nachschauen, welche Naturgefahren an ihrem Standort oder an ihrer Wohnadresse drohen. Besteht eine Gefährdung, erstellt es einen detaillierten Bericht, mit welchen Massnahmen die Gefahren stark reduziert werden können – massgeschneidert auf die konkreten Liegenschaften.

## Wie hilft Zurich bei den Cyberrisiken?

Neben den reinen Deckungen helfen wir Firmen, resistenter zu werden. Dies beginnt damit, dass wir aufzeigen, welche Sicherheitsvorkehrungen heute zum Mindeststandard gehören. Beispielsweise ist es wichtig, Mitarbeitende über Risiken aufzuklären, denn die Menschen sind in der Abwehr oft die grösste Schwachstelle. Zurich versichert weltweit sehr viele Firmen. Daraus können wir viel Wissen ableiten, das wir nicht nur unseren Firmenkunden, sondern der Öffentlichkeit generell zur Verfügung stellen. Wir haben beispielsweise eine Partnerschaft mit

Wir haben uns immer mehr vom reinen Versicherer zu einer Firma entwickelt, die Services und Know-how bietet.

der Zürcher Handelskammer und informieren regelmässig in Form von Vorträgen an Veranstaltungen.

## Sie haben auch von Chancen gesprochen. Wo bieten wir hier Hand?

Zurich ist an autoSense beteiligt, einem Serviceportal mit Echtzeitinformationen und Services rund ums Autofahren. Dieses stellt Firmenkunden die Daten für eine wirtschaftliche Flottenbewirtschaftung zur Verfügung – digital, sicher und datenschutzkonform. Das Tool hilft, zeitraubende Abläufe zu automatisieren und schafft einen Mehrwert für die Mitarbeitenden und Flottenmanager. Zudem lancierten wir vor Kurzem den Ladeservice Z Volt

über unsere Tochtergesellschaft Zurich Schweiz Services AG. Damit können Lenkerinnen und Lenker von Elektroautos ihr Fahrzeug in der Schweiz zum transparenten und attraktiven Einheitspreis laden. Nach dem erfolgreichen Start bauen wir das Angebot bald auf Fahrzeugflotten von Firmen aus. Dank dem einheitlichen Tarif können sie die Kosten für die nachhaltige Mobilität ihrer Fahrzeugflotte besser planen.


## Was unterscheidet Zurich von anderen Versicherungen?

Wir verfügen über einige Vorteile, die andere nicht so leicht bieten können. Einerseits sind wir in der Schweiz die wichtigste Versicherung der grossen

globalen Konzerne. In der Zusammenarbeit mit ihnen haben wir uns sehr viel Expertise über wirtschaftliche Zusammenhänge und daraus entstehende Risiken angeeignet. Viele KMU sind von einzelnen dieser Themen ebenfalls betroffen. Hier können wir grosse Unterstützung leisten, beispielsweise im Risk Engineering. Andererseits sind wir weltweit präsent und verfügen über viel Erfahrung und Daten im Umgang mit Risiken in unzähligen Branchen. Diese Daten können wir anonymisiert zusammenfassen und daraus viele Erkenntnisse für die Prävention gewinnen. Dieses Knowhow stellen wir gerne zur Verfügung.

# «Tust du etwas gerne, dann führt kein Weg am Erfolg vorbei»

Die Jungunternehmer Theo Sismanidis und Vitor Rodrigues haben mit Anfang zwanzig den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt. Mit Erfolg. Obwohl ihre Pensionierung noch in weiter Ferne liegt, ist die Altersvorsorge schon heute ein Thema. Mit Vita und Zurich haben sie starke Partnerinnen an ihrer Seite und die optimale Vorsorgelösung für ihre Mitarbeitenden und ihr Unternehmen.

 Sunitha Balakrishnan / Yasmine Suter / Fabienne Pfister

Theo Sismanidis und Vitor Rodrigues, beide 28-jährig, kennen sich seit der Primarschule und sind gemeinsam aufgewachsen. Nach der kaufmännischen Lehre arbeiteten die zwei Freunde beim selben Bauunternehmen. Der Erfolg stellte sich rasch ein: Innert kurzer Zeit wurden sie zu Verkaufsleitern befördert. Dieser Erfolg beflügelte sie und so konkretisierte sich das Ziel einer gemeinsamen Selbstständigkeit. Vitor

Rodrigues erzählt: «Mit einem eigenen Unternehmen etwas zu bewirken, war schon immer unser Traum. Wir sagten uns: Wir sind jung, haben keine Verpflichtungen oder Fixkosten – entweder jetzt oder nie.» Geboren war die Simuro Baubedarf AG. Der Name Simuro steht für die Nachnamen der Gründer: Neben den beiden Geschäftsführern Theo Sismanidis und Vitor Rodrigues ist Rolf Müller der Dritte im Bunde und steht als Anwalt im Hintergrund.

## Die Anfangszeit war intensiv

Gestartet sind die beiden Jungunternehmer mit einem kleinen Lager von 300 Quadratmetern in Zürich-Altstetten. Zu Beginn zehrten sie vom Ersparten, einen Lohn gab es noch nicht. Doch bereits im zweiten Geschäftsjahr konnten die Jungunternehmer einen Lageristen einstellen. Bald kamen weitere Verkaufsmitarbeitende hinzu. «Plötzlich reichten die Büroräumlichkeiten in Zürich-Altstetten nicht mehr aus», erinnert sich

Theo Sismanidis. Das Unternehmen zügelte nach Schlieren, in ein Gebäude mit grösseren Lagerflächen und sieben Büros auf 750 Quadratmetern. Mit dem Erfolg stiegen auch die Anforderungen an die Buchhaltung – ein Profi musste her. Diesen fanden sie in Theos Bruder, Georgios Sismanidis, der über die nötigen Fähigkeiten verfügte und das junge Team ergänzte.

## Der Schlüssel zum Erfolg

Seit ihrer Gründung ist die Simuro Baubedarf AG deutlich gewachsen und konnte in der Branche Fuss fassen. Während sich die beiden Geschäftsführer anfangs im Markt noch beweisen mussten, verfügen sie heute über Exklusivverträge mit Lieferanten. Grosskunden betreuen sie persönlich, gemäss ihrem Firmenmotto: Heute bestellt – morgen auf der Baustelle. «Wir bieten unseren Kundinnen und Kunden einen guten und zuverlässigen Service. Dies führt zu wertvollen



Vitor Rodrigues: «Tust du etwas gerne, führt kein Weg am Erfolg vorbei.»



Theo Sismanidis: «Es ist uns wichtig, dass unsere Mitarbeitenden gut abgesichert sind.»



Dream-Team im Baugewerbe: die Simuro Baubedarf AG



Weiterempfehlungen», meint Vitor Rodrigues. «In unserem Geschäft sind gute Kundenbeziehungen das A und O für nachhaltigen Erfolg.»

### Familiäre Unternehmenskultur

Heute hat die Simuro Baubedarf AG zehn Mitarbeitende, einen Lernenden, 3'000 Quadratmeter Lagerfläche und zahlreiche zufriedene Kundinnen und Kunden. Das Unternehmen ist in der ganzen Schweiz tätig: Vitor kümmert sich um die Romandie, Theo um die Deutschschweiz, ein Mitarbeiter ums Tessin. Auf den Baustellen wird viel italienisch, spanisch oder portugiesisch gesprochen – da sei ein mehrsprachiges Team von Vorteil. Der Altersdurchschnitt der reinen Männertruppe liegt um die dreissig. «Unsere Unternehmenskultur ist flexibel, dynamisch und offen», sagt Theo Sismanidis. «Wir haben einen familiären, aber professionellen Umgang miteinander. Die Freude am Arbeiten ist wichtig.»

Mit der Geschäftsentwicklung sind sie zufrieden: «Wir wollen weiterhin

wachsen, Erfahrungen sammeln und uns laufend weiterentwickeln», sagt Vitor Rodrigues. Der heutige Standort passe sicher für die nächsten zehn Jahre, dennoch müssten Prozesse automatisiert werden, um das Potenzial der Räumlichkeiten auszuschöpfen. Die beiden Freunde träumen gross: Der nächste Schritt wäre, etwas Eigenes zu bauen.

### Optimal vorgesorgt

Die Pensionierung liegt für das junge Team zwar noch in weiter Ferne, doch Vitor Rodrigues hält es als Geschäftsführer für seine Pflicht, für seine Mitarbeitenden vorzusorgen: «Mit 65 sollen sie sorgenfrei ihre Pensionierung geniessen können und sich nicht noch um Finanzielles kümmern müssen.» Mit dem Wachstum des Unternehmens haben sich auch die Bedürfnisse in der beruflichen Vorsorge verändert. Die beiden Geschäftsführer haben sich für die Vorsorgelösung Vita Classic der Sammelstiftung Vita entschieden. Mit Vita Classic können sie jederzeit flexibel auf ihre unternehmerischen Bedürfnisse reagieren. «Einmal pro Jahr treffen wir

uns mit unserem Vorsorgeberater und stellen sicher, dass die Leistungen stets zur Situation im Unternehmen passen», erklärt Vitor Rodrigues.

Von der Vita Classic Vorsorgelösung wird auch der jüngste Simuro-Mitarbeitende, der 21-jährige Lernende Luka Sretenovic profitieren. Obwohl er selber noch nicht viel über seine Altersvorsorge nachdenkt, weiss er, wie wichtig es ist, sich frühzeitig damit zu befassen: «Ich lege jeden Monat Geld zur Seite. Ich kenne mich noch zu wenig mit Vermögensanlagen aus, aber das will ich ändern», sagt er. Luka Sretenovic wird bei Simuro überall miteinbezogen und erhält so Einblick in die verschiedensten Bereiche – auch in die berufliche Vorsorge. Dies zahlt sich später bestimmt aus, denn für ein sorgenfreies Älterwerden lohnt es sich, frühzeitig vorzusorgen.



Stephan Ryser  
Leiter Vertrieb und  
Kundendienst Berufliche  
Vorsorge



# «Für jeden Appetit ein Angebot»

### Stephan Ryser, die Vielfalt der Schweizer KMU ist fast so gross wie jene der Bevölkerung. Für wen eignen sich die Angebote von Vita und Zurich in der beruflichen Vorsorge?

Mit unseren vier Angeboten können wir ein sehr breites Spektrum von Kundenbedürfnissen abdecken. Man kann uns vergleichen mit einem Restaurant, das für jeden Geschmack ein Angebot bereitstellt. Vita Classic und Vita Invest sind unsere Hauptgänge, Vita Plus und Vita Select die Desserts. Die Hauptzutat aller Speisen ist Fairplay. Fairplay zwischen den Generationen, Fairplay in Form von hervorragendem Service, aber auch gegenüber der Umwelt, indem wir in klimaschonende Anlagen investieren, den CO<sub>2</sub>-Ausstoss unserer Immobilien senken oder Generationenwohnprojekte finanzieren.

### Was kommt bei Vita Classic auf den Teller?

Vita Classic ist unser Klassiker als Hauptgang. Das Menu eignet sich hervorragend für Kunden, die eine hohe Sicherheit suchen, ohne auf eine gute Anlageperformance verzichten zu wollen. Mit einer Erfahrung von fast

20 Jahren und über 23'000 zufriedenen Firmenkunden beweist Vita Classic tagtäglich, dass man auf das Angebot zählen kann.

### Und was erwartet die Gäste bei Vita Invest?

Vita Invest ist unsere neueste Innovation. Mit diesem Angebot reduzieren wir die Umverteilung auf ein Minimum. Es eignet sich für Unternehmen, die einen starken Fokus auf die Anlageerträge legen und ein neuartiges Rentenmodell mit einer Bonusrente als Inflationsschutz suchen.

### Wer bestellt Vita Plus oder Vita Select?

Darfs noch etwas mehr sein? Dann können unsere Kunden zwischen zwei Desserts wählen und eine Lösung für ihr Kader aufbauen. Mit den beiden Angeboten können sie Spar- und Risikoleistungen für Löhne über 86'040 respektive 129'060 Schweizer Franken abdecken. Vita Plus bietet eine Kapitalgarantie an. Bei Vita Select können Mitarbeitende die eigene Anlagestrategie aus acht bis zehn Optionen auswählen. Beide Angebote kommen dabei ohne Umverteilung der Anlageerträge aus.

## Das Konzept von Vita Classic

Die Vorsorgelösung Vita Classic wächst mit dem Unternehmen mit und lässt sich flexibel auf die Bedürfnisse des Unternehmens und dessen Mitarbeitenden zuschneiden. Dank der breit diversifizierten und nachhaltigen Anlagestrategie können langfristig stabile Erträge erwirtschaftet werden. Mit dem Vita Classic Vorsorgemodell profitieren die Unternehmen von einer direkten, ausgeglichenen Beteiligung am Anlageertrag. Die Verzinsung der Altersguthaben wird nach einem transparenten Mechanismus festgelegt und im Vorjahr bekannt gegeben. Hinter Vita Classic steht die Sammelstiftung Vita, eine der grössten Sammel- und Gemeinschaftseinrichtungen in

der Schweiz. Die Stiftung bietet in Partnerschaft mit Zurich für über 140'000 Versicherte in fast 24'000 Unternehmen eine zukunftsweisende Vorsorgelösung an. Sie engagiert sich verantwortungsvoll für eine ausgeglichene und sichere berufliche Vorsorge – für die heutigen und für die kommenden Generationen.

Gemeinsam bieten Zurich und die vier Vita Sammelstiftungen für jedes KMU eine passende Vorsorgelösung – für mehr Fairplay in der beruflichen Vorsorge. Mehr erfahren:



# Mehr Vorteile für Sie und Ihre Mitarbeitenden – dank Vita und Zurich

Versicherte der Vita Sammelstiftungen profitieren von der Partnerschaft mit Zurich und somit von attraktiven Sonderkonditionen auf Vorsorge- und Versicherungslösungen.

Jetzt mehr erfahren und profitieren:  
[zurich.ch/vita-partner](https://zurich.ch/vita-partner)



Für eine Beratung kontaktieren Sie uns unter **0800 33 88 33** oder direkt über Ihren Zurich Versicherungsberater.

Berufliche Vorsorge in Partnerschaft mit Vita



## Neues Datenschutzgesetz: Das müssen Firmen wissen

Das revidierte Schweizer Datenschutzgesetz tritt voraussichtlich auf den 1. September 2023 in Kraft. Unternehmen sollten die nötigen Anpassungen bereits heute in die Wege leiten.

 Dominik Buholzer

Im Zentrum des neuen Datenschutzgesetzes (DSG) steht der Schutz für die Bürgerinnen und Bürger: Die Selbstbestimmung über deren Daten soll mit der Gesetzesänderung gestärkt werden. Daten von juristischen Personen sind neu nicht mehr geschützt. Künftig gilt eine strengere Informationspflicht bei der Beschaffung von Personendaten sowie eine Meldepflicht bei Verletzung der Datensicherheit. Gleichzeitig wurden die Bestimmungen der europäischen Datenschutzgesetzgebung angeglichen. Anpassungen gibt es unter anderem bei der automatisierten Einzelfallentscheidung (Entscheidungen, die nur computergestützt getroffen werden) oder der Datenschutz-Folgenabschätzung (Massnahme, um Risiken für die Privatsphäre von Betroffenen zu identifizieren und mit geeigneten Massnahmen zu reduzieren). Mit dem neuen DSG werden die Sanktionen verschärft. Verstösse können Bussen in Höhe von bis zu 250'000 Franken zur Folge haben.

### Die wichtigsten Änderungen sind:


– Unternehmen sind künftig verpflichtet, die betroffenen Personen über jede Datenbeschaffung angemessen zu informieren.

- Die Definition der besonders schützenswerten Personendaten wurde erweitert. Sie umfasst neu auch genetische sowie biometrische Daten, die eine Person eindeutig identifizieren.
- Unternehmen sind künftig verpflichtet, eine Datenschutz-Folgenabschätzung durchzuführen, wenn die Bearbeitung der Daten ein hohes Risiko für die Persönlichkeit oder die Grundrechte der betroffenen Person mit sich bringen kann.
- Firmen sind verpflichtet, die Datenbearbeitungsgrundsätze bereits bei der Planung und Ausgestaltung von Applikationen zu berücksichtigen. Es dürfen insbesondere nur diejenigen Personen Zugriff auf die Daten haben, die dies müssen, um ihre Aufgabe erfüllen zu können. Und es sollen zum Beispiel keine Einwilligungen von Betroffenen, die über die unbedingt notwendige Datenbearbeitung hinausgehen, durch entsprechende Voreinstellungen erreicht werden können.
- Werden automatisierte Einzelentscheidungen vorgenommen, das heisst, Entscheidungen in Bezug auf eine Person, die der Computer alleine trifft – ohne dass ein Mensch

- in den Prozess eingreift – muss die betroffene Person vorgängig darüber informiert werden. Zudem wird der betroffenen Person das Recht eingeräumt, die Entscheidung einem Menschen vorzulegen.
- Firmen sind verpflichtet, ein Verzeichnis der Datenbearbeitungstätigkeiten zu führen. Eine Ausnahme hiervon besteht für Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitenden, falls deren Datenbearbeitung ein geringes Risiko für Verletzungen der Persönlichkeit der betroffenen Personen mit sich bringt.
- Bei Verletzung der Datensicherheit muss rasch eine Meldung an den Eidgenössischen Datenschutz- und Öffentlichkeitsbeauftragten (EDÖB) erfolgen, wenn diese voraussichtlich zu einem hohen Risiko für die Betroffenen führt. In der Regel muss der Verantwortliche auch eine Meldung an die betroffenen Personen machen, wenn dies zu deren Schutz nötig ist oder der EDÖB dies erfordert.
- Die neue Datenschutzgesetzgebung gilt unter bestimmten Voraussetzungen auch für ausländische Firmen, die im Schweizer Markt tätig sind und Daten von Personen mit Wohnsitz in der Schweiz bearbeiten.

# Umfassender Schutz für Technologieanbieter

Eine einwandfreie Software von Technologieanbietern ist die Grundlage für den Erfolg ihrer Kundschaft. Gibt es Probleme damit, kommen rasch Schadenersatzforderungen auf. Mit der IT-Berufshaftpflichtversicherung von Zurich sind diese Schäden gedeckt.

 Nathalie Vidal

Die Berufshaftpflichtversicherung springt ein bei Vermögens-, Personen- und Sachschäden, die durch die Ausübung der beruflichen Tätigkeit der Technologieanbieter und deren Software verursacht werden. Solche Schäden sind im Vergleich zu früher oft weitreichender und komplexer, da viele IT-Infrastrukturen über Schnittstellen miteinander vernetzt sind. Versichert ist ebenfalls, wenn ein Kunde oder eine Kundin eines Technologieanbieters aufgrund eines Softwarefehlers den

Lohn von Mitarbeitenden nicht auszahlen kann oder wenn ein falscher Lohnbetrag überwiesen wird. Hier deckt Zurich im Rahmen der gesetzlichen Haftpflicht den entstandenen Vermögensschaden, den Kunden oder deren Mitarbeitende erleiden.

## Starke Partnerin

Gedeckt sind aber auch Schäden bei Dritten, die durch den Verlust von Daten, durch Malware, Computerangriffe oder aufgrund

einer Verletzung von Datenschutzgesetzen entstehen.

Die IT-Welt verändert sich extrem rasch. Und somit auch die Risiken und Haftpflichtansprüche. Dank der Berufshaftpflichtversicherung für Technologieanbieter haben die Kunden mit Zurich Schweiz eine starke Partnerin an ihrer Seite.

# Rechtsschutzversicherung für Ärztinnen und Ärzte

Ärztinnen und Ärzte tragen eine grosse Verantwortung – nicht nur im Praxisalltag. Mit Orion MEDIC erhalten sie einen besonderen Schutz für ihr berufliches Risiko.


Streit mit dem Vermieter, Diskussionen mit einer Mitarbeitenden aufgrund eines Arbeitszeugnisses oder ein Rechtsstreit mit einem Patienten wegen der Rechnung oder Behandlung: Rasch ist im Arbeitsalltag von Ärztinnen und Ärzten juristischer Rat gefragt, denn die rechtlichen Folgen können weitreichend sein, auch finanziell.

Die Orion MEDIC bietet einen umfassenden Rechtsschutz und ermöglicht es der Ärzteschaft, sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren. Denn auch wenn Ärztinnen und Ärzte über die Haft- oder Berufshaftpflichtversicherung zivilrechtlich geschützt sind, bestehen Versicherungslücken, wenn es

darum geht, eigene Ansprüche geltend zu machen. Die Orion MEDIC übernimmt genau dort die Kosten und den Aufwand von Rechtsstreitigkeiten, die im Berufsbereich, im Privatbereich oder im Verkehrsbereich auftreten. Versichert sind Personen im Unternehmen selbst, aber auch im gleichen Haushalt der Firmeninhaberin oder des -inhabers lebende Personen.

## Orion Legal Services

Besonders spannend: Ausser vom Rechtsschutz profitiert die Kundschaft auch von Rechtsdienstleistungen zu Vorzugskonditionen von Orion Legal Services, dazu gehören beispielsweise Vertragserstellungen oder das Verfassen von juristischen Schreiben.

 Nathalie Vidal



# Rundumschutz für Garagisten

Wo viel repariert und gearbeitet wird, passieren auch Fehler. Damit Garagisten von einem umfassenden Schutz profitieren, hat Zurich in der Betriebshaftpflichtversicherung für das Motorfahrzeuggewerbe substantielle Deckungserweiterungen eingeführt.

 Cornelia Birch

In einer Garage rutscht eine Kundin auf dem öligen Boden aus und verletzt sich an der Hand. In einem anderen Betrieb werden bei der Bearbeitung eines Motors der Motorblock selbst, das Schwungrad und weitere nicht abhängige Teile des Motorblocks wie beispielsweise das Kühlsystem beschädigt. Und in einem letzten Fall füllt ein Automechatroniker den Tank eines Kundenfahrzeuges mit Diesel statt Benzin – die Folge ist ein erheblicher Motorschaden.

## Wer hilft wo?

Doch welche dieser Schäden sind nun von welcher Versicherung gedeckt? Bei der verletzten Kundin kommt die Grundversicherung der Betriebshaftpflicht zum Zuge, welche Schäden von Dritten übernimmt, die aus dem Anlage-, Betriebs- oder Produktrisiko des versicherten Betriebes entstehen. Der Reparaturschaden wird durch die Zusatzversicherung gedeckt. Diese schloss bis anhin zwar Schäden an aufbewahrten und bearbeiteten Motorfahrzeugen bereits ein. «Allerdings galt bisher für Schäden an den direkt bearbeiteten Autoteilen und den von ihnen abhängigen Teilen ein Ausschluss», erläutert Christoph Moor, Leiter Produktentwicklung Haftpflichtversicherungen bei Zurich Schweiz. Somit war im Beispiel der Motorreparatur der Schaden am Motorblock selbst sowie am abhängigen

Schwungrad bisher nicht versichert. Nur Schäden an den weiteren, nicht abhängigen Teilen waren gedeckt – im konkreten Fall also der Schaden am Kühlsystem. Und schliesslich war der durch das Einfüllen des falschen Treibstoffs entstandene Motorschaden, wie im letzten Beispiel dargestellt, bisher ebenfalls ausgeschlossen.

## Neue Zusatzversicherung

Um Garagisten einen maximalen Schutz mit spezifischen Versicherungslösungen zu bieten und somit eine verlässliche Partnerin zu sein, hat Zurich diesen Frühling 2022 eine substantielle Deckungsverbesserung in der Zusatzversicherung «Aufbewahrte und bearbeitete fremde Motorfahrzeuge» für das Motorfahrzeuggewerbe eingeführt. «Neu mitversichert sind entstandene Schäden an den direkt bearbeiteten Fahrzeugteilen und den von ihnen abhängigen Teilen», erklärt Christoph Moor weiter. Somit ist nun auch der im Beispiel erwähnte Schaden am Motorblock sowie am Schwungrad versichert. Und auch der Ausschluss von Schäden an Flüssigkeitssystemen durch Nichteinfüllen oder Einfüllen falscher Flüssigkeiten wurde aufgehoben. Die neue Zusatzversicherung kommt also auch zum Zuge, wenn ein Garagist Diesel statt Benzin bei einem Fahrzeug einfüllt oder vergisst, Öl nachzufüllen und dadurch Schäden am Motor entstehen.

# 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:  
Sunitha Balakrishnan, Cornelia Birch,  
Dominik Buholzer, Fabienne Pfister,  
David Schaffner, Yasmine Suter, Franco Tonozzi, Nathalie Vidal, Dieter Liechti

## Rewrite, Layout und Produktion

Content Media AG, Thun

## Fotografen

Ruben Sprich, Michele Limina

## Druck und Versand

Paul Bütiger AG, Biberist

## PDF-Ausgabe

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

## Rechtlicher Hinweis

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

## Disclaimer

Zurich lehnt jede Haftung für falsche oder unvollständige Informationen ab.

## Papier

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



## Haben Sie Fragen, Lob oder Kritik?

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



# esg2go – das ESG-Rating-Tool für Schweizer KMU

Für ein KMU gehört die Erstellung eines Nachhaltigkeitsberichts in den meisten Fällen nicht zur Kernkompetenz. Es braucht dafür spezielles Wissen, Zeit und vor allem Ressourcen, welche oft extern eingekauft werden müssen.

Mit «esg2go» kann jedes Schweizer KMU ein ESG-Reporting erhalten – schnell, einfach und unkompliziert.

Hier erfahren Sie mehr: [www.esg2go.org](http://www.esg2go.org)

Profitieren Sie als Kundin oder Kunde von Zurich Schweiz von 20 Prozent Rabatt. Wenden Sie sich dazu einfach an Ihre Kundenberaterin oder Ihren Kundenberater.

