

No. 2/2019



ZURICH®

Zurich Magazin

Der beste Schutz für Ihr Unternehmen



04

Eine schon fast perfekte
Partnerschaft

07

So zahlt sich
Hartnäckigkeit aus



08

CEO Juan Beer zu den
grössten Sorgen von KMU

10

Drei Neugründer
und ihre Storys



EDITORIAL

Liebe Unternehmerin, lieber Unternehmer

Die vielen positiven Rückmeldungen auf die erste Ausgabe des «Zurich Magazin» haben uns eines gezeigt: Kleine und mittlere Unternehmen wollen aus erster Hand informiert werden. Genau das tun wir nun auch mit diesem Heft. Auf Anklang sind besonders die Kundengeschichten gestossen. Deshalb gibt es in der zweiten Ausgabe noch mehr davon. Wir zeigen auf, wie sich Zurich zu einer Partnerin für ein Sanitär- und Spenglerunternehmen entwickelt hat. Oder wie die Zürich-Versicherung in einem jahrelangen Streit mithalf, auf nationaler Ebene eine gerechtere und insbesondere kundenfreundlichere Gesetzeslösung herbeizuführen. Zudem legen wir dar, wie Fachärztinnen und -ärzte sowie Zahnärztinnen und -ärzte, aber auch Naturheilpraktikerinnen und Naturheilpraktiker bei der Berufshaftpflichtversicherung von massgeschneiderten Lösungen profitieren.

Wir haben aber auch den Serviceteil ausgebaut. So lesen Sie unter anderem, wie das Digital-Tool BIM die Koordination und den Ablauf auf dem Bau wesentlich vereinfacht. Oder wie Sie Ihr KMU vor einer Hacker-attacke am besten schützen.

Ein anderes grosses Thema ist die Altersvorsorge. Bei der zweiten Säule, der beruflichen Vorsorge, sind neue Lösungen gefragt. Viele Pensionskassen bekunden immer mehr Mühe, mit ihren Anlagestrategien die nötigen finanziellen Mittel zu erwirtschaften. Mit «Vita Invest» beschreitet Vita einen neuen, vielversprechenden Weg. Noch etwas: Das «Zurich Magazin» gibt es auf vielseitigen Wunsch neu auch in italienischer und französischer Sprache. Wir wünschen Ihnen viel Lesevergnügen.

Ihre Zurich



14

Das neue
Vorsorge-Produkt

18

Alles Elektro,
oder was?



21

Die Zukunft des Bauens
ist digital

24

Zurich gibt
Hebammen Sicherheit





Eine schon fast perfekte Partnerschaft

Wo Menschen arbeiten, passieren Fehler. Das ist auch auf dem Bau nicht anders. Gut ist, wenn man da über eine Versicherungspartnerin verfügt, die einem auch in misslichen Situationen zur Seite steht.

Text: Dominik Buholzer Fotos: Ruben Sprich

«Das darf nicht wahr sein.» Michael Torriani (50) ahnte Ungutes, als er von einem Vorfall im Tessin hörte. Der Leiter Bedachung/Spenglerei und Mitglied der Geschäftsleitung bei der Preisig AG weiss nur zu gut, welche Dimensionen dies annehmen kann.

Das Sanitär- und Spengler-Unternehmen aus Zürich hatte im Jahr 2010/2011 auf Wunsch der Eigentümer bei einer Überbauung im Kanton Tessin auf 13 Balkonen und Sitzplätzen neue Abdichtungen erstellt. Im Sommer 2014 wurde Torriani gemel-

det, dass die Balkone undicht sind und bei Regen Wasser in die Wohnungen dringt. «Für uns war dies natürlich sehr unangenehm», sagt Torriani, «kein Unternehmer will, dass bei einem Bauobjekt Probleme auftreten.»

Schwierige Suche nach der Ursache

Torriani hat in jener Zeit mehrmals schlecht geschlafen. «Solche Fälle sind mir nicht gleichgültig», sagt er. Insbesondere befürchtete er, das Problem könnte grössere Ausmasse annehmen. «Der Albtraum wäre gewesen, wenn wir plötzlich bei allen Balkonen undichte Stellen gehabt hätten», betont er.

Der Worst Case blieb aus. Doch die Suche nach den Ursachen gestaltete sich schwierig. Es entwickelte sich ein langer Prozess und damit genau das, wovor sich die meisten Bauunternehmer fürchten. «Nicht jeder Unternehmer steht zu seinen Fehlern. Es gibt immer welche, die den schwarzen Peter dem andern zuschieben, weil sie nicht die Haftung übernehmen und den Schaden ihrer Versicherung melden wollen», sagt Torriani.

Torriani selbst pflegt ein ganz anderes Verhältnis zu seiner Versicherung. «Zurich ist für mich eine Partnerin», sagt er. Hier bekommt er nicht nur Hilfe, wenn es gilt, einen Schaden



zu regeln, sondern auch Tipps, damit es gar nicht so weit kommt. «Ich schätze an Zurich besonders das Praxisdenken», betont er. Für Markus Gysi, Schadeninspektor Bau bei Zurich Schweiz, kommt dies nicht von ungefähr: «Fast ausnahmslos alle in unserem Team haben eine Vergangenheit auf dem Bau.» Man weiss also, wovon man spricht.

Im Fall des Schadens mit den Balkonen und Sitzplätzen bei der Überbauung im Kanton Tessin empfahl Zurich der Preisig AG eine externe Untersuchung durch einen Bauexperten. Dies erwies sich rückblickend als richtig. «Die Aussensichtung führte zur Ent-

spannung der Situation», erklärt Torriani. Gysi ging es aber nicht nur um dies. «Unser Ziel war es in erster Linie, dass das Problem rasch gelöst werden konnte.»

Zwar vermochte auch der Experte nicht, alle Fragen restlos zu klären, zu komplex war der ganze Fall. Die Abklärungen zeigten aber, dass bei den beanstandeten Balkonen im Übergang zur Rinne eine Zwischenschicht der Abdichtung nicht angebracht wurde. Grundsätzlich darf das Fehlen dieser Schicht keine Schäden verursachen, so der Experte. Deshalb wurden noch weitere Einflüsse geprüft und gefunden. Schliesslich kam der Bau-

experte zum Schluss: Es kamen verschiedene Faktoren zusammen, die in der Regel allerdings keine bekannten Auswirkungen haben – hier aber schon.

Torriani verspürte eine gewisse Genugtuung, nicht alleine für den Schaden verantwortlich zu sein, aber ärgern tut er sich noch heute über den Zwischenfall. «Womöglich hätte der Fehler mit noch intensiveren Kontrollen vermieden werden können. Letztendlich ist es aber ganz einfach dumm gelaufen und ein kleiner Fehler hatte grosse Auswirkungen», sagt er.

Das kommt auf dem Bau immer wieder vor und hängt in erster Linie mit dem Druck zusammen, dem die Unternehmen ausgesetzt sind. «Eigentlich ist es ja verrückt», stellt Torriani fest. «Obwohl es heute so günstig ist, ein Haus zu bauen und man sich also genügend Zeit zur Planung nehmen könnte, hat der Zeitdruck in den vergangenen Jahren zugenommen.» Da kann es schon mal vorkommen, dass die Arbeiter auf die Baustelle kommen und die Planung noch gar nicht abgeschlossen ist. Die Folge: Das Fehlerrisiko steigt. Umso wichtiger ist ein gutes Einvernehmen mit der Versicherung. «Wir sind daran interessiert, möglichst früh über einen Schadenfall ins Bild gesetzt zu werden, damit wir unser Wissen einbringen können», sagt Bauexperte Gysi.

Im Falle der Balkone im Kanton Tessin konnte der Schaden längst behoben und der Fall nach knapp vier Jahren beigelegt werden. Die gesamte Schadenssumme belief sich auf gut 300'000 Franken, die Versicherungsleistung von Zurich auf rund ein Drittel. Die verbliebenen Kosten wurden nach einem vereinbarten Schlüssel unter den weiteren Beteiligten aufgeteilt. Bei der Preisig AG hatte der Fall allerdings noch ein «Nachspiel». «Wir führen intern regelmässig Schulungen durch, bei denen wir die Mitarbeitenden nicht nur über neue Produkte und deren Anwendung informieren, sondern auch über aktuelle Schadenfälle und Massnahmen zu deren Vermeidung», erklärt Torriani. Aus Fehlern wird man eben doch klug. ●

zurich.ch/haftpflicht



Präzision ist gefragt: Leolo Kaufmann schneidet Kupferblech zu.



Michael Torriani: «Nicht jeder Unternehmer steht zu seinen Fehlern. Es gibt immer welche, die den schwarzen Peter dem andern zuschieben.»

Im Bereich Schaden hat Zurich ein Team, das sich speziell mit **Haftungsfragen** im Bau auseinandersetzt.

Es handelt sich dabei um Experten, von denen fast alle früher einmal selbst auf dem **Bau** tätig waren.

Das zählt sich aus, wie das **Beispiel** des Zürcher Unternehmers Michael Torriani zeigt.



Markus Gysi,
Schadeninspektor Bau bei Zurich

So zahlt sich Hartnäckigkeit aus

Steuerberater haften für die Richtigkeit der Angaben, die sie im Namen ihrer Kunden machen. Ein Fehler kann sie teuer zu stehen kommen, auch im Zusammenhang mit der Verrechnungssteuer.

Text: Dominik Buholzer Foto: Ruben Sprich

Der Bund erhebt auf Kapitalerträge wie auf Zinsen und Dividenden die sogenannte Verrechnungssteuer. Der Steuersatz beträgt für Dividendenaus-schüttungen 35 Prozent. Damit will der Gesetzgeber die Sicherung der Einkommenssteuer garantieren.

Die Verrechnungssteuer kann zurück-gefordert werden. Dieses Recht haben alle in der Schweiz wohnhaften, steuerpflichtigen Personen. Nur: Wurden die entsprechenden Einkünfte in der Steuererklärung nicht ordnungs- und fristgemäss deklariert, ging der Anspruch verloren, selbst wenn die materiellen Voraussetzungen dazu erfüllt gewesen wären. Zudem musste der Steuerpflichtige auf den vollen Betrag die Einkommenssteuer bezahlen, obwohl er nur 65 Prozent erhalten hatte.

Dies wurde nicht nur so mancher Privatperson zum Verhängnis, sondern auch zahlreichen Steuerexperten und Treuhändern, die für diese tätig waren. Wenn sie nämlich die Deklaration verpassten, wurden sie von ihren Kunden dafür verantwortlich gemacht, wenn die Steuerbehörde das Versäumnis bemerkte. Die Klienten forderten die Vermögensschäden bei ihren Steuerberatern ein – ein Fall für die Berufshaftpflichtversicherung.

Zurich koordinierte zuletzt über ein Dutzend ähnlich gelagerter Haftpflichtfälle, bei denen ihre versicherten Steuerberater und Treuhänder und auch deren Kunden der Steuerbehörde gegenüberstanden. Dabei wählte Zurich einen ungewohnten Weg. Während einerseits die Schä-

den der Kunden beglichen wurden, schalteten die Experten von Zurich andererseits mehrere Anwälte ein und erwirkten, dass sämtliche Steuerbeschwerden so lange wie möglich bei den Gerichten pendent blieben.

Denn auf politischer Ebene wuchs der Widerstand gegen die geltende Praxis. Es zeichnete sich eine Gesetzesrevision ab. Daniela Schneeberger (FDP, Basellandschaft) verlangte in einer Motion, dass der Anspruch auf Rückzahlung bei Nichtdeklaration nicht mehr verwirkt, wenn die Angaben erst im Nachhinein gemacht werden oder die Steuerbehörde die Erträge feststellt und hinzurechnet. Sie sprach von Unverhältnismässigkeit.

Personen, die in der Schweiz wohnhaft sind, haben grundsätzlich Anspruch auf **Rückzahlung** der Verrechnungssteuer.

Wenn die entsprechenden Einkünfte in der Steuererklärung nicht ordnungsgemäss deklariert worden waren, erlosch der **Anspruch** sofort.

Gegen diese Praxis erwuchs Widerstand – auch seitens Zurich. Nun gilt seit Anfang Jahr das revidierte **Gesetz**.

«Das Vorgehen des Bundes machte keinen Sinn. Ein Steuerexperte oder Treuhänder und auch deren Kunden haben gar kein Interesse, diese Dividenden zu verheimlichen», sagt Marcel Schulthess, Head Financial Lines/ Marine Claims Zurich. Erstere würden für eine Steuerhinterziehung gar kein



Marcel Schulthess, Head Financial Lines/ Marine Claims Zurich

Motiv haben und für letztere würde es sich finanziell nicht lohnen. «Ausserdem hat die juristische Person die Dividendenaus-schüttung ja deklariert, weshalb die Unterlassung der Deklaration bei den Empfängern ohnehin kein taugliches Mittel für eine Hinterziehung wäre», sagt Schulthess. Auf den 1. Januar 2019 wurde die geltende Praxis entschärft – mit einer wichtigen Einschränkung: Vorausgesetzt wird, dass die Nachdeklaration oder die Aufrechnung vor Rechtskraft der Steuerveranlagung erfolgt. Zudem können die Ansprüche rückwirkend nur bis zum Steuerjahr 2014 geltend gemacht werden.

«Wir handelten nicht ganz ohne Eigennutz», sagt Schulthess. «Da sich eine Praxisänderung abzeichnete, war es angezeigt, einen Anwalt einzuschalten, um die Fälle ab 2014 pendent zu halten.» Denn bei solchen Fällen sind auch immer Schadenszinsen fällig; bei nicht deklarierten Einkünften von knapp einer Million und einer streitigen Verrechnungssteuer von 280'000 Franken ein ordentlicher Betrag. «Um dieser Gefahr zu begegnen, leistete Zurich trotz Prozesshängigkeit in Einzelfällen Vorauszahlungen an die Kunden ihrer Versicherungsnehmer», sagt Schulthess.

Ungewöhnlich ist das Vorgehen für Zurich jedoch nicht. «Wenn sich gleichgelagerte Fälle häufen, strecken wir immer unsere Fühler aus», sagt Ralph Echensperger, Leiter Schaden. Zurich greift auf ihr Kontaktnetz an externen Anwälten zurück und versucht die beste Lösung für den Kunden auszuarbeiten. ●

zurich.ch/anwaelteundberater

Cybercrime: Kein KMU zu klein, um angegriffen zu werden

Liebe Unternehmerin, lieber Unternehmer

Als Sie Ihre Firma gegründet oder übernommen haben, hatten Sie vor allem ein Ziel: Sie wollten überzeugende Arbeit auf Ihrem Gebiet leisten. Sie wollten gute Produkte und Dienstleistungen für zufriedene und Kunden bereitstellen. Dieses Ziel ist in sich bereits eine grosse Herausforderung, denn der herrschende Wettbewerb und der Einfluss von Technologie auf die Erwartungen und das Verhalten Ihrer Kundinnen und Kunden stellen Sie täglich vor neue Fragen.

Hinzu kommt jedoch eine wachsende Anzahl an lokalen, regionalen und/oder globalen Herausforderungen, Realitäten und Trends, mit denen sich Geschäftsleitungen und Verwaltungsräte im Rahmen der Geschäftstätigkeit zwingend auseinandersetzen müssen.

Noch 2016 ergab eine Umfrage von Zurich unter Unternehmerinnen und Unternehmern, dass sie den starken Wettbewerb sowie den dadurch resultierenden Preisdruck als ihre grössten Risiken betrachten. Wie neue Umfragen aufzeigen, gilt ihre grösste Sorge zwischenzeitlich auch Cyberangriffen: Spam, Phishing, Malware, Viren, Trojaner, Datenverlust, Daten-

diebstahl, Erpressung, Produktionsstillstand. Die Liste ist lang.

Ihre Aufmerksamkeit gegenüber diesen Themen ist berechtigt. Je stärker der technologische Fortschritt genutzt wird, um Geschäftsprozesse zu digitalisieren und Opportunitäten zu kreieren, desto grösser ist die Gefahr, dass Unternehmen Opfer von Cyberattacken werden. Tatsächlich ist kein Unternehmen zu klein, um angegriffen zu werden. Die meisten KMU denken bei Schutzmassnahmen vor allem an technische Lösungen wie Firewalls oder Back-ups. Hingegen werden die Trainings der Mitarbeitenden zum sicheren Gebrauch der IT oder zum Erkennen von Spam-/Phishing-E-Mails oft noch stark vernachlässigt. Der Bedarf an Expertise ist gross. Denn gerade KMU ohne ein professionelles Risikomanagement drohen hier existenzielle Gefahren.

Unternehmen sollten ebenfalls davon ausgehen, dass der richtige Umgang mit Daten bereits mittelfristig ein zentrales Entscheidungskriterium für Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner sowie Konsumentinnen und Konsumenten sein wird. Der in jeder Beziehung richtige Umgang mit Daten wird also Kaufentscheide beeinflussen.

Die Schweizer Wirtschaft ist stark globalisiert. Viele KMU exportieren ihre Produkte in wachstumsstarke ausländische Märkte. Oder sie verarbeiten in der Schweiz ausländische Rohstoffe sowie Vorfabrikate und verkaufen ihre Erzeugnisse danach in die ganze Welt. Für diese Firmen sind politische Krisen, die zu zwischenstaatlichen Spannungen führen, pures Gift. Zum einen bergen sie das Risiko, dass die Zuliefererketten von KMU unterbrochen werden, was zur Drosselung oder zum Erliegen der Produktion führen kann. Zum anderen können solche Konflikte Lieferungen in ausländische Absatzmärkte verunmöglichen. Lieferketten zu schützen und sich gegen Produktionsausfälle abzusichern, sind vordringliche Aufgaben der KMU, die eine spezialisierte Beratung erfordern.

Als ob das nicht schon genügend Herausforderungen wären, stehen KMU vor Fragen wie: Was bedeutet der Brexit für meine Firma? Wie regeln wir unser Verhältnis zur Europäischen Union? Wie entwickelt sich der Schweizer Franken zum Euro, zum Dollar? Wohin führt die lockere Geldpolitik? Welche Auswirkungen haben zwischenstaatliche Konflikte

und Handelsstreite? Welche Anlagestrategie soll man verfolgen?

Und dann sind da noch die Themen Klimawandel und Energie. Sie haben nicht nur weite Teile der Bevölkerung erreicht, sondern auch fast alle politischen Parteien. Unternehmen müssen sich darauf gefasst machen, dass neue Gesetze, Vorschriften oder Lenkungsabgaben einen Einfluss haben werden auf Rahmenbedingungen,

Preise und möglicherweise auf teure Investitionen.

Keines dieser Probleme kann Zurich Schweiz für Sie aus der Welt schaffen. Aber wir können Ihnen Wege aufzeigen, sie erfolgreich zu meistern. Zurich Schweiz will bei der Analyse und der Bewältigung von Risiken Ihre verlässliche Partnerin sein. Wir unterstützen Sie dabei, im Dschungel wachsender Komplexität den

Überblick zu bewahren. Und mindestens so wichtig: Wir reduzieren für Sie Komplexität überall dort, wo es möglich ist.

Ein vielleicht nur kleiner, aber wichtiger Schritt in Richtung weniger Komplexität ist unsere neue Sachversicherung. Als ich vor knapp zwei Jahren die Führung von Zurich Schweiz übernahm, war mir eines klar: Ihnen stehen nicht die einfachen und verständlichen Versicherungslösungen zur Verfügung, die Sie für Ihr Unternehmen möchten. Mir war auch klar, dass ich das ändern will. Jetzt hat Zurich Schweiz für Ihr KMU die beste modulare All-Risk-Versicherung der Schweiz entwickelt. Noch nie ist eine KMU-Versicherung in so kurzer Zeit auf so grosses Interesse bei Unternehmen überall in unserem Land gestossen. Zurich Schweiz hat das neue All-Risk-Paket im Mai 2019 lanciert. Bis zum Frühherbst haben über 20'000 Firmen eine Offerte erbeten. Natürlich überrascht es mich nicht, dass Unternehmerinnen und Unternehmer wie Sie genau wissen, was gut für ihr Geschäft ist. Sie wissen es am besten. Deshalb hat mich Ihre positive Rückmeldung sehr gefreut. Sie hat uns bestätigt, das Richtige zu tun und spornt uns an, immer wieder das Beste für Sie zu geben.

Zum Schluss bleibt mir noch, Ihnen ganz herzlich für Ihr Vertrauen in Zurich zu danken. Ich wünsche Ihnen gute Geschäfte und dass Sie Ihre Versicherung nie brauchen – aber wenn doch, dann sind wir für Sie da.

Juan Beer

CEO Zurich Schweiz





Nicolas Huxley, Elephbo-Firmengründer

Aus Zementsäcken werden Schweizer Designertaschen

Der Zurich-Kunde Elephbo verarbeitet Zementsäcke aus Kambodscha zu hippen Taschen, Sneakers und Caps. Dabei schlägt er zwei Fliegen mit einer Klappe: Er schafft in einem Entwicklungsland Arbeitsplätze und entlastet die Umwelt.

Text: Sunitha Balakrishnan
Fotos: Ruben Sprich/Elephbo

In Kambodscha landen Tausende leere Zementsäcke, die aufgrund der hohen Luftfeuchtigkeit aus Plastik bestehen, auf der Strasse. Nicolas Huxley, Elephbo-Firmengründer, hat in Kambodscha ein elfköpfiges Team aufgebaut, das die weggeworfenen Zementsäcke einsammelt, reinigt und für den Versand nach Europa bereitstellt. In Kombination mit hochwertigen Materialien verwertet Elephbo das robuste Plastikgewebe zu modischen Accessoires. «In Zukunft möchten wir dieses Geschäftsmodell auch in Ländern wie Nigeria, den Philippinen oder Benin umsetzen», so die Vision des Geschäftsinhabers. «Damit kreieren wir in diesen Ländern faire Jobs und sensibilisieren zugleich die Bevölkerung für die aktuelle Plastikmüllthematik.»

Die Idee, mit den überall herumliegenden Zementsäcken etwas Kreatives

zu machen, entstand bereits 2011 auf einer Reise durch Kambodscha. «Meine Faszination für das Land war allerdings die stärkste Triebfeder für die Gründung von Elephbo. Ich hatte das Bedürfnis, vor Ort etwas zu bewirken», erklärt Huxley. Zurück in der Schweiz entwickelte er in Zusammenarbeit mit einer Studentin der Textilfachhochschule das Design für die ersten 100 Taschen. Diese erste Serie wurde in Zürich Altstetten produziert. Mitte 2015 entschied sich Huxley dann, seinen Beratungsjob aufzugeben und sich mit voller Energie seinem eigenen Projekt zu widmen.

Als eine der grössten Herausforderungen auf dem Weg in die Selbstständigkeit bezeichnet Huxley sein anfangs sprunghaftes Verhalten: «Ich wollte zu schnell zu viel. Zu früh begannen wir, unser Portfolio zu diversifizieren und weitere Standorte zu eröffnen. Das führte zu Fehlern und Qualitätseinbussen.» Ein wichtiges Learning für den jungen Firmeninhaber. Heute

legt er den Fokus auf zwei Produktkategorien, ausgewählte lokale Partner und Produktionsstandorte in Europa. Durchhaltewillen an den Tag legen ist sein wichtigster Tipp an Gründerneulinge. «Es ist wichtig, sich bewusst zu machen, dass immer wieder neue Probleme auftauchen. Diesen Zustand gilt es auszuhalten und Bestehendes stetig zu verbessern, statt immer wieder etwas Neues zu beginnen.»

Vertrieben werden die stylischen Rucksäcke – übrigens das beliebteste Produkt – und die weiteren Accessoires in mehr als 50 Läden in der Schweiz. Über den eigenen Onlineshop verkauft Elephbo jährlich mehrere Tausend Taschen, Rucksäcke sowie Sneakers. Diese Verkaufszahlen lassen einen Break-even im ersten Quartal 2020 erwarten. ●

elephbo.com



Recycling Credit Card Holder 19
Blue Full



Recycling Rucksack Rolltop 19
Red Elephant



Recycling Sneaker High 18
Green Cement

Ohne Verpackung zufriedener

Spaghetti, Mehl, Kaffee und sogar Ketchup. All das gibt es unverpackt in Uster. Der Zurich-Kunde Unverpackt Zürioberland hat dem Plastikmüll den Kampf angesagt.

Text: Nathalie Vidal Fotos: Ruben Sprich

50 Gramm Reis, eine Handvoll Mandeln und ein Glas Teigwaren. Am besten laufen Nüsse, Müesli, Rohmilch und Joghurt, Naturkosmetik und Reinigungsmittel. Die Kunden des Unverpackt Zürioberland können in Uster die Menge von jedem Produkt kaufen, die sie brauchen. Hier kommt niemand mit leeren Taschen: «Man bringt eigene Behälter mit aus Glas oder Plastik», erklärt Markus Bertschinger, der den Laden gemeinsam mit seiner Lebenspartnerin Pascale

Roth im Sommer eröffnet hat. Als Erstes wird jedes Behältnis leer gewogen und das Gewicht darauf notiert. Nach dem Abfüllen bezahlt man an der Kasse nach Gewicht, die Preise bewegen sich auf dem Niveau eines Bioladens. «Wir wollen, dass man bewusster einkauft und umdenkt», so Pascale Roth. «Macht das Produkt Sinn, muss es beispielsweise wirklich um die halbe Welt transportiert werden? Braucht es diese Verpackung?»

Die Geschäftsidee entstand vor rund eineinhalb Jahren: «In einer Fernsehdokumentation sahen wir einen

Unverpackt-Laden», erinnert sich Bertschinger. «Das weckte unsere Neugier, denn wir waren vom Einkaufen in grossen Läden nicht begeistert.» Das Unternehmerpaar ging in Unverpackt-Läden einkaufen und tauschte sich mit den Inhabern aus. «Sie gaben uns wertvolle Tipps, wodurch wir einige Tritte ins Fettnäpfchen und Fehler vermeiden konnten», sagt Bertschinger. Dann suchten sie geeignete Anbieter, die Produkte unverpackt verkaufen. Die meisten sind aus der Region und einige aus dem Ausland mit Biozertifikat. Die unkomplizierte Zusammenarbeit mit den Kleinproduzenten war einer der positivsten Aspekte für die Neugründer.

Die grösste Herausforderung: Den Entscheid fällen, den Laden effektiv zu eröffnen. Damit fielen die ersten Kosten an. Klar war für die Inhaber, dass sie weiterhin in ihren bisherigen Berufen arbeiten – zu reduzierten Penssen. Machbar, da sie Teilzeitmitarbeitende einstellten, die im Laden mit anpacken. «Wir haben bei der Arbeitseinteilung die Zusatzarbeiten wie aufräumen, putzen, Bestellungen bearbeiten und die Buchhaltung unterschätzt». Daher mussten sie die Arbeitszeiten der Mitarbeitenden schon kurz nach der Eröffnung anpassen.

Der Schritt in die Selbstständigkeit hat sich für das Unternehmerpaar gelohnt: «Die Verkaufszahlen liegen zwar nach den ersten Monaten noch unter den Erwartungen, aber wir sind persönlich viel zufriedener», sagt Roth. Sie arbeiten zwar beide mehr denn je, «aber das gute Gefühl, die Atmosphäre im Laden und die strahlenden Gesichter der Kunden sind einfach herrlich». ●



Markus Bertschinger und Pascale Roth in ihrem Laden im Zürioberland: «Wir wollen, dass man bewusster einkauft und umdenkt.»

unverpackt-zuerioberland.ch

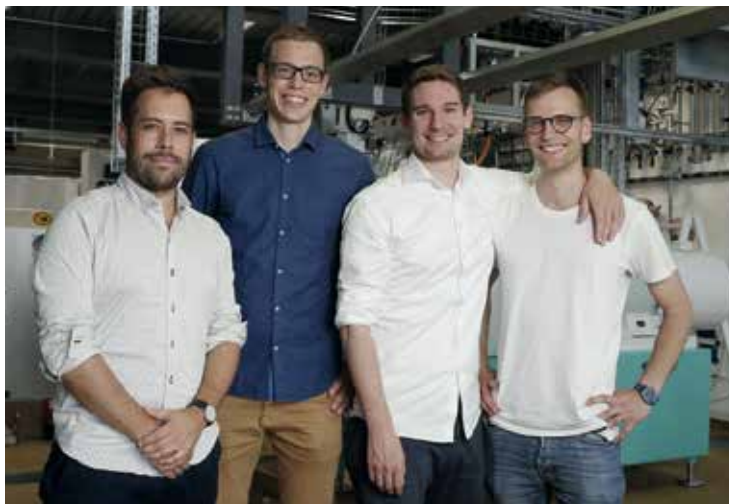
Wie aus Erbsen Poulet wird

Mittels innovativer Technologie verarbeitet ETH-Start-up und Zurich-Kunde planted. Erbsenprotein zu einem pflanzlichen Hühnerfleisch. Das kommt dem Original in Geschmack, Bissfestigkeit und Aussehen verblüffend nahe.

Text: Sunitha Balakrishnan
Fotos: Ruben Sprich

Mithilfe eines thermobiologischen Verfahrens verwandelt das Team rund um die vier Gründungsmitglieder Lukas Böni, Eric Stirnemann, Christoph Jenny und Pascal Bieri pflanzliche Proteine ganz ohne chemische Zusätze in eine fleischartige Struktur. Das erste Produkt des im Mai 2019 gegründeten Start-ups nennt sich planted.chicken und ist dem tierischen Original zum Verwechseln ähnlich, wie der Selbstversuch zeigt. Produziert wird an der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich (ETH) – rund 30 Kilo in der Stunde – und erhältlich ist das «gepflanzte» Poulet seit diesem Sommer in über 20 Restaurants in der ganzen Schweiz sowie im eigenen Onlineshop.

Pascal Bieri, Ökonom und Co-Founder, kam 2016 in den USA erstmals in Berührung mit Technologien, die aus Pflanzen fleischähnliche Produkte erzeugen. Er war begeistert davon, was mit kreativer Lebensmitteltechnologie alles möglich ist. Zurück in der



Die vier Gründungsmitglieder von planted.: Pascal Bieri, Eric Stirnemann, Christoph Jenny und Lukas Böni.

Schweiz entwickelte er zusammen mit seinem Cousin Lukas Böni und Eric Stirnemann, beides Lebensmittelwissenschaftler, den Business-Plan für planted. «Unsere Vision: Dem Konsumenten eine schmackhafte, nahrhafte und nachhaltige Alternative zu bieten, die mit dem Original in allen Aspekten mithalten kann», so Bieri. «Aber vor allem muss der Geschmack überzeugen. Nur der Nachhaltigkeit wegen isst niemand planted.chicken.» Die ETH war von der Geschäftsidee ebenfalls überzeugt und unterstützte die Jungunternehmer mit einem Pioneer Fellowship.

Als erfolgreichen Schachzug auf dem Weg in die Selbstständigkeit nennt Bieri seine Entscheidung, das Produkt bereits in einer sehr frühen Phase auf dem Markt zu testen. «Die wertvollen Feedbacks von Konsumenten und Köchen waren ausserordentlich hilfreich, um planted.chicken weiterzuentwickeln.»

Die Nachfrage nach Fleischalternativen steigt – immer mehr Restaurants wollen ihren Kunden vegane Gerichte anbieten können. Damit in Zukunft

die Konsumenten das Pouletimitat auch im Einzelhandel beziehen können, eröffnet das Unternehmen in den nächsten Monaten eine eigene Produktionsstätte im Kanton Zürich. Die Produktionskapazität kann so auf 300 Kilo pro Stunde – erhöht werden.

Neben einem Kochbuch, das die vier Start-up-Gründer zusammen mit Influencern, Köchen und Sportlern entwickelt haben, steht auch bereits das nächste planted.-Produkt in den Startlöchern: planted.tuna. ●

planted.ch

Das Einkommen im Alter optimieren

Die zweite Säule leidet unter der demografischen Entwicklung, aber noch viel mehr unter den derzeit tiefen Zinsen. Um möglichst hohe Altersleistungen zu erzielen, hat die Sammelstiftung Vita Invest ein neuartiges Produkt entwickelt.

Text: Dominik Buholzer

Fotos: Ruben Sprich & Shutterstock

Sandro Meyer, die zweite Säule steht unter Druck. Woran hapert es? An der demografischen Entwicklung?

Für Pensionskassen ist es zunehmend schwieriger geworden, mittels sicheren Anlagestrategien die garantierten Zinsen für die Altersrenten zu erwirtschaften. Der gesetzlich vorgegebene Umwandlungssatz von 6,8 Prozent setzt eine Verzinsung des Rentendeckungskapitals von rund 5 Prozent voraus. Wenn die Altersrenten jedoch risikolos angelegt werden, beträgt der Ertrag im heutigen Anlageumfeld 0 Prozent oder ist gar negativ. Die Folge ist eine Finanzierungslücke.

Und das geht auf Kosten der Berufstätigen?

Richtig. Da die Pensionierten nicht mehr aktiv einzahlen und ihnen die Rente nicht gekürzt werden darf, setzt man Gelder der Berufstätigen ein, um die Lücke zu schliessen. Dies betrifft vor allem jene, die ein überobligatorisches Guthaben besitzen, also freiwillig zusätzliche Zahlungen leisten. Die OBERAUFSICHTSKOMMISSION Berufliche Vorsorge (OAK BV) beziffert die Umverteilung von aktiven Versicherten zu Rentnern auf rund 7 Milliarden Franken jährlich.

Und deshalb senkt die Vita Invest den Umwandlungssatz auf 3,7 Prozent?

Das muss ich etwas präzisieren. Der Umwandlungssatz beträgt im Erwartungswert 5,0 Prozent. Davon sind

Für Pensionskassen wird es immer schwieriger, mittels sicherer **Anlagestrategien** die garantierten Zinsen für die Altersrenten zu erwirtschaften.

Vita Invest lanciert deshalb ein neues System mit einer garantierten **Minimalrente** sowie einem variablen Zusatzteil.

Zudem werden **Umverteilungen** ausgeschlossen. Unter dem Dach der Sammelstiftung Vita Invest wird für jedes angeschlossene Vorsorgewerk eine eigene Bilanz geführt.

3,7 Prozent garantiert und 1,3 Prozent abhängig von der Anlageperformance. Zentral ist aber, dass der Umwandlungssatz auf einem deutlich höheren Altersguthaben angewendet werden kann, das sich deshalb so hoch aufbauen kann, weil während der Aktivzeit keine Umverteilungen vorgenommen werden müssen. Der neue Umwandlungssatz beinhaltet nur die Lebenserwartung sowie Partner- und Kinderrenten. Dem Umwandlungssatz von 3,7 Prozent liegt ein technischer Zins von 0 Prozent zugrunde. Der technische Zinssatz ist eine Annahme, dass jedes Jahr mindestens diese Rendite erwirtschaftet wird.

Aber 3,7 Prozent sind nicht mehr viel.

Das täuscht. Die Umwandlungssätze werden tendenziell überschätzt.

Entscheidend ist das Altersguthaben, das man bis zur Pensionierung anspart. Mit Vita Invest bieten wir als erste Sammelstiftung all jenen eine Vorsorgelösung, die mehr aus ihrem Altersguthaben machen wollen und dafür bereit sind, ein gewisses Risiko einzugehen.

Das heisst?

Wir garantieren eine Sockelrente mit einem technischen Zins von 0 Prozent. Wir gewinnen damit einen Spielraum, den wir nutzen, um langfristig eine höhere Anlagerendite erzielen zu können, die dann den Rentnern zugutekommt.

Wie wollen Sie aber mit einem Umwandlungssatz von 3,7 Prozent den gesetzlich vorgeschriebenen Rentenumwandlungssatz von 6,8 Prozent erfüllen?

Die Mindestleistungen gemäss dem Gesetz zur beruflichen Vorsorge BVG werden von uns auf jeden Fall erfüllt. Der gesetzliche Umwandlungssatz von 6,8 Prozent kommt bei dem obligatorischen Altersguthaben zur Anwendung. Das BVG-Obligatorium erstreckt sich bis zu einem Jahreslohn von maximal 85'320 Franken. Die darüber liegenden Lohnbestandteile, – der so genannte überobligatorische Teil –, unterliegt keinen Restriktionen. Die Mindestleistungen gemäss BVG werden auch bei Vita Invest auf jeden Fall erfüllt, jedoch ohne Umverteilung zu anderen Unternehmen. Damit dies möglich ist, benötigt man einen entsprechenden Anteil an überobligatorischem Altersguthaben. Durch die tieferen Garantien



Das Rentenmodell Vita Invest basiert auf einer garantierten Minimalrente sowie einem variablen Zusatzteil.

lassen sich aber höhere Renditen erzielen, um das verfügbare Einkommen im Alter für alle Generationen zu maximieren.

Wen wollen Sie mit dem neuen Vorsorgemodell hauptsächlich ansprechen?

Vita Invest ist für Firmen mit mehr als 20 Mitarbeitenden interessant. Es ist ein Nischenprodukt für mittelgrosse Unternehmen, die eine Pensionskassenlösung suchen, die sich von den heute bestehenden Angeboten abhebt, und die insbesondere Umverteilungen ausschliesst. Um die Lücke der Rentenversprechen zu decken, sehen sich immer mehr Kassen gezwungen, Gelder der Berufstätigen einzusetzen. Bei Sammelstiftungen kommt es auch noch zu einer Umverteilung zwischen den Kassen der angeschlossenen Arbeitgeber. Bei Vita Invest können wir dies weitestgehend ausschliessen.

Wie bewerkstelligen Sie dies?

Unter dem Dach der Sammelstiftung

Vita Invest wird für jedes angeschlossene Vorsorgewerk eine eigene Bilanz und Jahresrechnung erstellt. Die angeschlossenen Arbeitgeber agieren völlig autonom und ohne finanzielle Abhängigkeiten zu anderen Vorsorgewerken. Umverteilungen, wie sie heute fast die Regel sind, gibt es bei uns nicht. Jeder versicherten Person wird in der Aktivzeit, nebst der Verzinsung des Altersguthabens, ein individueller Anteil an den Wertschwankungsreserven und freien Mitteln des Arbeitgebervorsorgewerks zugewiesen. Das Rentenmodell basiert auf einer garantierten Altersrente, dazu kommt die Verwendung des Anteils an den Wertschwankungsreserven und freien Mitteln sowie einer Beteiligung an der Performance.

Damit schielen Sie vor allem nach Personen mit einem hohen überobligatorischen Anteil.

Vita Invest ist mitunter für diese Personen sehr interessant, auch weil sie bereit sind, neben einer garantierten

Sockelrente ein gewisses Risiko in Kauf zu nehmen.

Welches Echo löst Vita Invest im Markt aus?

Wir erhalten von Kunden und Brokern durchwegs positive Reaktionen. Aber wir merken auch: Die Materie ist nicht einfach verständlich. Dies ist weiter nicht erstaunlich. Mit Vita Invest sind wir dem Markt einen Schritt voraus. Es braucht also noch Aufklärungsarbeit unsererseits.

Was bezwecken Sie letztlich mit Vita Invest?

Wir wollen einen Beitrag zur Weiterentwicklung der beruflichen Vorsorge leisten. Wir legen mit Vita Invest den Fokus auf den Kapitalaufbau. Letztlich ist es die Höhe des Altersguthabens, welche über die Höhe der Rente entscheidet. Es gibt derzeit keine andere Sammelstiftung in der Schweiz, die den sich ihr bei der Anlagestrategie bietenden technischen Spielraum so konsequent ausnutzt wie wir mit Vita Invest.



Sandro Meyer von Zurich: «Wir sind dem Markt einen Schritt voraus!»

Damit gehen Sie aber auch ein gewisses Wagnis ein.

Genau dies zeichnet den Brand Vita aus. Vor gut 15 Jahren lancierten wir erfolgreich die Sammelstiftung Vita mit Teilautonomie, dann brachten wir das innovative Vita Classic Verzinsungsmodell und jetzt kommt Vita Invest.

Wieso aber so viele Sammelstiftungen unter dem Brand Vita?

Unter der Marke Vita bieten wir unterschiedliche Lösungen in der beruflichen Vorsorge an, die zu einem Unternehmen passen. Wir können damit sämtliche Bedürfnisse abdecken.

Aber graben Sie damit nicht Vita Classic, Ihrem Erfolgsprodukt, das Wasser ab?

Im Gegenteil, Vita Invest reiht sich gut in die Vita-Familie ein und stellt eine ideale Ergänzung des Angebots dar. Vita Classic wird weiterhin unser Flaggschiff bleiben, weil sie dem Bedürfnis vieler Firmen entspricht. Das drückt sich auch in den Zahlen aus: Vita Classic umfasst 21'828 angeschlossene Arbeitgeber mit einem Kapital von total 14 Milliarden Franken. Die Aktienquote liegt bei 28 Prozent. Bei Vita Invest haben wir aktuell 59 angeschlossene Arbeitgeber mit einem Kapital von 762 Millionen Franken, die Aktienquote bewegt sie sich je nach Anlagestrategie zwischen 24,5 und 50 Prozent. ●

Viermal Vita – die Vorsorgelösungen von Zurich

Vita Classic

Die Sammelstiftung ist mit über 21'000 Firmen die grösste unter dem Dach «Vita – berufliche Vorsorge». Vita Classic bietet nachhaltige Lösungen in der beruflichen Vorsorge, die flexibel an die jeweiligen Bedürfnisse angepasst werden können.

Vita Invest

Die Sammelstiftung passt ideal zu mittelgrossen und grossen Unternehmen, die bei der Ausgestaltung ihrer beruflichen Vorsorge und der Anlage der Vorsorgevermögen mitbestimmen wollen. Vita Invest eignet sich besonders für jene, die ein hohes Altersguthaben bilden wollen.

Vita Select

Die Sammelstiftung bietet 1e-Vorsorgelösungen im überobligatorischen Bereich an. Mitarbeitende mit einem Jahreslohn ab 127'980 Franken wählen dabei zwischen fünf verschiedenen Anlagestrategien und bestimmen selbst, wie ihr Vorsorgevermögen zu investieren ist.

Vita Plus

Mit den Vorsorgelösungen von Vita Plus definieren Unternehmen einen auf die Mitarbeitenden massgeschneiderten Leistungskatalog, den sie getrennt von der BVG-Basisvorsorge führen können. Die Mitarbeitenden profitieren von der garantierten Verzinsung ihrer Guthaben sowie von Zins- und Risikoüberschüssen.

«Vorsorgegelder sind wie Früchte», sagt Markus Wenger, «je fundierter die Pflege, desto reicher die Ernte.» Wenger ist bei der Kanzlei BOHEST AG tätig, sitzt als Arbeitnehmervertreter im Stiftungsrat der Sammelstiftung Vita Invest und ist aktuell deren Präsident.

Im Jahre 2003 wurde die Personalfürsorgestiftung der BOHEST AG zur Zurich-Versicherung überführt. Noch heute gilt, was damals den Ausschlag für den Wechsel gab: «Durch weltweites Know-how und ausgesuchte Spezialisten-Teams garantiert uns Zurich optimale und massgeschneiderte Lösungen im Anlage- und Vorsorgebereich», betont Wenger. Auch der Service stimmt für ihn: «Wir erhalten jeweils einen detaillierten Semesterbericht mit Angaben zur Anlageperformance und zur Anlagetätigkeit sowie einen Benchmark.»

Zusatzzahlungen für Rentner

Die BOHEST AG hat sich entschieden, dass sie künftig vom neuen Modell von Vita Invest profitieren will – weil sich das Unternehmen laut Wenger dadurch attraktivere Altersleistungen verspricht: «Die Rentner werden am Anlageertrag ihrer Vorsorgekapitalien beteiligt und erhalten daraus Zusatzzahlungen.»

Eine attraktive Pensionskassen-Lösung kann auch ein Plus auf dem Arbeitsmarkt sein, insbesondere für ein Unternehmen wie die BOHEST AG. Das Unternehmen wurde 1888 gegründet und zählt damit zu den äl-

Deshalb setzen Firmen auf Vita Invest

Eine garantierte Sockelrente mit einem variablen Zusatzteil: Vita Invest nutzt wie keine andere Sammelstiftung in der Schweiz ihren finanziellen Spielraum und setzt damit einen neuen Massstab. Das entspricht einem Bedürfnis, wie die Beispiele von zwei Unternehmen zeigen.

testen Patentanwaltskanzleien der Schweiz. Heute sind für die BOHEST AG 29 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an den Standorten Basel und Buchs (SG) tätig.

Spielregeln gehörten schon längst geändert

Die BOHEST AG betreut für eine grosse Anzahl in- und ausländischer Kunden alle Angelegenheiten des gewerblichen Rechtsschutzes, insbesondere Patente, Marken, Designs und Lizenzen.

Die neue Vorsorgelösung von Vita Invest ist ein Novum in der Sammelstiftungs-Landschaft. Wenger begrüsst, dass Vita Invest den finanziellen Spielraum mehr ausschöpft.

Das Gesetz über die berufliche Vorsorge trat 1985 in Kraft. «Seither ist die Lebenserwartung um fünf Jahre gestiegen. Folglich sollten wir heute bis 70 arbeiten», rechnet Wenger vor. Die Spielregeln seien aber nur schleichend geändert worden. «Das hat die zweite Säule in Schieflage gebracht», moniert er. «Dass der Gesetzgeber am Umwandlungssatz von 6,8 Prozent festhält, kann ich persönlich nicht nachvollziehen.» Die BOHEST AG hat mit Vita Invest die Voraussetzungen dafür geschaffen, dass ihren Versicherten bei der Pensionierung mehr Geld zur Verfügung steht.

Anders präsentierte sich die Lage bei der Aerni AG aus Pratteln. Letzten Endes hatte sie gar keine andere Wahl: Sie musste sich eine neue Pen-

sionskasse suchen. «Uns wurde im Jahre 2003 von unserem langjährigen BVG-Versicherer aufgrund eines ungünstigen Schadenverlaufs und der damals herrschenden «Krise» im BVG-Geschäft gekündigt», erzählt Geschäftsführer Bernhard Aerni. Dicke Post für ein KMU, das qualitativ hochstehenden Maschinen- sowie Apparatebau betreibt, sich als Zulieferer in der Blechbearbeitung einen Namen geschaffen hat und aus Freude an innovativen Produkten ein eigenes Weinlagergestell-System aus Metall entwickelt hat.

Personal geniesst derzeit Prämienferien

Noch einschneidender gestaltete sich die Suche nach einem neuen Versicherer. «Wir erhielten letztlich nur von Zurich ein finanzierbares Angebot», sagt Aerni, der sich vor ein paar Jahren als Arbeitgebervertreter in den Stiftungsrat der Vita Invest wählen liess, aktuell ist er Vizepräsident.

Im Nachhinein hat sich dies als glückliche Fügung erwiesen. Das Vorsorgewerk der Aerni AG entwickelte sich sehr erfreulich. «Mit einer längeren Überfinanzierung und einer konservativen, ausgewogenen Anlagestrategie verfügen wir über einen überdurchschnittlich hohen Deckungsgrad», sagt Aerni. Die berufliche Vorsorge der Aerni AG steht heute so gut da, dass das Personal im Bereich Risiko und Verwaltung seit mehreren Jahren keine Prämien bezahlen muss, also in den Genuss von so genannten Prämienferien kommt.

Ab 2020 tritt Vita Invest nun mit dem neuen Vorsorgemodell auf dem Markt auf. Für die Aerni AG ist heute schon klar, dass sie dies für ihre 40 BVG-pflichtigen Arbeitnehmer nutzen wird. «Uns besticht die Möglichkeit, von der vollen Performance zu profitieren, sowie die äusserst transparente Kostenregelung», sagt Bernhard Aerni. Es gibt noch einen anderen Grund, weshalb Aerni vom neuen Modell der Vita Invest so angetan ist. «Ich betrachte die flexible Rente als klare Antwort auf die ungerechte Umverteilung von den Aktiven zu den Rentnern sowie die unsichere Performance auf den Anlagemärkten», betont der Geschäftsführer.

Grösseres Guthaben bei der Pensionierung

Aerni ist nicht nur die Umverteilung ein Dorn im Auge, ihn stört auch das mangelnde Interesse der aktiven Arbeitsbevölkerung an der eigenen Altersvorsorge. «Die Senkung des Umwandlungssatzes hat nichts mit Rentenklau, sondern mit der höheren Lebenserwartung zu tun», betont er und macht folgende Rechnung: «Wenn früher 200'000 Franken Altersguthaben 15 Jahre reichen mussten, sind es heute 20 Jahre, ergo kann es pro Jahr nicht mehr so viel geben.» Mit Vita Invest sind die Chancen gross, dass den Versicherten der Aerni AG in Pratteln bei der Pensionierung ein grösseres Altersguthaben zur Verfügung steht. ●

vita.ch



Alles Elektro, oder was?

Dieselskandal, Fridays for Future, Klimawende und SUV-Schelte: Wer sich derzeit mit dem Kauf eines neuen Autos beschäftigt, ist verunsichert. Auf welchen Antrieb soll ein KMU setzen? Wir testeten den EQC, den Elektro-SUV von Mercedes-Benz.

Text: Dieter Liechti Fotos: Ruben Sprich

Benzin oder Diesel? Hybrid, Elektro oder Erdgas? Eine eindeutige Antwort auf diese Fragen gibt es nicht – weder für eine private Käuferin bzw. einen privaten Käufer noch für ein KMU. «Wenn nicht einmal die Autoindustrie sicher ist, welcher Antrieb sich durchsetzen wird, wie soll das der Endverbraucher wissen», bestätigt der deutsche Automobilwissenschaftler Professor Ferdinand Dudenhöffer. Trotzdem steht für ihn fest: «Das Elektroauto ist nicht mehr aufzuhalten.»

Bis in fünf Jahren wird die Reichweite der Stromer laut Dudenhöffer bei

durchschnittlich rund 500 Kilometern liegen. «Dann gibts wenig Gründe, um nicht auf ein Elektroauto umzusteigen», so der Professor an der Uni Duisburg-Essen. Er muss es wissen: Der Leiter des Center Automotive Research liegt bei einem im September veröffentlichten Ökonomen-Ranking der «Frankfurter Allgemeinen Zeitung» auf Platz 6 der Top 100.

Marktanteil von 3,6 Prozent

Trotz der Fürsprache durch Dudenhöffer und der Anstrengungen der Hersteller sind 2019 (Januar bis August) in der Schweiz nur 7'313 rein elektrische Autos zugelassen worden – ein Marktanteil von erst 3,6 Prozent. Immerhin: Gegenüber dem Vorjahreszeitraum

haben die Stromer um 148,2 Prozent zugelegt, und 2020 rollen jede Menge neuer E-Fahrzeuge an den Start.

Hauptgrund für die Skepsis gegenüber der E-Mobilität sind noch immer die Reichweite, die mangelnde Ladeinfrastruktur, das lückenhafte Modellangebot, aber auch der höhere Kaufpreis. Dieser wird zwar durch die tieferen Unterhaltskosten wettgemacht, aber erst nach ein paar Zehntausend Kilometern. Und je nach Kanton sind auch die Motorfahrzeugsteuern tiefer. Gravierender ist das Problem der Reichweite. «Wenn ein Sanitärinstallateur wegen eines Wasserrohrbruchs ausrücken muss, kann man für das Servicefahrzeug nicht



noch einen halbstündigen Ladestopp einlegen», erklärt Dudenhöffer. «Also müssen für elektrische Firmenautos zwingend Ladestationen bei der Geschäftsliegenschaft vorhanden sein.»

Während die Installation einer solchen Wallbox bei Immobilienbesitzerinnen und -besitzern meist mit einem Telefonanruf beim Stromanbieter erledigt ist, müssen Stockwerkeigentümerinnen und -eigentümer sowie Mieterinnen und Mieter im Voraus abklären, ob man überhaupt eine Ladestation beim eigenen oder gemieteten Parkplatz installieren darf. Und das braucht derzeit noch viel Geduld, wie das Beispiel mit unserem Stromer dokumentiert:

Juni: «Die Installation ist ab Hauptverteilung möglich», schreibt die Firma, die die Installation von Wallboxen (Ladestationen) für Mercedes-Benz übernimmt. «Wir würden einen Privatähler montieren, so können die effektiven Kosten mit der Verwaltung abgerechnet werden.»

Juli: «Sie müssen eine Machbarkeitsstudie erstellen lassen», antwortet die Verwaltung der Einstellhalle. «Es muss sichergestellt werden, dass genügend Strom vorhanden ist, falls die anderen Benutzerinnen und Benutzer auch auf Elektrofahrzeuge umsteigen.»

September: «Wir können keine Angaben zur verfügbaren Leistung der

Liegenschaft machen», schreibt der Stromanbieter. «Sie müssen eine Langzeitmessung starten, um einen Überblick über die bestehenden Belastungen zu erhalten.»

Bis die Wallbox installiert ist, bleibt nichts anderes übrig, als das im Juli abgeholte Testauto an öffentlichen Stationen zu laden und die Reichweite nicht aus den Augen zu verlieren. Das funktioniert mit dem EQC bestens: Der Mercedes kennt die Antworten auf elektroautospezifische Themen wie Energiefluss, Ladeeinstellungen oder Standort der nächsten Ladestation. Die Navigation plant automatisch Routen inklusive Ladestopps, dabei fließen Daten wie Verkehrsfluss,



Neue «Welt»: Wer sich für ein Elektroauto entscheidet, muss umdenken.

Stromverbrauch sowie verfügbare Ladestationen mit ein. Das alles kann über das Smartphone gesteuert werden, inklusive Zugang zu Ladesäulen verschiedener Anbieter und der jeweiligen Bezahlung.

Am Schnelllader gibts 80 Prozent in 40 Minuten

So futuristisch das klingt, so normal gibt sich der EQC: Nur Autofans erkennen die «avantgardistische Elektro-ästhetik» von aussen. Innen bleibt der Elektro-SUV, was er sein soll – ein Mercedes. Das gilt auch unterwegs. Es sei denn, man tritt zu heftig aufs Fahrpedal, dann wird der komfortable SUV dank 300 kW (408 PS) zum Sportler. Wer darauf verzichtet, wird mit einer maximalen Reichweite von bis zu 430 Kilometern belohnt – also genügend für (fast) alle Aufgaben. Wer trotzdem nicht ohne «Boxenstopp» ans Ziel kommt: An einem Schnelllader gibts in 40 Minuten rund 80 Prozent der Kapazität, an der Wallbox dauert es elf Stunden, bis die Akkus des mindes-

tens 84'900 Franken teuren Stromers komplett voll sind.

Weil die Reichweite der E-Autos bis in fünf Jahren bei durchschnittlich 500 Kilometern liegen und das Modellangebot schon ab 2020 fast wöchentlich ergänzt werden wird, zweifelt «Auto-Papst» Dudenhöffer nicht an der elektrischen Zukunft. «Ein KMU, das bereits heute auf die Elektromobilität setzt, tut nicht nur etwas für die Umwelt und das Klima, sondern auch für das Image der Firma!» Und das ist in der heutigen Zeit wichtiger denn je.

Fazit: Noch ist das Elektroauto nicht für jede Firma eine Alternative zum Benzin- oder Diesel. Wer ein neues Auto in Erwägung zieht, sollte sich aber über die Unterschiede zwischen Elektroauto und Verbrenner informieren und mit einem Faktencheck erwägen, ob sich ein Stromer für den jeweiligen Mobilitätsbedarf lohnt und Sinn macht. ●

Schutz vor Cyber-Angriffen



Autos haben sich in den vergangenen Jahren vom eigentlichen Fahrzeug zum fahrenden Supercomputer gewandelt. Wurden früher die sportlichsten oder schönsten neuen Autos ausgezeichnet, wird heute der «Connected Car Award» vergeben. Die neuen Assistenten, Dienste, Vernetzungen und die Anstrengungen im Bereich Autonomes Fahren machen Autos verletzlich, Hacker werden zu einer neuen Bedrohung.

Zürich bietet als erste und einzige Versicherung in der Schweiz eine Deckung bei einem Cyber-Angriff auf das Auto an. Versichert sind die Verschlüsselung, Beschädigung und Zerstörung der Software, die durch ein Schadprogramm am versicherten Fahrzeug verursacht werden und dieses unbenutzbar machen oder dessen Funktionen beeinträchtigen. Zürich übernimmt zudem die Kosten für die Wiederherstellung der Software bis zu der in der Police festgelegten Versicherungssumme (bis 2'000 oder bis 5'000 Franken).

zurich.ch/auto



Die Zukunft des Bauens ist digital

Die Digitalisierung stellt die Baubranche auf den Kopf. Mit Building Information Modeling (BIM) erstellen alle am Bau Beteiligten einen digitalen Zwilling des Gebäudes, eine Art 3-D-Modell. «Das reduziert Fehler schon in der Planungsphase», sagt Daniel Hauser von Zurich Schweiz.

Text: Nathalie Vidal
Fotos: Reto Camenisch

Früher begann ein Bauprojekt mit Papier und Bleistift. Man brachte die Idee zu Papier und skizzierte, wie das Gebäude später aussehen sollte. Was man aber früher nur aus Science-Fiction-Filmen kannte, ist heute Realität: Gebäude werden bereits digital mit Hilfe von Computern und verschiedenen Konstruktionsprogrammen entworfen. Schon vor der Fertigstellung des Baus kann man damit virtuell durch das Gebäude spazieren.

Dadurch ändert sich die Arbeitsweise für Planer, Bauunternehmer und Handwerker. «BIM, also Building Information Modeling, ist die Zukunft beim Bauen, an der niemand vorbeikommt», sagt Daniel Hauser,

Leiter Bauversicherungen bei Zurich Schweiz. BIM verkörpert das vernetzte Arbeiten von allen am Bau Beteiligten. Diese neue Arbeitsweise verabschiedet sich vom starren Denken in den Phasen Planung, Ausführung und Betrieb. Mit gutem Grund: Oft gab es Kommunikationsprobleme zwischen den Akteuren der einzelnen Phasen, was schliesslich zu Problemen auf der Baustelle führte. Wenn beispielsweise die Architektin den Plan änderte, aber dem Bauführer nicht alle Informationen weitergab. Oder wenn der Bauführer zu spät Handwerker aufbot, weil der Zeitplan aktualisiert und dies nicht allen mitgeteilt wurde.

«Dank des besseren Informationsaustausches mit BIM wird die Qualität auf der Baustelle zunehmen und Prozesse werden vereinfacht, was Zeit und Kosten sparen wird», sagt Hauser.

Baumängel sollten dadurch zwar reduziert werden, doch Hauser warnt: «Mängel sind auch in Zukunft trotz BIM nicht ganz auszuschliessen.» Wenn beispielsweise eine Dichtung nicht korrekt angebracht wurde und über das Wochenende Wasser ins Gebäude läuft, nützt auch das BIM-Programm nichts.»

Digitaler Zwilling für alle Gebäude

Genutzt wird BIM von Architekten, Ingenieuren und Planern sowie dem Bauherrn als Auftraggeber. «Im Fokus steht BIM vor allem bei grösseren Bauvorhaben, wo es in Zukunft Standard sein wird», sagt Hauser. In einer BIM-Software werden die gesamten Datenmengen für den Bau festgehalten: Pläne werden erstellt, Rohre und Leitungen werden online verlegt und zeigen so rasch allfällige Kollisionen auf, die so schon vor dem Bau

verhindert werden können. In der Software werden aber auch die zu verwendenden Materialien aufgeführt, ebenso wie die Mengen- und Zeitangaben, wann welche Baustoffe plangemäss verbaut werden. Kurz: Die kleinsten Details werden erfasst, Türen, Fenster, Steckdosen, Kabel, Rohrdicke bis hin zu Energiekoeffizienten der Wände. Mit BIM entsteht ein 3-D-Modell, ein sogenannter digitaler Zwilling des realen Gebäudes.

Gespeichert werden die Unmengen an Daten in einer Cloud, sodass alle am Bau Beteiligten gleichzeitig dar-

auf zugreifen können. Dank BIM kann so parallel an Elementen des Gebäudes gearbeitet werden. Die Software aktualisiert automatisch sämtliche Anpassungen an verknüpften Elementen, sodass jederzeit alle am Bau Beteiligten auf dem neusten Stand sind.

Weniger Papier

Mühsames Auseinanderfalten und Herumreichen von Papier entfallen und die Anzahl der Abstimmungsgespräche zwischen den am Bau beteiligten Personen nimmt ab. BIM vereinfacht die Arbeitsweise, automatisiert

den Informationsaustausch und reduziert die Fehlerquote. Auch umständliches Hantieren mit Massband, Doppelmeter und Plan entfallen. Tablet und Tachymeter – ein Vermessungsgerät, das alles punktgenau anzeigt – werden zum neuen Arbeitswerkzeug der Handwerker. Der Eisenleger verbindet sein Messgerät, also sein Tachymeter, mit der BIM-Software, stellt auf dem Tablet exakt die Stelle ein, an der er die nächsten Eisenelemente verbauen muss und schon wird ihm per Laser exakt der gewünschte Fixpunkt angezeigt. Ausserdem beeinflusst BIM das Zeit- und Kostenmanagement. Weil alle Informationen in einem System zusammenlaufen, weiss beispielsweise der Eisenleger genau, wann er welche Materialien auf der Baustelle benötigt, wie viel diese kosten und wie viele Mitarbeitende vor Ort sein müssen, um das Eisen zu verlegen.

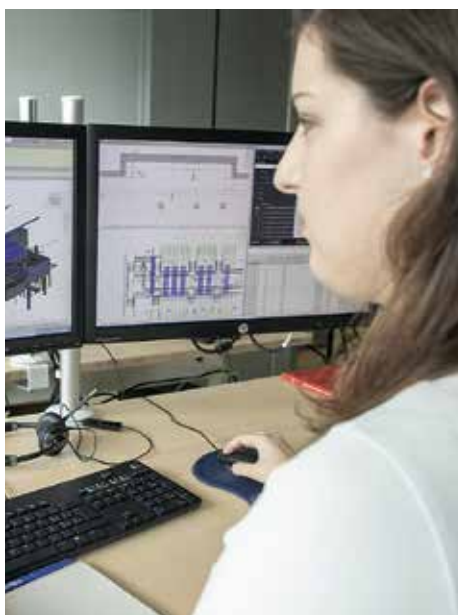
Das Fernziel ist, dass BIM für den gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes einsetzbar sein wird, also nicht bloss vom Architekten, Planer, Bauingenieur und Handwerker, sondern auch vom Hauswart oder später bei Renovationen genutzt werden kann. Aus dem Datensatz kann der Plan des Badezimmers mit wenigen Klicks aktiviert werden – und schon geht die neue Planung los. So sieht man beispielsweise sofort, wo welche Leitungen verlaufen und wo man die Badewanne neu platzieren könnte. «Die Daten werden aber auch bei der Abwicklung eines Schadens helfen, da sie rasch verfügbar sind und man so viel schneller Ersatzteile ordern kann», sagt Hauser.

Durch den Zugriff von mehreren Personen auf die Daten ergeben sich aber auch neue Risiken: «Datendiebstahl und Hacking können neue Risiken des Bauvorhabens sein. Aber auch Datenverlust kann ein Thema werden», sagt Hauser. An diesen neuen Risiken werden sich die Bauversicherungen der Zukunft auch orientieren. «Es ergeben sich neue Chancen und Herausforderungen durch BIM, an die wir die Versicherungslösungen in Zukunft anpassen werden», fasst Hauser zusammen. ●

zurich.ch/bau



Daniel Hauser, Leiter Bauversicherungen bei Zurich: «Es ergeben sich neue Chancen dank BIM.»



BIM speichert Unmengen an Daten in der Cloud, so dass alle Beteiligten gleichzeitig darauf zugreifen können.

Die **Bauwesenversicherung** versichert während der gesamten Bauzeit unvorhergesehene Schäden am entstehenden Gebäude. Versichert sind alle am Bau involvierten Personen: vom Architekten über Handwerker bis hin zum Bauherrn. Die Kosten betragen ca. 0,05 bis 0,2 Prozent des Bauvolumens und sind abhängig von der Höhe des Selbstbehalts und den Zusatzversicherungen.

Die **Bauherrenrechtsschutzversicherung** schützt den Bauherrn nach Übernahme des Bauwerkes bei Streitigkeiten aufgrund von Baumängeln. Versichert sind Anwalts-, Experten- wie auch Verfahrenskosten. Die Kosten betragen ab Baubeginn bis

zum Ablauf der fünfjährigen Garantie jährlich ca. 0,1 bis 0,3 Prozent des Bauvolumens.

Die **Bauherrenhaftpflichtversicherung** versichert Sach- und Personenschäden gegenüber Dritten, die aufgrund der Bauarbeiten verursacht wurden. Versichert sind Sachschäden an benachbarten Gebäuden oder Grundstücken, die aufgrund der Bauarbeiten Drittpersonen zugefügt werden. Sie schützt den Bauherrn auch vor unrechtmässig erhobenen Forderungen. Die Kosten betragen ca. 0,03 bis 0,1 Prozent des Bauvolumens und sind abhängig von der Höhe der Versicherungssumme und des Selbstbehalts.

Neue Arbeitsweise für Baubranche

BIM fordert von der gesamten Baubranche eine neue Arbeitsweise. Früher plante jeder für sich im stillen Kämmerlein. Heute findet die Planung quasi live statt – dank BIM. Alle am Bau Beteiligten können jederzeit auf die neusten Anpassungen zugreifen und sich die benötigten Informationen beschaffen. BIM fordert sie alle auf unterschiedliche Weise – aber auf welche?

Mathias Kuhn, leitender Experte Digitale Planung beim Ingenieur-, Planungs- und Beratungsunternehmen Basler & Hofmann AG

Wie wichtig ist BIM heute und in Zukunft?

«Die Branche steht noch immer am Anfang des Umbruchs. Erst bei einigen wenigen Projekten wird mit BIM gearbeitet. Die Tendenz ist aber steigend. Der Markt ist sich bewusst, dass BIM in Zukunft immer mehr verwendet wird. Wir gehen davon aus, dass in einigen Jahren insbesondere die grösseren Projekte so erarbeitet werden.»

Welche Vorteile bringt BIM?

«BIM als Planungsmethode kann die Koordination zwischen den zahlreichen Projektpartnern unterstützen. Gerade bei komplexeren Anlagen kann BIM so das Risiko von Fehlern oder Fehlentscheidungen verringern. Wird das Modell auch für den Bau und den Betrieb eingesetzt, zeigen sich die Vorteile der Datendurchgängigkeit. Gerade für Industrieanlagen oder Spitäler wird ein Gebäudemodell in Zukunft eine wichtige Grundlage für den Betrieb und einen allfälligen Umbau sein.»

Was wird sich in Ihrem Alltag ändern?

«Wir werden verknüpfter zusammenarbeiten, interdisziplinäres Denken und Arbeiten wird an Bedeutung gewinnen. Entsprechend dürften eingespielte Teams im Vorteil sein. Aber auch im Alltag dürfte sich einiges ändern: Papier und Filzstift werden wohl noch hauptsächlich in den Konzeptphasen das Arbeitswerkzeug der Wahl sein. Um ein Projekt zu dokumentieren, werden aber digitale-



Mathias Kuhn, leitender Experte Digitale Planung beim Ingenieur-, Planungs- und Beratungsunternehmen Basler & Hofmann AG



Roman Marti, Projektleiter KWL bei Meier-Kopp AG

Hilfsmittel, also Modelle und Datenbanken, im Vordergrund stehen. Ich erwarte, dass Fleissarbeit zugunsten von effektiver Projektierungsarbeit an Bedeutung verlieren wird.»

Roman Marti, Projektleiter KWL bei Meier-Kopp AG

Wie sehr nutzen Sie BIM bereits?

«Wir haben es bisher erst bei einem Projekt genutzt. Denn BIM ist noch nicht ganz Realität, doch wir sind damit auf dem richtigen Weg.»

Wie aufwendig ist das Erlernen von BIM?

«Relativ aufwendig. Das Arbeiten mit Tablet und Co. auf einer Baustelle ist noch ungewöhnlich. Es ist viel Fingerspitzengefühl nötig, um mit den BIM-Programmen arbeiten zu können. Bisher war es «learning by doing». Wir werden in naher Zukunft in unsere Mitarbeitenden und ihr BIM-Know-how investieren.»

Werden Sie in Zukunft noch mit anderen Handwerkern und Planern «face-2-face» sprechen müssen?

«Auf jeden Fall. BIM erleichtert zwar den Informationsaustausch, da die Daten immer zugänglich sind. Der Freiraum für Änderungen während der Bauphase ist mikroskopisch klein, da eine Änderung einen Rattenschwanz nach sich zieht und viel Geld kosten kann. Darum ist miteinander sprechen auch in ein paar Jahren noch Grundlage. Denn das Tablet ist nur so schlau, wie derjenige, der es nutzt. Und hier ist es besonders wichtig, dass man die Updates regelmässig prüft, um auf dem neusten Informationsstand zu sein.» ●



Claudia Krummenacher

Zürich ist einer der **führenden** Anbieter im Bereich Haftpflichtversicherungen.

Mit dem Schweizerischen Hebammenverband besteht schon länger eine **Zusammenarbeit**.

Freiberufliche Hebammen profitieren von **Vorzugskonditionen** und anderen Vorteilen.

Zurich gibt Hebammen Sicherheit

Wer als Hebamme oder Pflegefachkraft freiberuflich tätig sein will, benötigt eine Berufshaftpflichtversicherung. Zurich erweist sich als ideale Partnerin, wie das Beispiel von Claudia Krummenacher zeigt.

Text: Dominik Buholzer Fotos: Ruben Sprich

Es gibt Tage, an denen selbst die Kinder von Claudia Krummenacher stauen, wie viele Menschen ihre Mutter kennt. «Ich werde beim Einkaufen sehr oft angesprochen», sagt die 38-Jährige. Das hängt mit ihrem Beruf zusammen: Claudia Krummenacher ist freiberufliche Hebamme in Dierikon. Vor zwei Jahren machte diese Luzerner Agglomerationsgemeinde national Schlagzeilen: Am 8. November 2017 öffnete die Mall of Switzerland, das zweitgrösste Shoppingcenter der Schweiz, ihre Türen. Zu reden gaben vor allem die Investoren – finanziert wurde der 450 Millionen Franken teure Bau vom Staatsfonds von Abu Dhabi.

In Gehweite des Konsumtempels befinden sich in der Gemeinschaftspraxis «Gesundheit im Rontal» die Geschäftsräume von Krummenacher. Dass sie Hebamme werden wollte, wusste sie schon mit 20, als sie noch in der Ausbildung zur Pflegefachfrau mit Schwerpunkt Kind steckte. Nach der Hebammenausbildung in Zürich arbeitete sie zunächst einige Jahre auf der Geburtsabteilung der Kantons-spitäler von Luzern und Obwalden. Allerdings merkte sie schon bald, dass ihre Zukunft in der Selbstständigkeit liegen wird.

Im Jahre 2010 wagte sie diesen Schritt. Seither führt sie Schwangerschaftskontrollen durch, gibt Kurse in Geburtsvorbereitung und Rückbildung und macht Wochenbettbetreuungen und Stillberatungen. Es ist ein florierendes Geschäft. Krummenacher ist auf Monate hinaus ausgebucht. «Im ersten Halbjahr 2020 habe ich nur noch wenige freie Termine», sagt sie. Von Stress kann bei ihr keine Rede sein. «Das ist mein Traum-

beruf, das ist meine Leidenschaft», sagt sie strahlend. Gross in Werbung hat sie nie investiert. Vieles läuft über Mund-zu-Mund-Propaganda.

Eine wichtige Rolle auf dem Weg in die Selbstständigkeit spielte Zurich. Über diese schloss Krummenacher ihre Berufshaftpflichtversicherung ab. Eine solche ist notwendig, damit sie als Hebamme eine Berufsbewilligung bekommt. Da sie gleich in vier Kantonen (Luzern, Schwyz, Zug und Aargau) tätig ist, musste sie diese auch mehrfach vorweisen.



Christian Straube, Leiter Underwriting Haftpflichtversicherung Firmenkunden bei Zurich

Dass Krummenachers Wahl auf Zurich fiel, lag auf der Hand. Die Versicherungs-Gesellschaft wird vom Schweizerischen Hebammenverband empfohlen. Die Mitglieder des Verbandes geniessen Sonderkonditionen beim Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung und im Schadenfall die Unterstützung des spezialisierten Medical Claims Team von Zurich. Der Service beinhaltet die juristische Unterstützung in Schadenfällen als auch einen Rechtsschutz im Strafverfahren.

Zurich ist im Bereich Haftpflichtversicherung die führende Anbieterin im Gesundheitswesen. «Mit unseren Versicherungslösungen können wir

die Bedürfnisse von Unternehmen jeder Grösse abdecken», sagt Christian Straube, Leiter Underwriting Haftpflichtversicherung Firmenkunden. Von den Dienstleistungen von Zurich Business Medic profitieren neben Hebammen auch Fach-, Zahn- und Tierärzte, Naturheilpraktiker, Therapeuten sowie Angehörige weiterer Berufsgruppen aus dem medizinischen Bereich. Ihnen steht ein spezialisiertes Team von Versicherungsfachleuten und Juristen mit langjähriger Erfahrung im Spital- und Ärztehftpflichtbereich zur Seite.

Für Krummenacher besonders wichtig: Sie kann die Versicherungsleistung entsprechend ihrem Arbeitspensum anpassen. «Als Mutter von drei schulpflichtigen Kindern kommt mir dies sehr entgegen», sagt sie. «Das ist wirklich ein super Angebot von Zurich.»

Die Kooperation mit dem Schweizerischen Hebammenverband besteht schon seit mehreren Jahren, aktuell zählt der Verband 3'301 Mitglieder. Davon sind mehr als die Hälfte, genauer gesagt 1'822, freiberuflich tätig. Die Zahl der freiberuflich tätigen Hebammen nimmt zu, nur die wenigsten sind nicht Mitglied des Verbandes.

Und Arbeit gibt es genug: Die Zahl der Geburten hat in der Schweiz wieder leicht zugenommen – total 87'851 im Jahre 2018. Laut Krummenacher gibt es wieder mehr Frauen, die ein drittes oder gar viertes Kind bekommen. «Wenn Frauen sich bei einer Hebamme wohl fühlen, setzen sie auch beim zweiten oder dritten Kind auf ihre Dienste.» Dies lässt sich in ihrem Fall auch für die Beziehung zum Berufshaftpflichtversicherer sagen. «Zurich ist mein idealer Partner», sagt sie. ●

zurich.ch/medic

Gut zu wissen!

Jetzt gewinnen: VIP-Tisch für Team beim Spengler Cup

Als offizieller Spengler Cup-Sponsor verlost Zurich einen VIP-Aufenthalt beim legendären Spengler Cup Davos am 27. Dezember 2019 (Freitagabend) für acht Personen. Geniessen Sie gemeinsam mit Ihrem Team ein feines Essen im EisDome. Anschliessend wechseln Sie ins Stadion, wo wir Plätze mit bester Sicht auf ein spektakuläres Eishockey-Match für Sie reserviert haben. Der HC Davos spielt entweder gegen das Team Canada oder gegen den tschechischen Meister Ocelari Trinec. So oder so ist klar: Das wird ein unvergesslicher Abend.



Sie möchten gewinnen? Schreiben Sie per E-Mail an kmu@zurich.ch, warum Ihr Team diesen Preis gewinnen sollte. Ihre Daten werden nicht gespeichert. Weitere Infos zum Spengler-Cup erhalten Sie unter www.spenglercup.ch. Wir drücken Ihnen die Daumen!

Adressen, die Sie weiterbringen:

kmu@zurich.ch
zurich.ch/firmenkunden
zurich.ch/wissen
zurich.ch/naturgefahren



Ein Hackerangriff wäre eine Katastrophe für mein KMU. Wie kann ich mich schützen?

Einen hundertprozentigen Schutz gibt es leider nicht. Zwar wird die Sicherheitssoftware immer besser, doch die Hacker ziehen permanent nach – es ist ein Katz-und-Maus-Spiel. Lassen Sie sich von einem Experten beraten, welche Abwehrstrategie Ihnen den besten Schutz bietet. Sehr wichtig ist ausserdem ein regelmässiges Back-up Ihrer Daten. Nehmen Sie dieses nach dem Aufspielen unbedingt aus dem Netzwerk. Viele Viren aktivieren sich erst nach Wochen. Deshalb sollten Sie Ihr Back-up aufbewahren und nicht permanent überschreiben. Verwenden

Sie zum Beispiel eine Anzahl USB-Sticks oder externe Festplatten abwechselnd.

Und wenn doch einmal etwas passiert, hilft die Zurich Cyberversicherung. Wir zahlen für die finanziellen Folgen von Hackerattacken, beispielsweise, wenn über das E-Banking Geld abgebügelt wird. Ausserdem helfen wir in Haftpflichtfällen. Falls Sie über keinen eigenen IT-Partner verfügen, unterstützen wir Sie mit unserem Expertennetzwerk, damit aus dem Zwischenfall keine Katastrophe wird.

Wenn man auf die Frage
«Wie gehts?» sagt, wie es
einem geht, geht das
meistens zu weit.

© Ernst Reinhardt (*1932), Dr. phil., Schweizer Publizist und Aphoristiker

Guter Rat ist nicht teuer, sondern gratis

«Einer meiner Mitarbeitenden wünscht sich ein paar Monate unbezahlten Urlaub. Bin ich verpflichtet, ihm diese Zeit freizugeben?»

Ein gesetzlicher Anspruch auf einen ausserordentlichen und unbezahlten Urlaub besteht nicht. Entsprechend sind Sie nicht verpflichtet, Ihrem Mitarbeitenden einen unbezahlten Urlaub zu gestatten. Es sollte Ihnen jedoch bewusst sein, dass ein Sabbatical nicht nur Ihren Mitarbeitenden guttut: Wenn Mitarbeitende ihre Batterien

aufladen und voller Energie in Ihre Firma zurückkommen, profitieren auch Sie. Entsprechend ist es empfehlenswert, das Sabbatical zu gewähren. Wichtig dabei ist, dass Sie den unbezahlten Urlaub mit dem Mitarbeitenden frühzeitig besprechen und die Vereinbarungen schriftlich festhalten.

«Einer meiner Mitarbeitenden nimmt ein Sabbatical für ein halbes Jahr. Ist mein Mitarbeitender während dieser Zeit weiterhin bei mir unfallversichert?»

Nein, nicht automatisch. Alle Unternehmen verfügen zwar für ihre Mitarbeitenden über eine Unfallversicherung gemäss UVG. Allerdings endet dieser Versicherungsschutz mit dem 31. Tag nach dem Tag, an dem der Anspruch auf mindestens den halben Lohn aufhört. Das bedeutet, dass Ihr Mitarbeitender im Falle eines unbezahlten Urlaubs, der länger als einen Monat dauert, nicht mehr automatisch über Ihr

Unternehmen unfallversichert ist. Mit der Wahl der Abredevversicherung kann der Mitarbeitende jedoch den Versicherungsschutz für Nichtberufsunfälle (NBU) um insgesamt sechs Monate verlängern und kommt damit in den vollen Genuss der Versicherungsleistungen nach Bestimmungen des schweizerischen Unfallversicherungsgesetzes (UVG).

Nebst den Heilungskosten sind auch Lohnersatzleistungen wie Taggelder, Invaliden- und Hinterlassenenrenten versichert. Als Arbeitgeber sind Sie verpflichtet, Ihre Mitarbeitenden über die Möglichkeit der Abredevversicherung zu informieren. Bezüglich der detaillierten Versicherungsleistungen und der Abredevversicherung stellt Zurich den Arbeitgebern die entsprechenden Unterlagen zur Verfügung. Ist die Abredevversicherung keine Option, muss Ihr Mitarbeitender die Deckung der Heilungskosten über eine Unfalldeckung in der Krankenversicherung sicherstellen.

Was ist ein Sabbatical?

Ein Sabbatical – ein ausserordentlicher und unbezahlter Urlaub – liegt dann vor, wenn ein Mitarbeitender mit Einverständnis des Arbeitgebers für eine gewisse Zeit von seiner Arbeit befreit wird und während dieser Zeit vom Arbeitgeber auch keinen Lohn erhält.

Immer mehr Mitarbeitende wünschen sich eine solche Zeit, um sich der Alltagsroutine zu entwinden und zu erholen.

IMPRESSUM

Herausgeber

Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG

Adresse der Redaktion

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

Redaktion

Marco Hebeisen (Leitung), Mitarbeit an dieser Ausgabe: Dominik Buholzer, Franco Tonozzi, Nathalie Vidal, Sunitha Balakrishnan, Katrin Schnettler Ruetz, Keete Wood, Dieter Liechti

Layout, Rewrite und Produktion

Content Media AG, Baar

Fotografen

Ruben Sprich und Reto Camenisch

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 zur Versicherungs- oder anderen Produkten zu verstehen. Zurich behält sich das Recht vor, Produkte, Dienstleistungen und Preise jederzeit zu ändern.

Disclaimer

Zurich lehnt jede Haftung für falsche oder unvollständige Informationen ab.



Haben Sie Fragen, Lob oder Kritik?

Möchten Sie zusätzliche Exemplare dieser Ausgabe bestellen oder in Zukunft kein Zurich-Magazin mehr erhalten?

Schreiben Sie uns, Ihre Meinung interessiert uns:

kmu@zurich.ch

Zurich KMU-Versicherung : Alles aus einer Hand

