

Feierabendaustausch von Visana business

ABSENZENPRÄVENTION IST

KEINE GLÜCKSSACHE

Am 17. Juni 2010 findet im Hotel Einstein Congress in St. Gallen der nächste Feierabendaustausch Absenzenprävention von Visana business statt. Dieses Mal mit den Themen Absenzzkosten, Praxiserfahrungen aus Unternehmersicht und die Rolle des Arztzeugnisses.

Der Feierabendaustausch ist ein regelmässig durchgeführter kostenloser Anlass für Firmenkunden von Visana mit dem Ziel, eine Plattform für den Gedankenaustausch zu Themen rund um die Absenzenprävention zu bieten. Unfall- und krankheitsbedingte Absenzen verursachen erhebliche direkte und indirekte Kosten, die für jedes Unternehmen einen wichtigen Wirtschaftsfaktor darstellen. Viele Firmen haben erkannt, dass das Thema «Absenzen» aktiv und vorausschauend angegangen werden muss.

Kein Glücksspiel

Den Jackpot am Spielautomaten zu knacken, ist grösstenteils Glückssache, der Umgang mit Absenzen hingegen nicht. Roger Kubli, Direktor des Casinos Schaffhausen, verrät, wieso dies so ist. Wer krank wird oder verunfallt, muss seinem Arbeitgeber

früher oder später ein Arztzeugnis vorweisen. Kurt Mettler, Geschäftsführer der auf Prävention und Absenzenmanagement spezialisierten SIZ Care AG, nimmt dieses Dokument und seine Konsequenzen etwas näher unter die Lupe.

Möchten Sie am Feierabendaustausch teilnehmen? Wir freuen uns auf Sie. Das Anmeldeformular für den Feierabendaustausch vom 17. Juni 2010, 16.00 bis 17.30 Uhr mit anschliessendem Apéro finden Sie im Internet unter www.visana-business.ch > Absenzenprävention. Anmeldeabschluss ist der 4. Juni 2010.

Rita Buchli
Spezialistin Absenzenprävention

Visana wieder an der «Personal Swiss»

Am 13./14. April 2010 findet im Messezentrum Zürich die «Personal Swiss» – eine Fachmesse für Personalmanagement – statt. Zum neunten Mal ist sie Treffpunkt für Anbieter von Dienstleistungen und Produkten aus dem Personalwesen sowie für Personal- und Ausbildungsverantwortliche aus Wirtschaft und Verwaltung.

Mehr als 200 Aussteller präsentieren den Besucherinnen und Besuchern ein breites Angebot an Dienstleistungen aus den Bereichen Personalrekrutierung, Personalberatung, E-Learning, Soft- und Hardware sowie Personalentwicklung und Training.

Sie finden Visana und ihre Tochtergesellschaft SIZ Care AG an beiden Tagen in der Halle 6 am Stand I.12. Die Messtare sind jeweils von 9.00 bis 17.30 Uhr geöffnet. Detaillierte Informationen zur «Personal Swiss» 2010 gibt es im Internet unter www.personal-swiss.ch.

Personal
Swiss  2010

visana

business

Firmenkundenmagazin 1/2010

Unfall- und Krankentaggeldversicherung

Alles aus einer Hand

«Dauerbaustelle» Gesundheitswesen

Gesundheitspolitische Reformagenda gefordert

«Visana Stop Risk Day»

Unfallprävention für weniger Freizeitunfälle

NEWS



EDITORIAL



INHALT

Auf Verlass ausgerichtete Partnerschaft 3

Gesundheitspolitik: Nichts Zählbares an der Kostenfront 6

Im Fokus: Visana-Unternehmensberater 8

Mehr Sicherheit mit Bike und Inlineskates 10

Feierabendaustausch Absenzenprävention 12

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER

Unsere Wirtschaft befindet sich nach wie vor in einer schwierigen Phase, auch wenn sich die Konjunkturaussichten deutlich besser als noch vor einigen Monaten präsentieren. Viele Unternehmen müssen sich jedoch weiterhin in einem extrem problematischen Umfeld behaupten. Dies stellt Führungskräfte und Mitarbeitende vor immense Herausforderungen.

Die Turbulenzen in der Weltwirtschaft sind auch an der Schweiz nicht spurlos vorbeigegangen. Unsere stark exportorientierte Wirtschaft ist von der weltweiten Rezession erfasst worden. Eine grosse Zahl von Unternehmen kämpft mit aller Kraft dafür, die eigene Zukunft nachhaltig zu sichern. Auch viele unserer Versicherungspartner mussten Massnahmen ergreifen, um die Liquidität zu sichern und die Kosten zu senken.

In einem solchen Umfeld ist es nützlich, mit Visana über einen Versicherer zu verfügen, der langfristige Sicherheit gewährleisten kann. Diese werden wir Ihnen auch weiterhin garantieren. Die Visana-Gruppe weist beispielsweise für das Geschäftsjahr 2009, auch wenn die weiter steigenden Gesundheitskosten ihre Spuren hinterlassen haben, wiederum ein positives Ergebnis aus.

Ärgerlich ist deshalb, dass nach wie vor keine nachhaltigen Massnahmen gegen das Kostenwachstum im Gesundheitswesen in Sicht sind. Peter Fischer, CEO der Visana-Gruppe, fordert deshalb in unserem Interview auf Seite 6 eine «gesundheitspolitische Reformagenda» mit nachhaltigen und auf Dauer ausgerichteten Lösungen. Es sei nun höchste Zeit, so Fischer, die dazu notwendigen Reformen durchzusetzen. Dieser Aussage ist – gerade auch vor dem Hintergrund der gesamtwirtschaftlichen Situation – nichts hinzuzufügen.

Roland Lüthi
Mitglied der Direktion, Leiter Ressort Firmenkunden

Impressum

«Visana business news» ist eine Publikation der Visana Services AG für ihre Firmenkunden. • Redaktion: Stephan Fischer, Karin Lanz • Adresse: Visana business news, Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 15 • Fax: 031 357 96 22 • E-Mail: business@visana.ch • Gestaltung: Natalie Fomasi, Volketswil • Konzept und Fotos: Meinrad Fischer, Atelier für Gestaltung, Zürich • Druck: Druckerei Appenzeller Volksfreund, Appenzell • Internet: www.visana-business.ch

Unfall- und Krankentaggeld aus einer Hand

AUF VERLASS

AUSGERICHTETE PARTNERSCHAFT



Unfälle und Krankheiten sind das Tagesgeschäft der Berner Oberländer Spital STS AG – Unfall- und Krankentaggeldversicherungen dasjenige von Visana. Als verlässliche Partner arbeiten sie gemeinsam an der Optimierung bestehender und neuer Prozesse in der Leistungsabwicklung und im Absenzenmanagement.

Krankheits- und unfallbedingte Absenzen der Mitarbeitenden sind ein wichtiger Kostenfaktor für ein Unternehmen. Dies hat die Geschäftsleitung der Spital STS AG bereits vor Jahren erkannt und 2005 in Zusammenarbeit mit Visana ein systematisches Gesundheits- und Absenzenmanagement eingeführt. Mit weniger als sieben Absenztage pro Mitarbeitenden und Jahr hätten die Ziele bis jetzt erreicht werden können, sagt

Beat Reber, HR-Leiter der Spital STS AG. In diesen Zahlen enthalten sind Kurzabsenzen und rund 50 Geburten (bei 1700 Mitarbeitenden und einem Frauenanteil von rund 85 Prozent).

Absenzenmanagement zeigt Wirkung

Diese Zahlen stellen dem Absenzenmanagement ein gutes Zeugnis aus. «Das konsequente Nachfragen zu den Hintergründen der

Absenz führt zu einem Aha-Erlebnis bei Mitarbeitenden und Vorgesetzten», erklärt Reber. Ein Rückkehrgespräch nach einer Abwesenheit sei ein geeignetes Instrument, um den Mitarbeitenden Wertschätzung entgegenzubringen und ihnen zu zeigen, dass sie ernst genommen würden und dass ihr Fehlen bemerkt worden sei.

«Das Absenzenmanagement muss jedoch gepflegt werden, damit alle Beteiligten davon profitieren können», sagt Beat Straubhaar, CEO der Spital STS AG. Dabei haben sie Unterstützung der Spezialisten von Visana erhalten, die seinerzeit bei der Einführung des Absenzenmanagements mitgearbeitet hatten. «Es ist eine Stärke von Visana, dass sie auf unsere Wünsche eingeht und ihre Produkte unseren Anforderungen anpasst», so Straubhaar weiter. Gemeinsam habe man so ein entsprechendes Ausbildungsprogramm zusammengestellt, das den spezifischen Bedürfnissen der Spital STS AG Rechnung getragen habe.

Sofft faktoren mitentscheidend

Bei der Wahl des Versicherers spielen für Beat Straubhaar nebst der Prämienhöhe die sogenannten «weichen Faktoren» eine ebenso wichtige Rolle: Wie versteht man sich auf der persön-

lichen Ebene? Findet man sich bei den Verhandlungen? Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit im Alltag? Wie laufen die Prozesse zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer in der praktischen Umsetzung ab? – Fragen, auf die Visana als Partner die treffenden Antworten liefern konnte.

«Ich nehme Visana als modernes Unternehmen wahr, das seine Produkte auch in der Zukunft zu positionieren versucht», sagt Straubhaar. Die gemeinsam erarbeiteten Prozesse funktionierten gut, das sei natürlich eine gute Basis für eine längerfristige Zusammenarbeit.

Alles aus einer Hand

Der CEO der Spital STS AG legt grossen Wert auf Partnerschaften, die auf Dauer ausgelegt sind. Nebst der bereits seit einigen Jahren bestehenden Unfallversicherung ist seit dem 1. Januar 2010 neu auch das Krankentaggeld bei Visana versichert. «Es hat sich in der Evaluierung des neuen Versicherers als sinnvoll erwiesen, alles beim gleichen Partner zu konzentrieren und zusammen mit ihm die neuen, einheitlichen Prozesse zu erarbeiten», räumt Beat Reber ein. Die Spital STS AG hat gleichzeitig mit dem Wechsel des Krankentaggeldversiche-



Beat Straubhaar (links), CEO der Spital STS AG, und Beat Reber, HR-Leiter der Spital STS AG.

Verantwortlich für regionale Versorgung

Die Spital STS AG mit Sitz in Thun ist als Regionales Spitalzentrum für die Versorgung von 170 000 Menschen im Berner Oberland verantwortlich. Sie umfasst die Spitalbetriebe Thun, Zweisimmen und Saanen sowie die Klinik Erlenbach und beschäftigt rund 1700 Mitarbeitende. Zusätzlich zur Akutversorgung gewährleistet die Spital STS AG in ihrem Einzugsgebiet den Ambulanz- und Rettungsdienst sowie die ambulante und tagesstationäre psychiatrische Versorgung. Hinzu kommen verschiedene Übergangs-, Langzeitpflege- und Altersheimenrichtungen.

Im Leitbild der Spital STS AG stehen die Patientinnen und Patienten im Zentrum. Jährlich behandelt die Spital STS AG rund 20 000 stationäre oder teilstationäre sowie 34 000 ambulante Patientinnen und Patienten. Damit führt die Spital STS AG über 92 Prozent aller notwendigen Spitalbehandlungen in ihrem Einzugsgebiet durch. www.spitalstsag.ch



rs ihre Absenzadministration an einen externen Partner ausgelagert. «Wir müssen nicht Dinge tun, die andere besser können. Behalten haben wir einzig das interne Controlling und die Betreuung der Mitarbeitenden. Dadurch können wir unsere Ressourcen gezielter einsetzen und statt Papier und Zahlen zu ordnen, einen noch besseren Support der Linie sicherstellen», sagt Reber. Der Bedarf nach intensiverer Betreuung werde zunehmen, und das Sparpotential eines gut unterstützten Absenzenmanagements sei beträchtlich, ergänzt er.

«Für uns stimmt eine solche Gesamtlösung mit den kompetenten Ansprechpartnern bei Visana», sagt CEO Beat Straubhaar. Ob nun die Schadenabwicklung so ablaufe, wie sich die Spital STS AG das vorstelle, darüber werde man Ende Jahr eine erste Bilanz ziehen können. Die Prozesse dafür seien aber auf jeden Fall gut aufgegleist.

Stephan Fischer
Unternehmenskommunikation



Nichts Zählbares an der Kostenfront

«GESUNDHEITSPOLITISCHE

REFORM-

AGENDA ERSTELLEN»

Nach wie vor sind weit und breit keine nachhaltigen Massnahmen gegen das Kostenwachstum im Gesundheitswesen in Sicht. Peter Fischer, CEO der Visana-Gruppe, fordert im Gespräch mit den «Visana business news» eine «gesundheitspolitische Reformagenda» und präsentiert konkrete Postulate.

Die «Dauerbaustelle» Gesundheitswesen wird gemäss Peter Fischer «zu einem immer grösseren Ärgernis». Er fordert deshalb nachhaltige und auf Dauer angelegte Lösungen. Es sei höchste Zeit, die nötigen Reformen durchzusetzen.

«Visana business news»:

Läuft denn momentan nichts an der Kostenfront?

Peter Fischer: Doch, es läuft vieles, aber nichts Zählbares. Vor dem Hintergrund der auf 2010 massiv gestiegenen Prämien und angekündigter weiterer Kostenschübe hat in den eidgenössischen Räten ein Vorschlag den anderen gejagt. Mit grosser Hek-

tik wurden im Sommer 2009, kurz nach dem Bekanntwerden des Prämiensprungs, diverse Pakete von Massnahmen geschnürt. Diese zerfielen aber im Lauf der parlamentarischen Beratung wieder in viele Einzelteile.

Wie hoch ist der Kostenanstieg?

Zwischen 1996, dem Jahr der Einführung des neuen Krankenversicherungsgesetzes, und 2008 sind die Gesundheitskosten gesamtschweizerisch um durchschnittlich 4,5 Prozent pro Jahr gestiegen. Diese Zunahme ist in erster Linie auf das stetige Mengenwachstum zurückzuführen. Sämtliche Anstrengungen auf der Preisseite blieben, sofern sie überhaupt unternommen wurden, in den letzten Jahren wirkungslos.

Was fordern Sie konkret?

Vor dem Hintergrund der aktuellen Kosten- und Prämiensituation drängen sich meiner Auffassung nach einerseits kurzfristig greifende und andererseits längerfristig wirkende Massnahmen auf. Ein Fahren auf zwei Geleisen mit unterschiedlichen Tempi

ist auch deshalb nötig, weil jetzt noch nicht der Moment für eine tiefgreifende Grundsatzdiskussion über die Ausgestaltung unseres Gesundheitswesens ist.

Welche Massnahmen stehen für Sie im Zentrum?

Kurzfristig wäre mit einem breit abgestützten Bündnis die Kostendämpfung im Gesundheitswesen sicherzustellen, in dem sich alle Partner einvernehmlich darauf einigen, den jährlichen Prä-

mienanstieg auf maximal drei Prozent zu beschränken. Die Umsetzung dieses Bündnisses wäre einfach, schnell und unbürokratisch zu realisieren. Längerfristig sind jedoch grundsätzliche Weichenstellungen unumgänglich.

Interview:

Christian Beusch,
Leiter Unternehmenskommunikation

Gesundheitspolitische Postulate von Visana

- **Einführung eines gesamtschweizerischen «Gatekeeper-Modells»: Der Zugang zu spezialärztlichen und stationären Leistungen erfolgt ausschliesslich über die ambulante Grundversorgung.**
- **Sicherstellung der regionalen Versorgung durch eine verstärkte Vernetzung der Leistungserbringer, von den Hausärzten über die Spezialisten, die Spitäler, die Rehabilitation bis zur Spitex.**
- **Verbesserung des Risikoausgleichs durch die Ergänzung mit Elementen, welche die Schwere der Erkrankung berücksichtigen, sowie der Verzicht auf dessen zeitliche Befristung.**
- **Einführung der Vertragsfreiheit zwischen den Leistungserbringern und Krankenversicherern.**
- **Abschaffung falscher Anreizstrukturen: beispielsweise die Einführung gleicher Taxpunktwerte für die ambulante Versorgung im Spital und in der Arztpraxis sowie eines einheitlichen Finanzierungssystems für ambulante und stationäre Spitalleistungen.**
- **Einführung des Monismus: Anstatt Beteiligungen an den stationären Leistungen sollen die Kantone die Mittel für die individuelle Prämienverbilligung aufwenden.**
- **Schaffung und Durchsetzung von einheitlichen, transparenten Qualitätskriterien im ambulanten und im stationären Bereich.**
- **Ermöglichung von direkten Preisverhandlungen zwischen Krankenversicherern, Pharmaherstellern und -importeuren.**



Peter Fischer, CEO der Visana-Gruppe, im Gespräch mit «Visana business news».



KOORDINATOR ZWISCHEN KUNDE UND VISANA

Marcel Greminger ist Unternehmensberater auf der Visana-Geschäftsstelle in Zürich. Er kümmert sich persönlich um die Anliegen all seiner Kunden – egal, ob es ein Einmannbetrieb oder eine grosse Brokerfirma ist.

Marcel Greminger arbeitet seit dem 1. August 2008 als Unternehmensberater bei Visana. Er sieht sich als Koordinator zwischen dem Kunden und Visana. «Ich berate meine Kundinnen und Kunden in sämtlichen Belangen und nehme als erste Ansprechperson all ihre Anliegen entgegen», sagt er. Wenn er etwas nicht selbst erledigen könne, übernehme er die Abstimmung und kläre die Fragen und Anliegen des Kunden mit den zuständigen Stellen ab.

Unterschiedliche Kunden in grossem Gebiet

Marcel Greminger kümmert sich um die verschiedensten Unternehmen. Vom Einmannbetrieb, der das Krankentaggeld versichert hat, bis zu grossen Brokerfirmen mit zahlreichen Mandaten findet sich alles in seinem Kundenportefeuille. Die von ihm

betreute Region zieht sich vom Thurgau über Schaffhausen bis in Teile des Kantons Zürich hinein. «Aufgrund meiner früheren Tätigkeit habe ich auch noch einige Kunden im Kanton Bern, die immer noch durch mich betreut werden möchten», sagt er.

Viel unterwegs

Am Morgen wirft Marcel Greminger als Erstes einen Blick in die Mailbox und kümmert sich um dringliche Anliegen, die sich sofort erledigen lassen. Anderes leitet er an die zuständigen Stellen weiter. Danach bestimmen der telefonische und der persönliche Kundenkontakt seinen Tagesablauf. Er ist viel unterwegs und hat meist diverse Termine über den ganzen Tag verteilt.

Er bespricht Offerten, macht Nachverhandlungen und geht auf Probleme und Fragen im Zusammenhang mit Versicherungsleistungen ein. Daneben besucht er gemeinsam mit Brokern deren Kunden, um sie beispielsweise auf weitere Dienstleistungen wie das Absenzenmanagement oder das Betriebliche Gesundheitsmanagement von Visana aufmerksam zu machen. «Durch meine Erfahrungen in



verschiedenen Branchen kann ich die Bedürfnisse meiner Kunden bestens einschätzen», sagt Marcel Greminger überzeugt.

Er höre den Kunden aufmerksam zu und versuche, sich in ihre Lage zu versetzen, um ihre bewussten und unbewussten Anliegen zu erkennen. «Es ist wichtig, dass die Kunden Vertrauen in mich und Visana fassen», erklärt er. Nur so sei es möglich, eine konstante Partnerschaft aufzubauen, die auch turbulenten Zeiten, wie man sie derzeit auf dem Markt erlebe, standhalte.

Der Tag endet für Marcel Greminger meist, wie er begonnen hat: im Büro mit einem Blick in die Mailbox, um zu sehen, was alles angefallen ist, als er unterwegs war.

Mehr Macher-Typ als Administrator

Die Herausforderung, immer wieder neue Leute zu treffen, ihre Bedürfnisse zu erkennen und ihnen einen Topservice zu bieten, macht für Marcel Greminger den Reiz seiner Arbeit aus. Das positive Feedback, wenn der Kunde sich gut beraten fühle und die zwischenmenschliche Beziehung stimme, sei die Befriedigung, die er in seiner Arbeit finde.

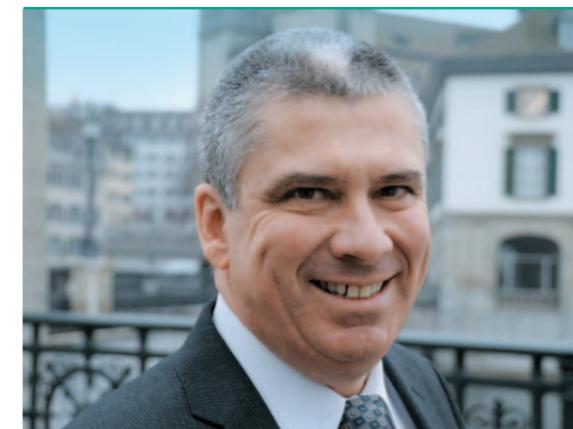
«Es ist für mich immer wieder ein Highlight, wenn mit der Unterschrift des Kunden ein Vertragsverhältnis besiegelt wird»,

Begeisterter Taucher und Reiter

Marcel Greminger (51) lebt mit seiner Frau seit 20 Jahren in Elsau, in der Nähe von Winterthur. Der gebürtige Ostschweizer hat ursprünglich einen handwerklichen Beruf erlernt und bildete sich nach der Handelsschule zum dipl. Kaufmann KFS und dipl. Betriebsökonom BVS weiter. Nach verschiedenen Aufgaben im Dienstleistungs- und Industriebereich wechselte er 1997 in die Versicherungsbranche.

Seine grosse Leidenschaft ist das Reiten. Gemeinsam mit seiner Frau hält er einen wunderschönen Ungarischen Schimmel. Er geniesst es, sich in der Natur auf dem Rücken des Pferdes vom Stress des Alltags zu erholen. «Von der nonverbalen Sprache der Tiere könnten wir Menschen einiges lernen», ist Marcel Greminger überzeugt.

Marcel Greminger ist weltoffen und reist gerne, vorzugsweise in Länder mit schönen Tauchgründen – denn er ist begeisterter Taucher und Unterwasserfotograf. Auf den Malediven schwamm ihm auch schon mal ein acht Meter langer Walhai vor die Linse. «Es ist, wie wenn ein U-Boot vor Dir schwimmen würde», sagt er. Der neugierige Hai habe ihn gar angestupst, was ein sehr beeindruckendes Erlebnis gewesen sei.



sagt Marcel Greminger. Das sei die Bestätigung, dass der Kunde wirklich von seiner Beratung, dem Service und dem Angebot von Visana überzeugt sei.

Die administrativen Seiten seiner Arbeiten verschaffen ihm hingegen etwas weniger Befriedigung: «Ich bin eher der Macher-Typ, nicht unbedingt der Administrator», sagt Marcel Greminger lachend, das sei halt sein Wesen.

**Urs Schmid
Unternehmenskommunikation**

Unfallprävention auf Rollen und Rädern

DAS RISIKO



UND TROTZDEM SPASS HABEN

Mountainbike, Rennvelo und Inlineskates gehören zu den beliebtesten Sportgeräten der Schweizerinnen und Schweizer, aber auch zu den unfallträchtigsten. Jährlich enden rund 40 000 Stürze mit einer Verletzung. Dieses Risiko gilt es zu reduzieren – zum Beispiel am «Visana Stop Risk Day».

Am Arbeitsplatz ist es ungefährlicher als in der Freizeit. Dieser Schluss liegt nahe, wenn man die Unfallzahlen dieser beiden Bereiche miteinander vergleicht: 2008 standen den 268 000 Berufsunfällen 482 000 Nichtberufsunfälle (Freizeitunfälle) gegen-

über. Unfallprävention am Arbeitsplatz ist für die meisten Unternehmen eine Selbstverständlichkeit. In der Freizeit ist hingegen noch grosses Potential vorhanden.

Unfallträchtige Freizeit

Mangelhafte Ausrüstung, schlechte oder falsche Technik, ungenügender Trainingszustand, Selbstüberschätzung, zu grosse Risikobereitschaft – dies sind einige der möglichen Unfallursachen im Freizeit- und Sportbereich. Die Spitzenpositionen in der Rangliste der unfallträchtigsten Freizeitaktivitäten nehmen seit Jahren die Ballspiele (Fussball!) und der Wintersport (Ski, Snowboard) ein.

Mit insgesamt 40 000 Unfällen pro Jahr gehören Biken/Radfahren und Inlineskaten ebenfalls zu den «gefährlichen» Sportarten. Ein Unfall mit dem Mountainbike verursacht Kosten von durchschnittlich rund 6100 Franken. Mit den Inlineskates wird es mit 4100 Franken pro Schadenfall im Vergleich dazu etwas weniger teuer. Diese Zahlen verdeutlichen, dass verstärkte Präventionsanstrengungen angezeigt und sinnvoll sind.

Freizeitprävention zahlt sich aus

Unfälle der Mitarbeitenden – ob am Arbeits- oder auf dem Sportplatz – verursachen für Unternehmen hohe Kosten (Lohnfortzahlung, Prämienhöhung bei der Taggeldversicherung etc.). Die durch den Ausfall anfallende Arbeit muss auf andere Mitarbeitende verteilt und allenfalls zusätzlich vergütet werden. Unter Umständen muss Ersatzpersonal eingestellt werden. Eine Reduktion der Nichtberufsunfälle senkt diese Kosten, was sich für Arbeitgeber merkbar auszahlt.

Im Rahmen eines eintägigen Präventionsanlasses bietet Visana den Mitarbeitenden ihrer Firmenkunden im UVG-Bereich die Gelegenheit, die persönliche Fahrkompetenz mit dem Bike oder auf den Skates zu verbessern, um so Unfällen und Verletzungen vorzubeugen. Der «Visana Stop Risk Day» ist von der Beratungsstelle für Unfallverhütung (bfu) anerkannt. Er wird in Zusammenarbeit mit einem ausgewiesenen Partner durchgeführt.

Alles eine Frage der Technik

Wer technisch gut fährt, fährt auch sicherer. Diese Erkenntnis vor Augen, berät das Expertenteam die Teilnehmenden an Workshops im Umgang mit dem Bike und den Inlineskates. Tipps und Übungen für eine optimierte Technik werden eins zu eins im Gelände umgesetzt und trainiert, Neues wird auf dem Übungsparcours ausprobiert. Der «Visana Stop Risk Day» weckt Emotionen und leistet aktive Unfallprävention in einer lockeren, spassbetonten Ambiance.

Professionelles Coaching

Für den «Visana Stop Risk Day» vom 7. Mai 2010 in Rapperswil SG stehen 100 Gratisplätze zur Verfügung. Die Benützung von

Testmaterial und Schutzausrüstung (Helme, Gelenkprotektoren, Sonnenbrillen etc.), Verpflegung, Instruktion und Techniktraining durch Coaches sowie individuelle Beratung sind inbegriffen. Die An- und Rückreise sowie der Transport des persönlichen Materials (Bikes, Skates) müssen individuell organisiert werden.

Ist Ihr Unternehmen bei Visana unfallversichert, und möchten Sie sowie Ihre Mitarbeitenden gratis am «Visana Stop Risk Day» teilnehmen? Dann melden Sie sich online an unter www.visana-business.ch > Unfallprävention. Die Anmeldungen werden ihrem Eingang entsprechend berücksichtigt.

Rita Buchli

Spezialistin Absenzenprävention

Mehr als 100 Unfälle täglich

Rund drei Millionen Schweizerinnen und Schweizer fahren Velo, Mountainbike oder Rennrad. Dabei ereignen sich jährlich ungefähr 30 000 Unfälle, 1500 davon mit schweren Kopfverletzungen und 40 verlaufen tödlich. Auf Inlineskates bewegen sich etwa 750 000 Personen. Die Zahl der Unfälle beläuft sich auf 10 000 pro Jahr. Zusammen verunfallen also jeden Tag über 100 Menschen mit dem Rad oder mit Skates an den Füssen. Die dadurch verursachten direkten Kosten belaufen sich auf fast 220 Millionen Franken pro Jahr.

www.bfu.ch , www.unfallstatistik.ch

Visana – der Unfallversicherer

Gemäss Bundesgesetz über die Unfallversicherung (UVG) sind Arbeitgeber verpflichtet, ihre Mitarbeitenden gegen Unfall zu versichern. Pro Person und Jahr ist der AHV-Lohn bis zur UVG-Lohngrenze von zurzeit 126 000 Franken versichert. Die Deckung umfasst Betriebs- und Nichtbetriebsunfälle sowie Berufskrankheiten. Wer mindestens acht Stunden pro Woche beim gleichen Arbeitgeber beschäftigt ist, muss zwingend gegen Nichtbetriebsunfall versichert werden.

Der Versicherungsschutz umfasst die ambulante Behandlung durch den Arzt, die Behandlung im Spital (allgemeine Abteilung), Taggeldleistungen ab dem dritten Tag in der Höhe von 80 Prozent bis zum UVG-Lohnmaximum sowie die Zahlung von Invaliden- und Hinterlassenenrenten. Mehr Informationen dazu finden Sie auf www.visana-business.ch > Angebot.