



Bulletin

Informationen für unsere Kundinnen und Kunden



Informationspflicht des Arbeitgebers

Scheiden tut manchmal weh – zahlen oft noch mehr

Seite 3

Nachwuchsförderung in der Fleischwirtschaft

Zwei Betriebe, ein Herz für Lernende

Seite 4

Hochzeitsdekoration an Fahrzeugen

Mit einem «Veilchen» davongekommen

Seite 9

Immer in Bewegung

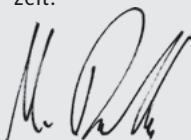
Liebe Leserin, lieber Leser

An unserer Kundenzufriedenheitsstudie vom Herbst 2014 hat fast die Hälfte aller Befragten teilgenommen. Diese benoten unsere Dienstleistungsqualität als hervorragend. Mehr dazu lesen Sie ab Seite 6. Aber: Wir wollen uns laufend verbessern, denn Stillstand bedeutet Rückschritt.

Ab sofort steht Ihnen unter +41 (0)43 843 1130 eine kostenlose 24h-Notrufnummer zur Verfügung, sofern Sie bei uns unfallversichert sind. Hier bieten wir Ihnen einfache und schnelle Hilfe bei Unfällen im Ausland.

Der Aufwand zur Erfüllung staatlicher Vorschriften hat in den letzten Jahren dramatisch zugenommen. Diese Mehrkosten belasten kleine Unternehmen wie unsere Genossenschaft überproportional stark. Und: Der Regulierungsdruck flacht nicht ab. Wir setzen alles daran, neue Bestimmungen so kostengünstig wie möglich zu erfüllen. Zusatzkosten werden Sie als unsere Versicherten und wir als Unternehmen gemeinsam tragen müssen.

Wir wünschen Ihnen eine zufriedene Sommerzeit.



Martin Rastetter
Direktor

Installationen für erneuerbare Energien versichern

Schützen Sie sich und die Umwelt

Anlagen zur Gewinnung erneuerbarer Energien sind wichtig, um die Umwelt zu schonen – aber heutzutage immer noch aufwändig und teuer. Eine Klärung der versicherungstechnischen Fragen ist daher ratsam. Wir helfen Ihnen gerne dabei.

Erneuerbare Energien sind im Gegensatz zu Ressourcen wie Erdöl unbegrenzt vorhanden. Um sie zu nutzen, sind komplexe Anlagen und Steuerungen nötig. Bund und Kantone unterstützen Hausbesitzer mit Beiträgen bei der energetischen Sanierung von Gebäuden. Heizen mit nachwachsenden Rohstoffen wie etwa Holz oder mit solarthermischen Anlagen steht deshalb voll im Trend.

Die entsprechenden Installationen werfen versicherungstechnische Fragen auf: Wie sind die Sonnenkollektoren bei Hagelschaden versichert? Wie sieht es bei anderen technischen Anlagen bei böswilliger Beschädigung aus? Je nach Region deckt die kantonale Gebäudeversicherung gewisse Risiken ab. Wir bieten Ihnen mit der Versicherung für Glas oder «haustechnische Anlagen» die Möglichkeit, bestehende Deckungslücken zu schliessen.

Besprechen Sie Ihr Vorhaben mit Ihrem Versicherungsberater, und informieren Sie sich über passende Versicherungslösungen.

Informationspflicht des Arbeitgebers

Scheiden tut manchmal weh – zahlen oft noch mehr

Die Informationspflicht über den Versicherungsschutz eines Arbeitnehmers liegt bei Ihnen als Arbeitgeber. Dies gilt auch für die Möglichkeiten nach einer Kündigung. Im Fall von Streitigkeiten müssen Sie beweisen, dass Sie dem Arbeitnehmer alle nötigen Informationen gegeben haben. Können Sie das nicht, stehen im Schadenfall unangenehm hohe Schadensersatzforderungen an.



Ein Arbeitnehmer hat das Recht, sich nach dem Firmenaustritt für Unfall- oder Krankheitsfolgen weiterhin bei der bisherigen Versicherungsgesellschaft zu versichern. Für Unfallfolgen gibt es die Abredeversicherung. Diese deckt für maximal 180 Tage Nichtberufsunfälle ab und muss innerhalb von 30 Tagen nach Firmenaustritt

abgeschlossen werden. Beim Krankentagsgeld kann der Angestellte ohne Vorbehalte in die Einzelversicherung übertreten – je nach Gesellschaft innerhalb von 30 bis 90 Kalendertagen.

Damit die Informationen auch bei einer «turbulenten Trennung» fließen, sollten Sie sie in Ihre Ein- und Austrittsabläufe integrieren. So geschehen beim Schweizer Fleischfachverband SFF: Hier gehören die wichtigsten Versicherungsinformationen zum Standardarbeitsvertrag. Der Arbeitnehmer bestätigt per Unterschrift, dass er bezüglich Versicherungen vollumfänglich orientiert wurde. Damit gewährt der Arbeitsvertrag die nötige Rechtssicherheit.

Wo kein solcher Standardvertrag vorliegt, helfen unsere Merkblätter weiter. Integrieren Sie die Formulare sowohl in Ihre Einstellungs- als auch Austrittsformalitäten, und behalten Sie ein vom Arbeitnehmer unterzeichnetes Exemplar im Personal-dossier. Bei fristloser Kündigung sollten Sie dem Arbeitnehmer das Formular für austretende Mitarbeitende eingeschrieben nachschicken.

www.branchenversicherung.ch

► **Downloads/Dokumente**

Nachwuchsförderung in der Fleischwirtschaft

Zwei Betriebe, ein Herz für Lernende

Die Hermann-Herzer-Stiftung wurde im Jahr 1977 in Basel als öffentlich anerkannte Stiftung gegründet. Ihr Sinn und Zweck ist die Förderung der beruflichen Aus- und Weiterbildung in der Fleischwirtschaft durch die Vergabe von Stipendien und Auszeichnungen für hervorragende fachliche Leistungen und Erfolge. Wir stellen zwei Metzgereibetriebe vor, die von der Hermann-Herzer-Stiftung ausgezeichnet wurden.

Boucherie Martine und Romain Paratte, Saignelégier

Herr und Frau Paratte, Sie haben 2013 den Anerkennungspreis für vorbildliche Lehrbetriebe der Hermann-Herzer-Stiftung gewonnen. 2014 waren Sie nominiert für den Zukunftsträgerpreis/Lehrmeister des Jahres. Wie zur Bestätigung Ihres Engagements hat ebenfalls 2014 Ihr Lehrling Kilian Meuwly den dritten Platz am Concours Romand des Apprentis Bouchers-Charcutiers belegt.

Wie kam es zu diesen ehrenvollen Auszeichnungen?

Sie sind natürlich kein Zufall. Sie honorieren die gute Betreuung der Lernenden im Berufsalltag und unsere Bereitschaft, auf deren Wünsche und Bedürfnisse einzugehen.

Ihr Geschäft wurde 1961 von Marie und Raymond Paratte gegründet. Haben auch sie sich schon der Förderung Ihres Berufsstandes gewidmet?

Über diese zwei Generationen hinweg sind zirka 30 Lernende ausgebildet worden. Die Ersten unter ihnen hatten sogar noch Familienanschluss mit Kost und Logis.

Sie führen Ihr Geschäft in der zweiten Generation mit sechs Mitarbeitenden. Inwiefern hat sich die Berufsförderung in dieser Zeit gewandelt?

Unser Beruf öffnete sich auch für junge Frauen aus unserer Region. Soeben hat die erste Fleischfachfrau «Veredelung» des Kantons, Charlotte Grosjean, ihre Ausbildung mit Erfolg abgeschlossen.



Den Concours Romand des Apprentis Bouchers-Charcutiers gibt es seit 2012. Was bedeutet dieser Anlass für Sie?

Er ist eine sehr gelungene, wichtige Initiative, die für unseren Berufsstand wirbt und die Kompetenz der jungen Teilnehmerinnen und Teilnehmer hervorhebt.

Gebrüder Jucker Metzgerei AG, Kollbrunn

Hansruedi und Peter Jucker, Sie haben 2014 den Anerkennungspreis für vorbildliche Lehrbetriebe der Hermann-Herzer-Stiftung gewonnen. Bis Ende 2014 lehrten Sie zudem an der Gewerbeschule. Weshalb fördern Sie Lernende so engagiert?

Die Lehrlingsausbildung liegt uns am Herzen. Erstens arbeiten wir gerne mit jungen Leuten zusammen, und zweitens ist es für unseren Berufsstand sehr wichtig, genügend motivierte Mitarbeitende zu finden.

Sie führen Ihren Betrieb in der vierten Generation. Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?

Es ist ein klarer Vorteil, dass wir noch selber schlachten. So können wir unseren Lernenden die ganze Palette der Metzgereikunst anbieten.

Sie kaufen Ihre Schlachttiere bei Landwirten aus der Region ein, die eine tiergerechte Haltung und natürliche Fütterung betreiben. Welche Chancen sehen Sie für die Entwicklung dieser Nachhaltigkeit?

Sehr gute. Wir geben diese Werte unseren Lernenden weiter. Das alles geht nur, wenn



Qualität und Einsatz stimmen. Wir müssen besser bleiben als unsere grosse Konkurrenz, die Grossverteiler, und uns von der Masse abheben.

Neben Ihrer Metzgerei und dem eigenen Schlacht- und Produktionsbetrieb verfügen Sie über ein innovatives Feinkostangebot und seit 2013 über eine Zerlegerei. Wie haben diese Erweiterungen stattgefunden?

Zum Glück haben bereits unser Grossvater und Vater immer wieder in die Metzgerei investiert. Aus Platzgründen und um die Arbeitsabläufe zu vereinfachen, waren wir 2013 gezwungen, unser altes Lagergebäude abzubauen und einen Neubau zu errichten. Das hat sich gelohnt – wir sind stolz auf unsere neue Zerlegerei!



www.boucherie-paratte.ch



www.metzgereijucker.ch

Kundenzufriedenheitsstudie 2014

Zufriedene Kunden mit guten Ideen

Die Meinung unserer Kunden ist uns wichtig, denn diese trägt massgeblich zur laufenden Optimierung von Angebot und Service bei. Um der aktuellen Stimmung auf den Puls zu fühlen, haben wir im Herbst 2014 eine Umfrage durchgeführt, bei der rund 800 Versicherungsnehmer mitgemacht haben.

Der Rücklauf von satten 45 Prozent bei 2000 verschickten Fragebögen belegt das Bedürfnis unserer Kundinnen und Kunden, sich mitzuteilen. Und was uns am meisten freut: Das Ergebnis unserer Umfrage ist äusserst positiv, unsere Kundschaft zeigt sich mit unseren Leistungen hoch zufrieden.

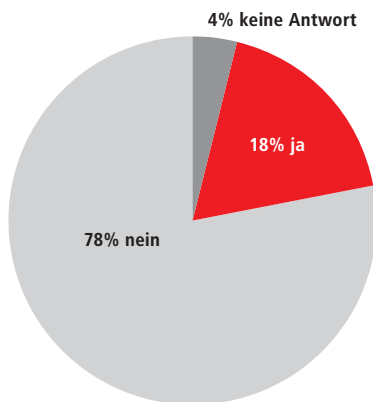
90 Prozent der Befragten erteilten uns in den fünf Bereichen «Beratung vor Ort», «Versicherungslösungen», «Innendienst», «Schadenerledigung» und «Kommunikation» die Note 5 und höher – bei der höchstmöglichen Note 6. Dabei äusserten sie sich zu Themen wie Erreichbarkeit und Fachkompetenz des Versicherungsvertreters ihrer Region, Verständlichkeit der Versicherungsdokumente, Reaktionsgeschwindigkeit im Schadenfall oder Kommunikationsmitteln in gedruckter und elektronischer Form.

Die Frage nach dem Verbesserungspotenzial beantworteten viele Studienteilnehmer mit grossem Einfallsreichtum. Ihre Ideen haben wir in einem fachübergreifenden Team im Detail geprüft und in Massnahmen

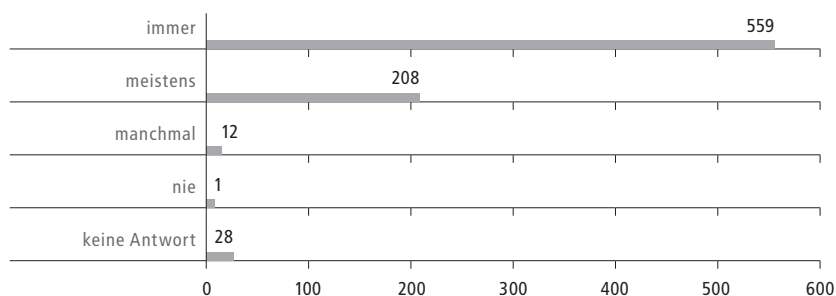
«Wir sind seit Jahrzehnten Kunde bei Ihnen. Ich könnte mir keine bessere Versicherung vorstellen. Macht weiter so!»

übersetzt, von denen wir einige realisieren werden. Dazu gehört beispielsweise die komplette Überarbeitung unserer Website, die vermehrte Übersetzung von Dokumenten ins Italienische oder der elektronische Versand von Werbemitteln auf Wunsch.

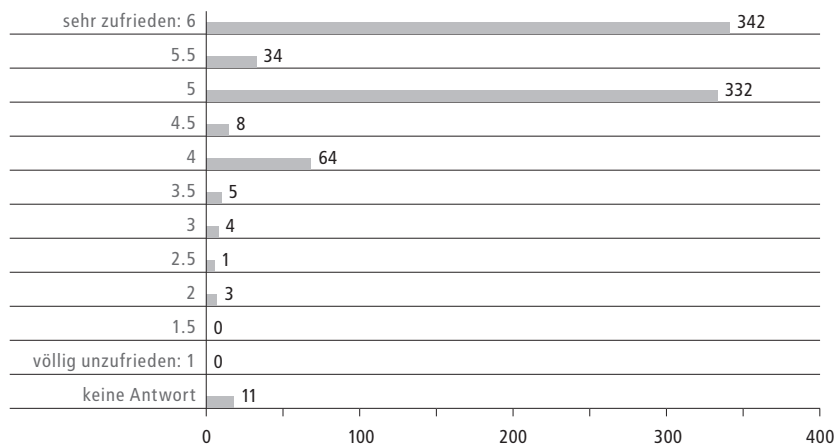
Möchten Sie unsere Kommunikationsmittel lieber in elektronischer Form erhalten?



Stellt Ihr Versicherungsberater Ihre Wünsche und Bedürfnisse in den Mittelpunkt?



Wie zufrieden sind Sie insgesamt mit uns?



An dieser Stelle nochmals herzlichen Dank für Ihre rege Teilnahme und wertvollen Anregungen! Unsere Kundenumfrage findet selbstverständlich eine Fortsetzung – voraussichtlich im Jahr 2017.

«Bleibt so gut wie seit 1971.»

Kooperation mit der Beratungsstelle für Unfallverhütung (bfu)

Keiner bremst für Unsichtbare

Um Sie bei der Verhütung von Freizeitunfällen Ihrer Mitarbeitenden zu unterstützen, spannen wir mit der bfu zusammen. Kern dieser Partnerschaft ist ein Präventionspaket, das sich dieses Frühjahr auf das Thema Velo/E-Bike konzentriert.

Freizeitunfälle sind nicht nur Privatsache. Fällt ein Mitarbeiter deswegen über längere Zeit aus, betrifft das den gesamten Betrieb. Im Durchschnitt fallen jährlich rund eine halbe Million Arbeitnehmende aufgrund eines Freizeitunfalls aus – gemäss bfu und doppelt so viele wie jene, die sich während der Arbeit verletzen.

Durch eine weitsichtige Prävention lassen sich Freizeitunfälle verhindern und die Anzahl der Absenzen deutlich reduzieren. Dafür stellt die bfu den Betrieben das SafetyKit zur Verfügung. Die neueste Ausgabe dieses Präventionspakets widmet sich dem Thema «Mit dem Velo oder E-Bike sicher zur Arbeit». Enthalten sind ein Flyer mit vier Speicherreflektoren, ein Plakat, ein Merkblatt, eine Präsentation für interne Schulungen und zwei Videoclips.

Das Thema ist leider ein Dauerbrenner: 2013 wurden im Schweizer Strassenverkehr 790 Schwerverletzte und 17 Tote durch Velounfälle sowie 114 Schwerverletzte und 4 Tote durch E-Bike-Unfälle registriert. Zu den grössten Risiken beim Velofahren gehören u.a. Kollisionen in Vortrittssituationen, schlechte Erkennbarkeit der Rad-

fahrer und Selbstunfälle durch zu schnelles Fahren und Alkoholkonsum. Das grösste Risiko beim E-Bike liegt in der Unterschätzung dieses Gefährts: Es sieht aus wie ein Velo, fährt aber viel schneller.



Strassenverkehrsunfallversicherung
Assurance des accidents
Assicurazione dei rischi



safetykit.bfu.ch 

Tipps für Ihren Arbeitsweg

- ▶ Ein kurzer Kontrollblick lohnt sich.
- ▶ Machen Sie sich erkennbar – auch am Tag.
- ▶ Fahren Sie immer mit Helm.
- ▶ Fahren Sie defensiv!

Kostenlose SafetyKits können Sie auf www.safetykit.bfu.ch bestellen. Antworten und Informationen erhalten Sie unter betriebe@bfu.ch.

Hochzeitsdekoration an Fahrzeugen

Mit einem «Veilchen» davongekommen

Frau Karin Heid, Sie sind Inhaberin von «Blumen Pasadena». Was ist letzten Sommer passiert?

Seit 20 Jahren dekoriere ich für Hochzeiten Fahrzeuge mit Blumenbändern. Als Band verwende ich seit eh und je ein bestimmtes Produkt, bisher ohne Probleme. Nicht so letzten August: Das Band beschädigte die auf einem LKW angebrachte Werbefolie. Die Kosten der Reparatur beliefen sich auf 3164.40 Franken. Weder die Produkthaftpflichtversicherung des Bandherstellers noch meine Betriebshaftpflicht wollten diese Kosten übernehmen. So blieben sie an mir hängen.

Sind Sie für solche Fälle versichert?

Jein. Natürlich habe ich eine Betriebs- und Produkthaftpflichtversicherung abgeschlossen. Zu den Hauptausschlüssen gehören jedoch Schäden an der bearbeiteten Sache. In diesem Fall galt der gesamte Lastwagen als bearbeitete Sache – und der Schaden fiel ins Unternehmerrisiko.

Lassen sich Bearbeitungsschäden nicht versichern?

Doch, mit einem Prämienzuschlag. Da aber der direkt bearbeitete Teil ausgeschlossen ist – in diesem Fall das ganze Fahrzeug – hätte mir dies nichts genützt. Ein Beispiel: Ich befestige einen Kranz an einer Tür, die dadurch zerkratzt wird. Die Tür gilt als bearbeitete Sache und genießt deshalb keinen Versicherungsschutz. Das Gegen-



beispiel: Während der Montage fällt die Leiter auf einen Glastisch. Dieser zerbricht – und ist versichert.

Wie ging die Geschichte zu Ende?

Die BVS hat über ihren Dispositionsfonds einen Grossteil des Schadens übernommen. Vielen Dank! Da die Schadenursache unklar bleibt, versuche ich nun, den Rest der Kosten über die Blumenbörse als Lieferantin des Bands einzufordern. Bei der Produkthaftpflichtversicherung des Bandherstellers nehme ich einen zweiten Anlauf.

Was haben Sie aus diesem Fall gelernt?

Die verwendeten Materialien und auch wir selbst entwickeln uns immer weiter. In Zukunft werde ich bei solchen Aufträgen das Kosten-Nutzen-Verhältnis und die möglichen Risiken noch kritischer abwägen.

Danke, Frau Heid, für das offene Gespräch.

Daniel Thut, Versicherungsberater

Daniel, was schätzt du an deinem Beruf am meisten?

Den Kontakt und die guten Beziehungen zu meinen Kunden und Arbeitskolleginnen und -kollegen. Ebenso liebe ich meine Selbstständigkeit und die Abwechslung in meinem Arbeitsalltag.

Was zeichnet dein Einsatzgebiet aus?

Die vielen unterschiedlichen Dialekte und die Tatsache, dass wir hier noch auf dem Land sind. Die Beziehungen zu den Kunden sind persönlicher. Diese schätzen den direkten Kontakt zu ihrem Berater immer noch sehr.

In deiner Freizeit segelst du. Warum?

Segeln ist für mich Erholung pur. Ich habe Bewegung, bin an der frischen Luft und kann dabei komplett abschalten. So gestalte ich auch meine Ferien. Diese verbringe ich hauptsächlich im oder auf dem Wasser. Zudem bin ich seit über 20 Jahren im Binnen- und Hochseebereich als Segelinstruktor und Skipper tätig.



Du engagierst dich bei «OceanCare» für den Schutz von Meeressäugern und Ozeanen. Was motiviert dich dazu?

Ich möchte mithelfen, den Lebensraum der Tiere zu schützen, beispielsweise durch die Reduktion von Plastik in den Weltmeeren. So war ich auch begeistert, als mein Arbeitgeber Ende letzten Jahres Stofftaschen als Kundengeschenke verteilt hat.

Dein Schlusswort?

Ich fühle mich bei der BVS und meinen Kunden sehr wohl und bedanke mich bei meinen Arbeitskolleginnen und -kollegen für die gute Zusammenarbeit. Meinen Kunden danke ich für das Vertrauen in mich und die BVS.

Die Verbände unserer Branchen:

 <p>Schweizer Fleisch-Fachverband Unione Professionista Svizzera di la viande Unione Professionale Svizzera della Carne</p>			 <p>Schweizer Optikverband SDV Association Suisse de l'Optique</p>	
<p>Schweizer Fleisch-Fachverband</p>	<p>Schweizerischer Drogistenverband</p>	<p>Schweizerischer Floristenverband</p>	<p>Schweizer Optikverband</p>	<p>Verband Schweiz. Sicherheitsdienstleistungs-Unternehmen</p>

Eine Beratung lohnt sich.

Bitte nehmen Sie mit mir Kontakt auf. Ich habe folgendes Anliegen:

- Überprüfen des bestehenden Versicherungsschutzes**
 - Geschäftseröffnung/-übernahme**
 - Offertstellung**
 - Adressänderung gemäss den unten stehenden Angaben**
 - Anderes Anliegen**
-

Name/Vorname

Firma

Strasse/Nr.

PLZ/Ort

Telefon G:

P:

M:

E-Mail

Datum

Sie erreichen mich telefonisch am besten:

Wochentag/Zeit

Diese Antwortkarte per Post an:
Branchen Versicherung Schweiz, Sihlquai 255, Postfach, 8031 Zürich

Nicht frankieren
Ne pas affranchir
Non affrancare

Geschäftsantwortsendung Invio commerciale-risposta
Envoi commercial-réponse

Branchen Versicherung Schweiz
Sihlquai 255
Postfach
8031 Zürich