

Eine persönliche 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
- Bitte Bulletin per E-Mail senden
- Anderes Anliegen

Name / Vorname

Firma

Strasse/Nr.

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

Datum

Sie erreichen mich telefonisch am besten

Wochentag/Zeit

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

↓ Hier abtrennen

Bulletin

02-17
Informationen
für unsere
Kundinnen
und Kunden

REDAKTION
Branchen Versicherung Schweiz
Marketing & Kommunikation
Sihlquai 255, Postfach, 8031 Zürich
T 044 267 61 61
marketing@branchenversicherung.ch
www.branchenversicherung.ch

IMPRESSUM
Das Bulletin ist eine Eigenproduktion
der Branchen Versicherung Schweiz
und erscheint zweimal jährlich.
Konzept und Gestaltung:
Lieber + Partner, Zürich
Fotos: Shutterstock,
Werbefotografie Inge Zinsli
Auflage: 4000 Exemplare
Sprachen: Deutsch und Französisch


Schweizer
Fleisch-Fachverband


schuhschweiz
chaussuresuisse
scarpasvizzera


Schweizerischer
Drogistenverband


der Fotoverband
imaging SWISS

Der Fotoverband


Der Verband für
Optometrie und Optik


Verband Schweiz Radio-, TV-
und Multimediafachhandel


Verband Schweiz. Sicherheits-
dienstleistungs-Unternehmen


Sportfachhandel Schweiz
ASMAS Commerce de sport Suisse

02-17

Branchen Versicherung
Assurance des métiers
Assicurazione dei mestieri



Bulletin

Informationen
für unsere
Kundinnen
und Kunden

Mit Qualität zu
Spitzenleistungen

SEITE 3

Prävention
mit Erfolg

SEITE 6

Neue Partner,
neue Chancen

SEITE 8

Liebe Leserin, lieber Leser

Als Nischenversicherung geht es uns wie Ihnen als unsere Kunden: Sie müssen sich dauernd überlegen, wohin die Reise Ihres Betriebs führt. In unserer Branche erhalten die Gesetze und Regulierungen eine immer höhere Bedeutung als treibende Faktoren. Hinzu kommt die Digitalisierung, was auch immer man darunter versteht und ob wir es wollen oder nicht.

Trotz dieses langen und kurvenreichen Wegs bleiben wir unserer Linie treu. Das heisst, wir präsentieren uns als kundenorientierter Gewerbeversicherer, setzen auf eine gezielte Prävention, erledigen Ihre Schadenfälle mit Expertenwissen und Augenmass und investieren in unser eigenes Wissen und Können. Denn schliesslich möchten wir, dass unsere Reise in eine gemeinsame, erfolgreiche Zukunft führt.

Ihr Bulletin-Team



FLEISCHFACHGESCHÄFT FISCHER AG, LANGENDORF

Mit Qualität zu internationalen Spitzenleistungen



Das Fleischfachgeschäft Fischer ist bekannt für seine hervorragenden Wurst- und Schinkenprodukte. Nach 41 Schweizer Auszeichnungen haben Remo Meier und sein Team auf internationalem Parkett brillante Resultate erzielt: 10 Medaillen und 1 Ehrenpokal zieren seit kurzem das Fachgeschäft in Langendorf.



Inhaber Remo Meier im Gespräch mit Bulletin.

Welche Reaktionen haben Sie auf Ihre Erfolge erhalten?

Durchwegs positive. Die Medaillen im Laden auszustellen und sich daran zu erfreuen, ist das eine. Das andere ist, neue Kunden darauf aufmerksam zu machen. Nach einem grösseren Beitrag in unserer regionalen Tageszeitung ging die Post richtig ab.

Wer ist bei Ihnen für die Ideenfindung zuständig?

Bei uns dürfen sich alle einbringen. An der Umsetzung arbeiten wir gemeinsam.

Gibt es im Fleischfachhandel noch neue Produkte?

Ja. Wir versuchen vorwiegend Produkte zu entwickeln, die nicht nur gut klingen, sondern auch praktisch in der Herstellung sind. Die Qualität steht dabei immer im Vordergrund. Auch bestehenden Produkte werden sporadisch neu beurteilt.

Beschreiben Sie bitte den Weg von einer neuen Idee bis zum fertigen Erzeugnis.

Manche Produkte klappen auf Anhieb. Andere mussten wir nach ein paar Versuchen verwerfen. Denn der Faktor Zeit ist nicht zu unterschätzen. Als Kleinbetrieb haben wir keine separate Entwicklungsabteilung. Der «Schinkenpreis» der Metzgerei Schwander vor zwei Jahren an der MEFA hat bewiesen, dass auch kleinere Betriebe erfolgreich sein können. Denn wir können den Weg von der Idee bis zur Umsetzung innerhalb weniger



Quadratmeter bewältigen. Ein entscheidender Vorteil gegenüber Grossbetrieben.

Sie haben diesen Sommer Ihre 24h-«Metzgerboxen» in Betrieb genommen. Wie läuft dieses Geschäft?

Insgesamt sind wir sehr zufrieden mit dem Start. Wir haben die ersten Automaten, die rein bargeldlos funktionieren. Damit wollten wir von Anfang an Vandalismus vermeiden. Zudem bieten wir Kunden ohne NFC-fähige Karten eine Kundenkarte an, die sich wieder aufladen lässt. Wir möchten die Automaten an weiteren Standorten als neuen Betriebszweig etablieren.

Was steht bei Ihnen im Thema Sicherheit an oberster Stelle?

Der gesunde Menschenverstand. Eine Unterschrift auf einem Dokument nützt mir nichts, wenn die Sachen nicht verinnerlicht werden und die Automatismen unter Druck nicht sitzen. Wie bei der Hygiene mache ich da keine Kompromisse.

Danke, Herr Remo Meier, fürs Gespräch und weiterhin viel Erfolg.



Fleischfachgeschäft Fischer AG
Remo und Mélanie Meier
Ischimattstrasse 3
4513 Langendorf
Telefon 032 622 68 27
www.fachgeschaefft.ch



Prävention mit Erfolg bei Ernst Sutter AG

Die Ernst Sutter AG gehört zu den führenden international tätigen Firmengruppen der Fleischverarbeitung und Fleischwarenproduktion. Schon lange arbeitet das Traditionshaus mit Sitz im sanktgallischen Gossau mit der Branchen Versicherung Schweiz (BVS) als Versicherungspartnerin zusammen. Mit vereinten Kräften und einer gezielten Präventionsarbeit liessen sich die Unfallzahlen über die Jahre merklich verbessern. Das macht sich unter dem Strich für alle bezahlt.

Die Ernst Sutter AG ist ein Unternehmen der fenaco-Genossenschaft. Mit fünf Produktionsbetrieben und zwei regionalen Auslieferplattformen produziert und liefert sie Frischfleisch und Fleischwaren für Metzgereifachgeschäfte, Detail- und Grosshandel in der ganzen Schweiz. Die Gruppe beschäftigt rund 1000 Mitarbeitende aus über 55 verschiedenen Nationen.

Die Gesundheit und Sicherheit ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist der Ernst Sutter AG seit je ein dringendes Anliegen. Darum pflegt sie mit der BVS eine langjährige Partnerschaft. Diese enge und konstruktive Zusammenarbeit macht sich auch in den Kennzahlen der Unfall- und entsprechenden Kostenentwicklung über die letzten sechs Jahre bezahlt: Die Schadenrendementquote ging seit 2011 um über 50% zurück.



Dieser erfreuliche Trend hat viele gute Gründe. Das weitsichtige Unternehmen investiert seit Jahren in eine gezielte Prävention. Ausserdem darf es mit Peter Bigler auf einen ausgewiesenen Sicherheitsfachmann (SiFa) zählen. Biglers beständige Berufserfahrung und sein enormes Engagement tragen eindeutig zur Verbesserung der Berufsunfallquoten bei.

Damit noch nicht genug: Die Ernst Sutter AG hat eine systematische Gefahrenermittlung für jeden Arbeitsplatz aufgebaut. Jeder Schadenfall wird analysiert und auf Verbesserungsmassnahmen geprüft. Auffällige Schadenentwicklungen werden

in regelmässigen Sicherheitsbesuchen gemeinsam mit unseren BVS-Sicherheitsexperten analysiert. Dabei unterstützen wir Massnahmen, die allfällige Verletzungen verhindern oder deren Ausmass reduzieren. Zum Beispiel hat die Ernst Sutter AG aufgrund erhöhter Unfallquote mit Schnittverletzungen an der messerführenden Hand flächendeckend das Tragen eines Sicherheitshandschuhes auch an der messerführenden Hand eingeführt.



Peter Bigler, Sicherheitsfachmann

Die Zahlen sprechen Bände, denn derartige Verletzungen gehören der Vergangenheit an. Und sie machen deutlich, dass sich die Zahl der Unfälle schon mit einfachen Massnahmen drastisch senken lassen. Zum Beispiel haben sich in einem Betrieb der Ernst Sutter AG seit der Montage von Rutschsicherungen an den Treppenkanten keine Rutschunfälle mehr ereignet.

Zur nachhaltigen Sicherheitsarbeit der Ernst Sutter AG gehören nicht nur jährliche Sicherheitsschulungen und die akribische Analyse jedes Unfalls. Genauso wichtig sind eine (vor-)gelebte Sicherheitskultur und regelmässige Investitionen in modernste Arbeitsplätze. Und schliesslich hilft auch ein gutes Arbeitsklima, Unfälle zu vermeiden.



Möchten Sie mehr über die Sicherheitsarbeit der BVS erfahren? Unser Präventionsverantwortlicher hilft Ihnen gerne weiter: daniel.stettler@branchenversicherung.ch

VERBANDSPARTNERSCHAFTEN

Neue Partner, neue Chancen



Zu unserem Erfolgsrezept gehört, dass wir eng mit den Branchenverbänden unserer Mitglieder zusammenarbeiten. 2017 konnten wir drei neue Verbandspartner für eine Kooperation gewinnen: **imagingswiss**, **VSRT** und **ASMAS**.



imagingswiss

Der Fotoverband vertritt den Fachhandel und Fotostudios und liefert seinen aktiven Mitgliedern starke Ideen – und eine noch stärkere Unterstützung. Er gilt als kompetenter Ansprechpartner für sämtliche Anspruchsgruppen, auch die Behörden. Da der Verband die Dinge naturgemäss mit Weitsicht anvisiert, engagiert er sich für die Ausbildung des beruflichen Nachwuchses. Zum Beispiel profitieren die Mitglieder von Vergünstigungen bei der obligatorischen Lehrlingsausbildung. Die Weiterbildung der Fotobranche selbst gilt ebenfalls als Schlüsselthema. **imagingswiss** ist Träger der höheren eidgenössisch anerkannten Fachausbildungen «Fotofachmann/-frau mit eidg. Fachausweis EFA» sowie der «Höheren Fachprüfung HFP». Im Weiteren unterstützt und berät der Verband seine Mitglieder in rechtlichen Fragen, etwa des Arbeits- oder Urheberrechts. Übers Internet bietet **imagingswiss** nützliche Dienstleistungen wie Mitgliederverlinkung oder Passbildvorgaben an. Schliesslich können **imagingswiss**-Mitglieder vorteilhafte Prämien und attraktive Vorteile bei der Familienausgleichskasse, AHV und Pensionskasse nutzen. Und neu auch bei sämtlichen Sach- und Personenversicherungen.



VSRT

Der Verband des Schweizerischen Radio-, TV- und Multimediafachhandels setzt auf Wertschätzung und will für seine Mitglieder und Partner Win-win-Situationen schaffen. Mit den beiden Einkaufskooperationen **EURONICS** und **Electronic Partner** sowie mit der Finanzierungsgenossenschaft **FICAL** pflegt er eine fruchtbare Zusammenarbeit. Identifikation, Engagement und ein gesundes Selbstvertrauen legen das Fundament, auf dem der Verband zusammen mit seinen Mitgliedern den Markt mitgestaltet. Die Auswahl und Förderung eines qualifizierten beruflichen Nachwuchses gehört zu den Schwerpunkten des **VSRT**.

So unterstützt er Betriebe und Schulen, um Anreize zu schaffen und junge Menschen für seinen Berufsstand zu begeistern. Der **VSRT** steht permanent im Dialog mit unterschiedlichsten Exponenten. Durch diesen Austausch werden Ideen in Vorteile umgewandelt, damit alle Beteiligten in Zukunft davon profitieren – seit neustem auch im Versicherungsbereich.



ASMAS

Unter dem Namen **ASMAS Sportfachhandel Schweiz** haben sich Sportgeschäfte zusammengeslossen, die die Aktiv- und Freizeitsportler der Schweiz mit Sportgeräten, Sportschuhen und Sportbekleidung ausrüsten. Dazu gehören zirka 500 Sportgeschäfte, Fachgeschäfte mit Sportfachabteilungen, Warenhäuser mit Sportfachabteilungen, Sportfachmärkte und Sportspezialgeschäfte mit rund 700 Verkaufsstellen. Speziell ausgebildete Verkaufsteams beraten und betreuen die Kundschaft und garantieren einen umfassenden Service vor und nach dem Kauf. Die **ASMAS** als Service- und Dienstleistungsorganisation des schweizerischen Sportfachhandels vertritt die wirtschafts- und handelspolitischen Interessen ihrer Mitglieder gegenüber Politik, Wirtschaft und Gesellschaft. Mit der Gesamtheit ihrer Aktivitäten richtet sich die Organisation nach den Bedürfnissen ihrer Mitglieder. ■



Wie Sie als Mitglied von der Kooperation Ihres Verbands mit der **BVS** profitieren, erfahren Sie von unserem Versicherungsberater in Ihrer Nähe. Mehr dazu auf: www.branchenversicherung.ch unter «Kontakt».

CICERO-ZERTIFIZIERUNG

Für Sie die Nase im Wind

Cicero als Zertifizierungssystem der Schweizer Versicherungswirtschaft zeichnet eine kompetente Versicherungsberatung aus. Beraterinnen und Berater mit dem Gütesiegel Cicero bilden sich regelmässig weiter und bieten ihren Kunden einen klaren Mehrwert. So auch unsere Versicherungsberater.

Vor allem während den Finanz- und Bankenkrisen 2002 und 2008 wurden Kunden teilweise mangelhaft über Finanzinstrumente oder Anlageprodukte im Versicherungsbereich informiert. Die Berater haben ihnen vorzugsweise die Produkte mit den höchsten Provisionen empfohlen und sie nicht immer über alle Risiken aufgeklärt. Die Kunden selbst waren oft gar nicht an Hintergrundinformationen interessiert. Zudem sind viele Finanzprodukte so kompliziert, dass sie kaum noch der Banker versteht.

Diesem Missstand wollte die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA einen Riegel verschieben und hat die Aufsicht für Banken merklich verschärft. Die Versicherungsbranche geriet ebenfalls in den Fokus und hat vorsorglich reagiert: Der

Schweizerische Versicherungsverband (SVV) hat mit dem Berufsbildungsverband der Versicherungen (VBV) nun eine neue Plattform = Cicero geschaffen. Bisher wurde die Qualität eines Versicherungsberaters nur durch seine Berufszulassung und den entsprechenden Eintrag im Vermittlerregister ausgewiesen.

Versicherungsberater sind in der Regel alleine unterwegs und arbeiten nur selten im Team, wo der Wissenstransfer ganz automatisch stattfindet. Cicero will diese Wissensvermittlung sicherstellen und das Berufsbild des Versicherungsberaters damit aufbessern. Das Label dient zur Qualitätssicherung: Einerseits bietet es eine einheitlich gute und seriöse Ausbildung von Versicherungsberatern und Versicherungsmaklern. Andererseits

gewährleistet es eine lebenslange Weiterbildung. So schafft Cicero einen nachvollziehbaren Qualitätsstandard für die ganze Branche.

In einem zentralen Register werden sämtliche Cicero-Mitglieder erfasst. Die erste Einstiegschürde stellt die Fachprüfung für Vermittler oder der Expertenabschluss – also Diplome im Versicherungswesen – dar. Danach muss ein Versicherungsberater sein gesamtes Berufsleben lang nach dem Cicero-Punktesystem jedes Jahr 30 Credits durch Aus- und Weiterbildung erreichen und eintragen. Kundenberater, die diese Kriterien nicht erfüllen, werden aus dem Register gelöscht.

Der Schweizer Versicherungsverband SVV macht zurzeit sehr viel Werbung für das neue

Cicero-Modell. Diese Weiterbildung ist heute noch freiwillig, wird aber voraussichtlich irgendwann als Obligatorium eingeführt. Wir von der BVS fördern die Weiterbildung, Informationen zu Veränderungen im Versicherungswesen und den regelmässigen Teamaustausch. Darum haben wir uns entschlossen, unsere Versicherungsberater im Cicero-Register einzutragen und den anstehenden Mehraufwand dafür zu erbringen. Dazu müssen wir unsere Ausbildungssequenzen von der Fachstelle Cicero zertifizieren lassen. Mit dieser Zertifizierung können wir Ihnen als Kunden die bestmögliche Beratung bieten. ■



Mehr zu Cicero erfahren Sie unter:
www.cicero.ch

ABZ SPIEZ

Gemeinsame Werte, vereinte Kräfte

Schon seit Jahren arbeiten das Ausbildungszentrum für die Schweizer Fleischwirtschaft ABZ Spiez und die Branchen Versicherung Schweiz (BVS) eng zusammen. Dreh- und Angelpunkt ist die Arbeitssicherheit der Branche. Doch das ist bei Weitem nicht alles.

Für Fleischfachleute ist das ABZ Spiez eine feste Grösse. Für branchenfremde Personen vermutlich weniger. Das Kompetenzzentrum stellt die berufliche und fachliche Ausbildung, Qualitätssicherung sowie die Sicherheit und den Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz für die Schweizer Fleischwirtschaft sicher.

In dieser Funktion setzt das ABZ die eidgenössischen und kantonalen Vorgaben sowie die Rahmenbedingungen der Branche und des Schweizer Fleisch-Fachverbands SFF um. Es ist entsprechend breit gefächert aktiv: von der Ausbildung der Berufspersonen und einem branchenübergreifenden Seminarbetrieb über die Qualitätsberatung bis zur Implementierung von Massnahmen zu Sicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz (SGA).

Die Ausbildung für die Schweizer Fleischbranche umfasst sowohl die Grundbildung, die Weiterbildung und auch die Fortbildung. Hier verfügt das ABZ Spiez über ein individuelles, praxisnahes Bildungsangebot, das den Teilnehmern einen messbaren Mehrwert im Alltag bietet. Neueste Techno-

logien und Trends werden laufend eingebaut, die Lehrmittel permanent aktualisiert und die Berufsbildner systematisch weitergebildet.

Wir von der BVS unterstützen das ABZ Spiez in den Bereichen Prävention und Arbeitssicherheit. Dabei stellen wir Statistiken bereit, liefern Fachwissen, bringen die Sicht der Kunden ein und setzen uns dafür ein, dass die Vorgaben der Eidgenössischen Koordinationskommission für Arbeitssicherheit EKAS zum Tragen kommen. Zum Beispiel beteiligen wir uns finanziell am Lehrlingskoffer. Ausserdem führen wir jedes Jahr gemeinsame Marketing-Aktivitäten durch. So haben wir mit den Illustrationen des Geschäftsberichts 2016 einen Korridor des ABZ-Neubaus gestaltet.

Auch wenn in der Schweiz Arbeitswegunfälle nicht als Berufsunfälle gelten, können Arbeitgeber unmittelbar davon tangiert sein, etwa durch Ausfalltage. Sie als Arbeitgeber können einiges tun, um die Sicherheit Ihrer Mitarbeiter auf dem Arbeitsweg zu verbessern. Dazu gehören zum Beispiel finanzielle Anreize, Fahrtrainings, gezielte Schulungen und Sensibilisierungskampagnen.



Sepp Zahner, Direktion ABZ Spiez, und Jane Jenzer, Lernende

Die Bilder mit den dazugehörigen Sagen können Sie nachlesen unter: www.branchenversicherung.ch
– Downloads – Geschäftsbericht 2016



Mehr über das Ausbildungsprogramm des ABZ Spiez finden Sie auf: www.abzspiez.ch



Heinz Grieder

Direktor

Heinz, du arbeitest seit 20 Jahren bei der BVS. Seit Frühling 2017 bist du der neue Direktor. Welches sind deine grössten Herausforderungen?

Besonders schwierig ist es, die «alten» und die «neuen» Aufgaben unter einen Hut zu bringen. Ab Januar 2018 wird hier wieder Normalität einkehren und ich werde mich dann den wirklich wichtigen Dingen zuwenden können.

Wie sieht dein Zukunftsbild für die BVS aus?

Die BVS kann sich nur durch 100%ige Kundenorientierung von ihren Mitbewerbern abheben. Dazu braucht sie Agilität und Individualität bei der Betreuung.

Neben deinen zahlreichen Verpflichtungen bei der BVS widmest du dich in deiner Freizeit deinem Bauernhof und deinen Pferden. Was fasziniert dich dabei?

«Pferde sind einfacher zu führen als Menschen.» Das ist eine sehr überhebliche Aussage, weil jeder, der mit Pferden arbeitet, das Gegenteil feststellt. Der Weg zum Erfolg führt über Bodenarbeit und konsequentes Verhalten. Pferde vergessen nie, was sie einmal gelernt haben – im Gegensatz zu uns Menschen. Was nicht funktioniert, ist das Arbeiten mit Pferden nach einem stressigen Tag. Diese Unruhe überträgt sich sofort auf die Tiere.

Was möchtest du sonst noch sagen?

Ich wünsche mir, dass wir uns alle doch etwas weniger wichtig nehmen und uns in unserer täglichen Arbeit noch konsequenter auf unsere Kunden ausrichten.

Danke, Heinz, für das Gespräch.

MEFA, 18.–22. NOVEMBER 2017

Fleisch am Knochen

Wir sind wieder an der Mefa, wo sich die Fachwelt der Fleischwirtschaft trifft. Bei uns geht es neben den Leckereien auch um Sicherheit. Testen Sie mit dem Velohelm-Crash-Test, welche Wucht bei einem Aufprall entsteht, und erhalten Sie wertvolle Tipps, um sich zu schützen. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!



Sie finden uns am Stand des Schweizer Fleisch-Fachverbands SFF, Halle 1.1, Messe Basel. Vereinbaren Sie einen Termin mit Ihrem Versicherungsberater vor Ort:
www.branchenversicherung.ch unter «Kontakt»

mefa
Fachmesse für
Fleischwirtschaft
und Lebensmittel-
produktion

18.–22.
November
2017 | Basel
mefa.ch

Nicht frankieren
Ne pas affranchir
Non affrancare

Geschäftsantwortsendung Invio commerciale-risposta
Envoi commercial-réponse

Branchen Versicherung Schweiz
Rosanna Blättler
Sihlquai 255
Postfach
8031 Zürich