

Feierabend-Austausch von Visana business

BEWEGUNG

EIN HOCH WIRKSAMES MEDIKAMENT

Am 22. November 2012 findet am Hauptsitz der Visana-Gruppe in Bern ein weiterer Feierabend-Austausch Betriebliches Gesundheitsmanagement statt. Olympia-Arzt Walter O. Frey rückt ein effizientes «Medikament» mit seinen Wirkungen und Nebenwirkungen ins Zentrum dieses Anlasses: Bewegung.

Der Feierabend-Austausch ist ein kostenloser Anlass für Visana-business-Kunden. Er bietet den Teilnehmenden in regelmässigen Abständen die Gelegenheit zu einem branchenübergreifenden Gedankenaustausch zu aktuellen Fragen rund ums Thema Betriebliches Gesundheitsmanagement.

Bewegung statt Pillen

Ein grosser Anteil der Schweizer Bevölkerung ist zu träge. Gemäss Umfragen und Schätzungen bewegt sich fast die Hälfte der Schweizerinnen und Schweizer zu wenig. Diese «Epidemie der Inaktivität» bleibt nicht ohne gesundheitliche und somit auch wirtschaftliche Folgen.

Walter O. Frey, Ärztlicher Leiter balgrist move>med (Swiss Olympic Medical Center Zürich), verschreibt Rezepte für Bewegung statt Medikamente. Die Forschung konnte unlängst zeigen, dass Bewegung selbst ein hoch effizientes Medikament darstellt – das aber auch entsprechende Nebenwirkungen hat. Um es zu verschreiben, braucht es folglich die nötige Fachkompetenz. Walter O. Frey veranschaulicht in seinem Referat, wie Bewegung effizient angewendet wird und welches die Wirkungen und Nebenwirkungen sind.

Online anmelden

Gerne begrüßen wir Sie am 22. November 2012 in Bern an unserem Feierabend-Austausch von 16.00 bis 17.30 Uhr mit anschliessendem Apéro. Sie finden das Anmeldeformular auf www.visana-business.ch > Feierabend-Austausch. Anmeldeabschluss ist der 15. November 2012. Die Veranstaltung ist kostenlos. Beachten Sie, dass das Referat auf Deutsch gehalten wird. Weitere Informationen erhalten Sie unter Telefon 031 357 94 76 oder per E-Mail: bgm@visana.ch.

Rita Buchli

Leiterin Betriebliches Gesundheitsmanagement

visana

business

Firmenkundenmagazin 3/2012

Kundenportrait

Swiss-Ski – mit Herzblut für den Schneesport

Assistance in der Unfallversicherung

Umfassender 24-Stunden-Service

Unfallprävention im Schnee

Gratis an die «Stop Risk»-Wintersporttage



INHALT

Grossveranstaltungen
sind grosse Chancen 3

UVG-Assistance:
Ein einziger Anruf
vereinfacht vieles 6

Visana-business-
Mitarbeiterin im Fokus 8

Unfallprävention
mit Ski, Snowboard
und Schlitten 10

Feierabend-Austausch
von Visana business 12

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER

Der Sommer hat leider nicht ganz gehalten, was sich viele von ihm versprochen hatten. Und dass bald wieder der Winter vor der Tür steht, dürfte die Stimmung bei allen Sonnenhungrigen nicht heben. Anders bei den Athletinnen und Athleten von Swiss-Ski. Nach dem schweisstreibenden Konditionstraining im Sommer fiebern sie dem Schnee und den bevorstehenden Weltmeisterschaften entgegen. Hoffentlich mit weniger Verletzungspech als letzte Saison.

Schneesport ist bekanntlich kein gefahrenfreier Sport. Das wissen sowohl die Profis als auch wir «normalen» Pistenbenützer. Kondition, Technik und Material sind drei wichtige Faktoren in der Unfallprävention. Mit unseren «Stop Risk»-Wintersporttagen für Ski und Snowboard – und neu erstmals mit dem Schlitten – sensibilisieren wir im Januar hoffentlich auch Ihre Mitarbeitenden.

Bei Unfällen im Ausland – auch auf der Skipiste – ist oft vieles ein bisschen komplizierter als im Berner Oberland oder in den Walliser Bergen. Im ungünstigsten Fall muss ein Rücktransport in die Schweiz organisiert werden. Mit der Unfall-Assistance von Visana business im Gepäck treten Sie Ihre Auslandsreisen wesentlich entspannter an. Lesen Sie dazu den Beitrag auf den Seiten 6 und 7.

Noch etwas in eigener Sache. Wie Sie vielleicht bereits wissen, ist es im Sommer zu einem Wechsel an der Spitze der Visana-Gruppe gekommen. CEO Peter Fischer hat das Unternehmen Ende August verlassen, da er zum neuen Verwaltungsratspräsidenten der Lindenhof-Sonnenhof-Spitalgruppe in Bern gewählt wurde. Sein Nachfolger ist Urs Roth, seines Zeichens bisheriger stellvertretender Vorsitzender der Direktion. Der Verwaltungsrat der Visana-Gruppe hat damit die Weichen gestellt, um die operativ erfolgreiche Tätigkeit der letzten Jahre konsequent weiterzuführen.

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 Roggli • Adresse: Visana business news, Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 15 • Fax: 031 357 96 22 • E-Mail: business@visana.ch • Gestaltung: Natalie Fomasi, Elgg • Konzept und Fotos: Meinrad Fischer, Atelier für Gestaltung, Zürich • Druck: Druckerei Appenzeller Volksfreund, Appenzell • Internet: www.visana-business.ch www.facebook.com/visanabusiness



Swiss-Ski – Grossveranstaltungen sind eine grosse Chance

MIT **HERZBLUT**
FÜR DEN SCHNEESPORT

Wenn Didier Cuche, Dario Cologna und Beat Feuz siegesfroh in die Fernsehkamera strahlen, freut sich die Schweiz mit. Hinter diesen Erfolgen steht der Skiverband, der die Voraussetzungen dafür schafft. Auf Swiss-Ski-CEO Andreas Wenger und sein Team warten nun die nächsten grossen Herausforderungen.

Der vergangene Winter ist zwar schon weit weg, die sportlichen Erfolge hallen aber immer noch nach. Gleich drei Gesamtweltcup-sieger trugen das Emblem des Schweizer Skiverbandes. Langläufer Dario Cologna hat sich mit seinen Leistungen mittlerweile einen Starstatus im Schweizer Sport erarbeitet. Patrizia Kummer (Snowboard) hingegen dürfte nur den Schneesportfans bekannt sein, während Amélie Reymond, die dreifache Weltcup-siegerin im Telemark, bis jetzt lediglich für Insider ein Begriff ist.

Vierjähriger Planungszyklus

Mit 129 Weltcup-Podestplätzen beendete Swiss-Ski die Saison 2011/12 besser als im Jahr zuvor. Nicht ganz unwichtig, denn sportlicher Erfolg ist ein zentraler Eckpfeiler für den Skiverband.

Je mehr Medaillen und Siege sich Ende Saison auf dem Konto befinden, desto besser wird die Verhandlungsposition für die Gespräche mit den Sponsoren und Partnern, welche knapp drei Viertel des Verbandsbudgets alimentieren. Im Gegensatz zur ausländischen Konkurrenz, die teilweise kräftig vom Staat unterstützt wird, ist der Schweizer Skiverband auf Partner aus der Wirtschaft angewiesen, um die benötigten Mittel aufzutreiben.

«Unser Planungshorizont orientiert sich am vierjährigen olympischen Zyklus», sagt CEO Andreas Wenger. Die Verträge mit den teilweise langjährigen Partnern laufen bis nach den Olympischen Spielen 2014 in Sotschi (Russland), womit Swiss-Ski über eine gewisse Planungssicherheit für die nächsten beiden Saisons



verfügt. Für die anstehenden Neuverhandlungen mit den Sponsoren sind publikumswirksame Erfolge der Ski-Cracks natürlich hilfreiche Argumente. Hinzu kommt, dass das Interesse von Herr und Frau Schweizer für den Skirennsport in den letzten Jahren wieder spürbar zugenommen hat.

Intensiv beanspruchter Unfallversicherer

Einen zwiespältigen Nachgeschmack hinterliess die Verletzungsserie bei den alpinen Frauen. Gleich 10 von 15 Weltcupfahrerinnen fielen teilweise oder die ganze Saison aus. Dies verlange nach einer vertieften Analyse, selbst wenn es eine Tatsache sei, dass der Skisport von Natur aus ein grösseres Verletzungsrisiko berge als andere Sportarten, sagt Andreas Wenger. «Wir sind

deshalb sehr froh, dass wir mit Visana seit Jahren einen äusserst starken Versicherungspartner an unserer Seite haben.»

Die Konzentration aller Personenversicherungen bei einem Partner habe sich für Swiss-Ski gelohnt, da jetzt nur noch eine Ansprechperson nötig sei und die Prozessabläufe stets gleich seien. Bei einem Unfall stehe stets das Wohl der Athleten im Mittelpunkt. Der Körper ist ihr Kapital, weshalb eine optimale Versorgung besonders wichtig sei. «Die Zusammenarbeit zwischen Visana, der Rega und den Verbandsärzten befindet sich auf einem extrem hohen Level», sagt Wenger. Sie sei geprägt von einem grossen gegenseitigen Vertrauen, das allen Beteiligten zugutekomme.

Wie ein KMU, aber anders

Grundsätzlich sei Swiss-Ski wie ein KMU, sagt der CEO. Auf der Geschäftsstelle arbeiten rund 50 Personen. «Es gibt allerdings zwei Dinge, die uns von einem normalen KMU unterscheiden: die Emotionen und die Öffentlichkeit», erklärt er. «Die Medien schauen uns den ganzen Tag über die Schulter.» Und wie im

Sport üblich, vervielfältigen sich die Emotionen, wenn die Resultate stimmen. Sobald es hingegen harze, gehe es der Presse nur noch um die Story und die Schlagzeilen.

Trotzdem empfinde er es als Privileg, für Swiss-Ski zu arbeiten. Der Verband sei einzigartig, die spannenden Kontakte mit Athleten und Trainern sowie die Möglichkeit, an tollen Orten zu arbeiten, entschädigten für die Arbeitsbelastung. Im Sommer sei dies oft ein Sechs-Tage-Job, im Winter in der Regel ein Sieben-Tage-Job. «Man muss sportbegeistert sein und ein Portion Herzblut mitbringen», sagt Andreas Wenger, der während seiner früheren Tätigkeit für Rossignol mit dem Ski-Virus infiziert worden war.

Wegweisender Winter steht bevor

Dem operativen Chef des Skiverbands und seinem Team steht ein arbeitsintensiver und auch wegweisender Winter bevor. In sämtlichen acht Disziplinen figurieren Weltmeisterschaften im Wettkampfkalender. Ein Jahr vor den Olympischen Spielen gewinnen diese zusätzlich an Stellenwert, weil sie Aufschluss darüber geben, ob der eingeschlagene Kurs in Richtung Sotschi 2014 stimmt.

Zudem gibt es weitere Grossanlässe, die ihre Schatten bereits vorauswerfen. Nach zwei erfolglosen Bewerbungen erhielt St. Moritz diesen Frühling im dritten Anlauf den Zuschlag für die Ausrichtung einer Alpin-WM, und zwar für 2017. «Eine tolle Sache für das Engadin, die ganze Schweiz und auch für Swiss-Ski», findet Andreas Wenger. Grossanlässe bringen im eigenen Land stets auch kräftige Impulse für Infrastrukturprojekte (neue Anlagen respektive den Ausbau von bestehenden), Ausbildungsprojekte für Trainer oder Impulse in der Athletenförderung.

Olympische Winterspiele in der Schweiz?

Mit dem im Mai einstimmig gefassten «Ja» des Schweizer Sportparlaments zu einer Kandidatur sind Olympische Winterspiele 2022 ein kleines Stück näher gerückt. Andreas Wenger ist begeistert und davon überzeugt, dass sie in der Schweiz machbar wären. Zumal es beim Internationalen Olympischen Komitee – welches die Spiele vergibt – Anzeichen dafür gebe, dass der Trend vom Gigantismus der letzten Austragungen wieder zurück zu den «kleinen weissen Spielen» à la Lillehammer 1994 gehe.

Für den wichtigsten «betroffenen» Sportverband wären Olympische Spiele eine riesige Chance. Aber auch eine grosse Herausforderung. Bundesrat Ueli Maurer engagiert sich stark für die Kandidatur. Der Lead in der Causa Olympia 2022 liegt bei Swiss Olympic, dem Schweizer Sportdachverband, während das letzte Wort die Politik haben wird. «Im März 2013 stimmt der Kanton Graubünden ab, dann entscheidet sich, ob auch das Volk hinter einer Kandidatur steht», erklärt Wenger.

Stephan Fischer
Unternehmenskommunikation

Swiss-Ski – Schweizer Skiverband

Der Schweizerische Skiverband (heute: Swiss-Ski) wurde 1904 gegründet. Er ist der Dachverband des Schweizer Schneesports und umfasst heute acht Disziplinen: Ski alpin, Langlauf, Skispringen, Nordische Kombination, Biathlon, Snowboard, Freestyle und Telemark. Mit 55 Medaillen ist Ski alpin die erfolgreichste Schweizer Sportart an Olympischen Spielen.

Swiss Ski ist als Verein organisiert und zählt rund 110 000 Mitglieder in 788 angeschlossenen Clubs. Präsident der siebenköpfigen Verbandsführung ist Urs Lehmann, der Abfahrtsweltmeister von 1993 in Morioka (Jap). Auf der Geschäftsstelle in Muri bei Bern sind knapp 50 Personen beschäftigt. In den Katern von Swiss-Ski figurieren rund 300 Athletinnen und Athleten. Der Verband kann zudem auf die Dienste von rund 10 000 ehrenamtlich tätigen Funktionären zählen. www.swiss-ski.ch



Swiss-Ski-CEO Andreas Wenger



Unfallversicherung beinhaltet
24-Stunden-Assistance

EIN EINZIGER

ANRUF

VEREINFACHT VIELES

Ein Unfall im Ausland setzt der Dienstreise oder den Ferien oft ein jähes Ende. Prekär wird es, wenn die medizinische Versorgung mangelhaft ist oder ohne Kostengutsprache gar nicht erst gewährt wird. Zum Glück ist die Nummer der Assistance von Visana business im Gepäck.

Mitarbeitenden von Firmenkunden, die bei Visana business obligatorisch gegen Unfall (UVG) versichert sind oder eine Unfall-Zusatzversicherung zum UVG für Heilungskosten (halbprivat oder privat) abgeschlossen haben, steht als zusätzliche Dienstleistung eine 24-Stunden-Assistance zur Verfügung.

Umfassender Schutz

Die Assistance hilft rasch, zuverlässig und weltweit bei Unfällen. Sie leitet umgehend alle notwendigen Schritte ein, um den Versicherten eine optimale medizinische Versorgung zu gewährleisten und kümmert sich um das Finanzielle (Kostengutsprache

für Arzt/Spital) sowie sämtliche medizinisch notwendigen Transporte. Ein einziger Anruf genügt.

In der Nacht, am Wochenende oder bei einem Aufenthalt in einer anderen Zeitzone zeigen sich die grossen Vorteile der 24-Stunden-Assistance. Dies auch deshalb, weil die medizinische Versorgung in einigen Ländern – im Vergleich zu unseren Standards – eher ungenügend ist oder vor Behandlungsbeginn eine Kostengutsprache der Versicherung hinterlegt werden muss. In Einzelfällen drängt sich sogar der Entscheid über eine Rückführung in die Schweiz auf.

Hinzu kommen oftmals sprachliche Barrieren, welche bei einem Unfall zu einer Vielzahl von Problemen führen. Mit der 24-Stunden-Assistance im Gepäck können Ihre Mitarbeitenden der Dienstreise oder den Ferien sorgenfrei entgegenblicken. Sie haben die Gewissheit, dass sie im Unglücksfall kompetent und unbürokratisch unterstützt und betreut werden.

Zusammenarbeit mit Mobi24

Visana business bietet die 24-Stunden-Assistance in Kooperation mit Mobi24 an. Neu steht diese kostenlose Dienstleistung nicht nur UVG-Firmenkunden mit einer Zusatzversicherung zur Verfügung, sondern auch allen Visana-business-Kunden, welche die obligatorische Unfallversicherung nach UVG abgeschlossen haben.

Wir empfehlen Ihren Mitarbeitenden, die Telefonnummer der Assistance vor Ferienantritt zu speichern. Weitere Informationen zur Assistance finden Sie auf www.visana-business.ch. Wir wünschen schöne und unfallfreie Ferien.

Thomas Fuhrmann
Leiter Verkauf Firmenkunden

Auslandunfall als grosse Herausforderung

Heinz Müller befindet sich auf einer Trekking-Reise durch Nepal. Auf einem seiner Ausflüge stürzt er unglücklich und zieht sich dabei einen komplizierten Beinbruch zu. Nepal verfügt über ein ungenügendes Ärztenetz, zudem sind die Strassen schlecht ausgebaut. Heinz Müller hat keine Ahnung, wie er zu ärztlicher Hilfe kommen kann. Er muss aufgrund seiner Verletzung transportiert werden, weiss aber nicht wie und an wen er sich wenden kann. In einigen Staaten muss ausserdem zuerst eine Kostengutsprache der Versicherung vorliegen, bevor eine Behandlung erfolgt.

Heinz Müller hat Glück, denn sein Arbeitgeber hat die obligatorische Unfallversicherung nach UVG sowie eine UVG-Zusatzversicherung bei Visana business abgeschlossen, womit ihm die 24-Stunden-Assistance zur Verfügung steht (bereits eine der beiden Versicherungen reicht aus). Ein Anruf genügt, und die freundliche Mitarbeiterin am anderen Ende der Leitung organisiert alles Weitere – von der Kostengutsprache bis hin zu einem Rücktransport in die Schweiz.

Rund um die Uhr erreichbar

Die Assistance von Visana business in Zusammenarbeit mit Mobi24 steht Mitarbeitenden von unfallversicherten Firmenkunden von Visana business während des ganzen Jahres rund um die Uhr zur Verfügung. Sie ist erreichbar unter der Telefonnummer 0800 800 890 (Schweiz) respektive +41 31 389 83 39 (weltweit). Die Leistungen der Assistance beinhalten:

- Medizinische Hilfe im Ausland, namentlich Unterstützung beim Beizug von geeigneten Ärzten und bei Spitalaufenthalten, Veranlassung von Verlegungen in geeignete Spitäler sowie Abgabe von Kostengutsprachen
- Einleiten von Such-, Rettungs- oder Bergungsaktionen
- Personentransporte
- Organisation der Rückreise mit Taxi, Zug, Flugzeug und/oder Ambulanz
- Rückführung aus dem Ausland (Rettungs- und Ambulanzflüge)



Visana-business-Mitarbeiterin im Fokus

EINE ERFAHRENE ALLROUNDERIN

Marlies Wenger kennt nicht nur die Anliegen von Brokern. Sie weiss auch um die Sorgen von Beratern im Aussendienst. Im Mittelpunkt ihres Interesses stehen aber natürlich die Kunden. Die Assistentin des Leiters Key Account Management der Region Mitte hat ein Verkäuferherz.

Marlies Wenger hat eine starke Stimme, wache Augen und erzählt humorvoll von ihrem Job. Sie ist die Assistentin des Leiters Key Account Management von Visana business, der sich der Anliegen von Grosskunden annimmt. Sie managt die Dossiers für Versicherungsunterlagen, die an Broker geschickt werden.

Erfahrung zählt bei Visana business

Marlies Wenger verfügt über ein breites und zugleich fundiertes Fachwissen. Sie mag es, dass ihre Ansprechpartner fast ausschliesslich Fachleute sind: «Denen muss ich nicht erklären, was das Dreisäulenprinzip bedeutet.»

Im Juli kommen die Ausschreibungen im Fünfminutentakt per E-Mail herein. Die Broker wollen für ihre Mandanten die optimale Versicherungslösung zusammenstellen. Verlangt werden Offerten für Kombinationen aus Krankentaggeld, Unfall, Unfallzusatz oder auch Heilungskosten-Kollektivverträgen, mit denen Unternehmen ihren Mitarbeitenden Rabatte anbieten können.

Marlies Wenger überwacht

Marlies Wenger überwacht den Prozess der Offertstellungen, holt dazu das Schadenrendement von Vorversicherern ein, be-

schafft sich aktuelle Kennzahlen, um sich von der Schadenquote ein Bild zu machen, koordiniert ihre Arbeit mit Underwritern und dem Key Account Manager und reicht die Offerten schliesslich pünktlich ein.

In der Flut der Ausschreibungen kühlen Kopf zu bewahren, das ist ihre Stärke. «Hier muss jemand den Überblick haben», sagt Marlies Wenger, «damit wir jeden Termin einhalten.» Für sie haben Kunden erste Priorität, denn ihnen will sie eine qualitativ hochstehende Dienstleistung bieten.

Dazu erledigt sie ihre Aufgaben ohne viel Federlesen, und sie ist unzimperlich, sollten die Arbeitstage mal etwas länger dauern. Das erklärt sie durch ihre «Herkunft» aus dem Gastgewerbe. Sie war einst Gouvernante im Bahnhofbuffet Bern und managte den Betrieb der diversen Restaurants mit 52 Angestellten.

Vorsorgeberaterin und PC-Supporterin

«Ich habe auch ein Verkäuferherz», sagt Marlies Wenger, die in ihrer Karriere fast zwanzig Jahre im Verkauf eines Lebensversicherers tätig und dort Vorsorgeberaterin und später Assistentin einer Generalagentur war. Fünf Jahre lang gab sie sogar gesamtschweizerisch PC-Support für Aussendienstmitarbeitende. Wer ein Problem mit seiner Offert-Software hatte, rief Marlies Wenger an. «Oft sass der Fehler ja wenige Zentimeter vor dem PC», sagt sie lachend.

Saisonale Schwerpunkte

Wie im Versicherungsgeschäft üblich, verändert sich der Schwerpunkt der Arbeit im Jahresverlauf. Anfang Jahr versendet Marlies Wenger Abrechnungen und klärt bei telefonischen Rückfragen. Später im Jahr lässt sie eher Gewinnbeteiligungen an Unternehmen mit gutem Schadenverlauf auszahlen. Im Sommer kümmert sie sich um die Offerten, während im Herbst der Versand der Policen an die Kunden im Vordergrund steht.

Gleichzeitig führt sie eine Statistik für den Key Account Manager, um zu wissen, ob er auf Budgetkurs ist. Und schliesslich plant sie in Zusammenarbeit mit den Brokern die nötigen Schritte im Mahnwesen. Marlies Wenger sagt: «Bei mir kommt alles zusammen. Es ist extrem abwechslungsreich.»

Wandel der Zeit

Marlies Wenger ist erfahren, keine Frage. Wenn sie auf die letzten zehn Jahre zurückblickt, stellt sie eine enorme Beschleunigung fest: «Durch Internet und E-Mail ist der Takt schneller geworden. Ich reagiere viel rascher als früher. Kunden erwarten die Antwort noch am selben Tag. Das gilt nicht nur in unserem Business.» Dafür seien die Leute aufgeklärter, besser informiert über Versicherungslösungen als vor zehn Jahren.

Peter Rüegg
Unternehmenskommunikation

Marlies Wenger kocht für Freunde

Marlies Wenger ist verheiratet, Mutter zweier erwachsener Kinder und wohnt in Gümligen. Nach der Lehre zur Damenschneiderin lebte sie für ein Jahr in Florida. Danach besuchte sie die Hotelfachschule und arbeitete anschliessend fünf Jahre als Gouvernante eines Gastrobetriebes. Nach der Babypause trat sie 1998 bei der Rentenanstalt ein, wo sie diverse Funktionen in Beratung und Verkauf innehatte. Seit Frühling 2010 arbeitet sie bei Visana business.

Der Garten rund ums Haus ist Marlies Wengers Passion – «bei schönem Wetter», fügt sie hinzu, «bei Regen und vor allem abends entspanne ich mich über meinen Krimis. Ich bin eine Leseratte.»

Sie kocht sehr gerne, bewirte Gäste mit mehrgängigen Menüs, für die sie einen ganzen Tag einsetzt und auch Neues ausprobiert. Das Zusammensein mit Freunden und mit ihrer Familie ist ihr wichtig. Ausser am Sonntagabend. Dann kommt der «Tatort» im Fernsehen.

Sie geht so oft wie möglich auf Reisen, von Jamaika etwa hat sie das Gewürz «Jerk» mitgebracht. Zuletzt war sie in New York und auf Barbados in der Karibik. «Nur beim Sport bin ich zurückhaltend», sagt sie.





«Stop Risk»-Wintersporttage in Engelberg und Grindelwald

UNFALLPRÄVENTION MIT SKI, SNOWBOARD UND SCHLITTELN

400 Gratisteilnahmen für die fünf exklusiven «Stop Risk»-Wintersporttage im Januar 2013 liegen bereit für die Mitarbeitenden von Visana-business-Firmenkunden. Wer meint, dass Unfallprävention auf der Skipiste und der Schlittelbahn langweilig ist, kann sich gratis eines Besseren belehren lassen.

Die Skipiste kann ein gefährliches Pflaster sein. Je schöner sich das Wetter in den Bergen präsentiert, desto mehr Unfälle ereignen sich. Überfüllte Pisten, mangelhafte Ausrüstung, eine nicht an die eigenen Fähigkeiten angepasste Geschwindigkeit oder eine zu risikofolle Fahrweise begünstigen Selbstunfälle und Zusammenstösse mit Ski und Snowboard. Diese verursachen pro Jahr Kosten von rund 333 Millionen Franken.

Fahrkompetenz auf neusten Stand bringen

Warum also nicht einmal einen halbtägigen Präventions-Workshop besuchen und sich von ausgebildeten Schneesport-Coaches auf den neusten Stand in Sachen Fahrtechnik und Sicher-

heit auf der Piste bringen lassen? Beim Abstecher auf die Geschwindigkeitsstrecke mit Tempomessung zeigt sich zudem, wer das beste Gefühl für die eigene Geschwindigkeit mitbringt.

Tagesprogramm Ski/Snowboard

8.15–9.00 Uhr	Check-in, Begrüssung, Ticketausgabe
9.00–10.00 Uhr	Informationen zum Tagesprogramm, Beratung und Anpassen von Ski, Helmen, Brillen und Rückenprotektoren
10.00–12.00 Uhr	Unterwegs auf der Piste mit Schneesportcoaches (Sicherheitshinweise, Unfallprävention, aktuelle Fahrformen, Tempomessung)
12.00 Uhr	Mittagessen im Bergrestaurant
Bis 15.30 Uhr	Zeit zur freien Verfügung. Danach Rückgabe des Leihmaterials und Abschluss der Veranstaltung

Viermal Ski/Snowboard plus einmal Schlitteln

Visana business offeriert für Mitarbeitende von versicherten Unternehmen vier «Stop Risk»-Wintersporttage für Ski/Snowboard. Diese finden am 11. Januar 2013 (Engelberg, 60 Gratisplätze) sowie am 16., 17. und 18. Januar 2013 (Grindelwald, je 100 Gratisplätze) statt. Willkommensgetränk, Tagesskipass, Verpfle-

gung, Instruktion durch Schneesportcoaches (Ski und Snowboard), persönliche Beratung, Testausrüstung (Skis für einen halben Tag, Helme, Protektoren, Brillen) sind inbegriffen, einzig An- und Rückreise sind von den Teilnehmenden selber zu organisieren.

Wer im Winter eher auf Schlittelabfahrten statt Pistenfeeling setzt, kann sich im Rahmen der «Stop Risk»-Wintersporttage erstmals für den exklusiven Rodelevent vom 18. Januar 2013 (Grindelwald, 40 Gratisplätze) einschreiben. Dass Schlitteln keineswegs der ungefährliche Freizeitspass ist, für den er gehalten wird, untermauern die stark gestiegenen Unfallzahlen im vergangenen Winter. Auch hier sind Technik, Ausrüstung und Verhalten die unfallbestimmenden Faktoren. Verbringen Sie mit Ihrem Team einen spannigen und lehrreichen Nachmittag auf der Rodelbahn und beschliessen Sie diesen unvergesslichen Event mit einem gemeinsamen Fondue – und dies kostenlos.

Jetzt gratis anmelden

Die Online-Anmeldung für alle fünf Events finden Sie auf www.visana-business.ch > Unfallprävention. Dabei gilt das Motto: «Es hat so lange freie Plätze, wie es hat.» Die Anmeldungen werden entsprechend ihrem Eingang berücksichtigt. Sämtliche «Stop Risk»-Wintersporttage werden in Zusammenarbeit mit einem ausgewiesenen Partner durchgeführt und werden von der Beratungsstelle für Unfallverhütung (bfu) als Sicherheitspartner fachlich unterstützt.

Rita Buchli
Leiterin Betriebliches Gesundheitsmanagement

Durchschnittlich 7000 Franken pro Skiunfall
Rund 48 500 Wintersportunfälle weisen die 31 Schweizer Unfallversicherer in ihren Statistiken (2011) aus – erstmals seit mehreren Jahren wurde kein neuer Rekordwert registriert. Dies im Gegensatz zum Gesamttotal an Freizeitunfällen, wo mit 51 000 erneut ein Höchstwert verzeichnet wurde. Trotz den erfreulichen Zahlen bei den Wintersportunfällen, kann hier (noch) nicht von einer Trendumkehr gesprochen werden, da die Anzahl Unfälle stark wetterabhängig ist. Weitere Präventionsbemühungen sind notwendig. Die registrierten Unfälle im Wintersportbereich verursachten insgesamt Kosten von 333 Millionen Franken. www.unfallstatistik.ch

Wintersport Schlitteln

Schlitteln ist unkompliziert und ein Spass für die ganze Familie. Allerdings zeugen rund 10 000 Schlittelunfälle jährlich davon, dass eine Schussfahrt auf dem «Davoser» oder dem Bob keineswegs ungefährlich ist. Stürze, Zusammenstösse mit Hindernissen, anderen Personen und Fahrzeugen führen zu Knochenbrüchen, Schädel- und Hirnverletzungen – in Einzelfällen sogar mit Todesfolge. Und die Anzahl Unfälle steigt weiter an, denn Schlitteln wird immer beliebter. Für die Beratungsstelle für Unfallverhütung (bfu) ist Schlitteln kein Freizeitvergnügen mehr, sondern ein Wintersport. Deshalb der erstmals angebotene «Stop Risk»-Schlittel-event von Visana business am 18. Januar 2013 in Grindelwald. www.bfu.ch