

INTERVIEW

Sonio

Anforderungen an IT-Gesamtsysteme wachsen weiter > **S2**

REFERENZ

Kundenerfahrungen

Porträts von Bättig Holzbau und Bachmann Forming > **S3**

SCHADEN

Andreas Bischof GmbH

Schreinerei innert einer Stunde von Flammen zerstört > **S4**

DIGITALE PROZESSE

Brokersoftware

Neutrass hat mit LINTA eine eigene digitale Lösung entwickelt > **S5**

INTERVIEW

Cartoons

Gespräch mit dem Karikaturisten Silvan Wegmann > **S8**

S//B/A**Ethische Grundsätze**

Der Swiss Insurance Brokers Association (SIBA) vertritt 85 Broker-Unternehmen mit über 2500 Mitarbeitenden, die strenge Qualitätsstandards erfüllen müssen.

**Für sauberen Finanzplatz**

Neutrass setzt sich als aktives Mitglied der Selbstregulierungsorganisation PolyReg für einen sauberen Finanzplatz Schweiz ein.

**Zertifizierte Weiterbildung**

Das Know-how muss laufend auf den neusten Stand gebracht werden. Bei Neutrass – als einer von ganz wenigen Brokern – sind alle Weiterbildungslehrgänge mit CICERO zertifiziert.

FIDLEG

Die Neutrass ist seit Ende 2021 zusätzlich auch FIDLEG registriert. FIDLEG enthält für alle Finanzdienstleister Regeln über die Erbringung von Finanzdienstleistungen.

**Wir machen Profis**

Neutrass bildet seit 2014 als Lehrbetrieb Nachwuchsleute aus. Zusätzlich erhalten LehrabgängerInnen die Chance, hier ihre Berufskarriere zu starten. Neutrass misst der Weiterbildung grossen Stellenwert bei.



AKTUALITÄT

Ist auch ein Erdbeben eine unterschätzte Gefahr wie die Pandemie?

In der Schweiz kann es jederzeit zu kleineren und grösseren Erdstössen kommen. Die Absicherung von Gebäuden für diese Risiken ist aber freiwillig.

Schadenfälle durch Erdbeben, Überschwemmungen oder Wirbelstürme sind zwar Extremrisiken, können Unternehmen und die Bevölkerung aber hart treffen: Ein Hagelschlag in Texas, der in wenigen Stunden sieben Milliarden Dollar an versicherten Schäden anrichtet. Ein massives Erdbeben in der Türkei mit 58 000 Todesopfern. Schwere Waldbrände in Kanada, auf Hawaii und in Südeuropa. Katastrophale Überflutungen in Slowenien und Österreich, die enorme und bislang nicht gekannte Not für viele Menschen bringen.

Ein Gebäude ist in der Schweiz zwar obligatorisch gegen Feuer- und Elementarschäden versichert. Erdbeben sind jedoch in diesem Versicherungsschutz nicht gedeckt. Beben der Stärke 6,0 und höher sind selten

und treten statistisch nur alle 670 bis 1 000 Jahre auf. Dennoch handelt es sich um die grösstmöglichen Schadensszenarien.

Es lohnt sich daher, für die Bewältigung eines Erdbebens vorzukehren: Hauseigentümer oder Stockwerkeigentümer, denen wir auch eine Lösung anbieten, entscheiden, ob sie Schäden durch ein Erdbeben versichern wollen. Und am besten entscheiden Sie sich für ein Angebot, das auch bei einem Grossereignis die volle Schadenssumme abdeckt und keine lineare Kürzung vornimmt. Haben Sie Fragen? Unser Team steht Ihnen gerne zur Verfügung.

Ein aktuell sehr wichtiges Thema für unsere Kundinnen und Kunden ist zudem der Fachkräftemangel. In weiser Voraussicht ha-

ben wir bereits vor vier Jahren dazu einen Kundenanlass durchgeführt. In der aktuellen Journal-Ausgabe haben wir drei Kunden befragt, wie Sie dem Fachkräftemangel begegnen. Wir freuen uns, im kommenden Jahr ein Update zum letzten Kundenanlass durchzuführen. Mehr dazu erfahren Sie im Journalino, unserem kostenlosen Newsletter.



Pascal Walthert
CEO/Inhaber
Neutrass AG

INTERVIEW

«Die Anforderungen an IT-Gesamtsysteme werden weiter wachsen»

Sonio AG mit Hauptsitz in Baar unterstützt seit über 35 Jahren Kunden mit einer breiten Palette von IT-Dienstleistungen über den gesamten Lebenszyklus hinweg. Ein Gespräch mit CEO Roger Hegglin und CFO André Herzog.



> INTERVIEW **MARKUS BAUMGARTNER**

Sonio bietet ein breites und tiefes Angebot an IT-Dienstleistungen. Wie schaffen Sie diesen Spagat?

► Wir versuchen, in allen Bereichen die besten Talente zu rekrutieren. Speziell unsere technischen Mitarbeitenden sind unser Kapital. Die dauernde Weiterbildung unserer Belegschaft in allen Fachbereichen ist für Sonio sehr wichtig. Nur durch technisch hochqualifizierte und motivierte Mitarbeitende erhalten wir einen entsprechend hohen Status bei Herstellern. Was sich wiederum für unsere Kunden in der Qualität und unserem Leistungsvermögen bemerkbar macht.

EDITORIAL

Was bereitet Ihnen Freude? Ein lachendes Baby, der erste Schmetterling im Frühling, ein Sonnenuntergang in den Bergen oder ein altes tanzendes Ehepaar? Oft ist uns gar nicht bewusst, wie wenig es tatsächlich braucht, um Freude zu empfinden. Es ist in der heutigen Zeit zwar nicht immer leicht, sich darauf zu besinnen. Denn allzu vieles ist im Wandel: die Strompreise steigen, der Klimawandel führt zu Hitzetagen im Sommer und Schneemangel im Winter, Konflikte da und dort. Aber egal wie schwer unser Alltag sich anfühlen mag und wie schwierig die Zeiten sind: Die Freude am Leben sollten wir uns nicht nehmen lassen. Wir haben es in der eigenen Hand, Glück zu erkennen und uns an den schönen Momenten zu erfreuen.

Leider neigen wir dazu, pessimistisch auf uns und die Dinge um uns herum zu blicken. Dabei wäre es gar nicht so schwer, die Sichtweise ins Gegenteil zu kehren: Achten wir einfach mehr auf die positiven Dinge und Entwicklungen, im Kleinen wie im Grossen. Der erste Schritt ist zufrieden zu sein mit dem Schönen, was wir im Leben haben. Wenn es uns gelingt, ein Gefühl der Zufriedenheit zu entwickeln, kommen wir dem Lebensgenuss schon sehr nahe.

Hugo Schürmann
Verwaltungsratspräsident
Neutrass AG

Pascal Walther
CEO
Neutrass AG

Namhafte Unternehmen haben sich für die IT-Leistungen von Sonio entschieden. Warum?

► Wir beraten und unterstützen unsere Kunden von A–Z. Von der Konzeption über das Design von Lösungen, von der Entscheidungsfindung und Implementierung bis zu weiterführenden Support-Leistungen profitieren unsere Kunden vom Sonio-Knowhow. Und dies im klar definierten Fokus von IT-Infrastruktur-Lösungen. Ob «on premise» – vor Ort beim Kunden – oder in der Cloud, ob vom digitalen Arbeitsplatz bis zum gespeicherten Bit und Byte im Datacenter. Wir sind ein Full Service Provider. Ein Ansprechpartner für die ganze Infrastruktur, das schätzen unsere Kunden.

Sonio wurde im März 2023 mit zwei internationalen Preisen ausgezeichnet. Was ist Ihr Erfolgsrezept?

► Wir treten als Full Service Provider auf und konzentrieren uns dabei auf das Data Management – das heisst auf die Datensicherung, Archivierung und Verfügbarkeit der Daten unserer Kunden. In dieser Breite und Tiefe über alle Landesteile der Schweiz sind wir einzigartig. Dies blieb auch bei den internationalen Herstellern und Lieferanten nicht unbemerkt. So haben wir einen guten Namen in der DACH- und sogar EMEA-Region.

Datensysteme zu pflegen ist teuer. Wann lohnt sich die Speicherung und Aufbewahrung von Daten über die gesetzlichen Vorgaben hinaus?

► Das ist schwer zu sagen, ob sich etwas lohnt. Fakt ist, dass in der heutigen Zeit von Ransomware und sonstigen Cybergefahren eine «richtige» Backupstrategie unerlässlich ist. Einige namhafte Firmen mussten dies leider finanziell schon schmerzlich erfahren. Hier beraten wir gerne und bieten Hand, wie sich der Aufwand rechnet.

Die Digitalisierung erhöht laufend den Strombedarf. Inwiefern trägt Sonio diesem Faktor in ihrem Leistungsangebot Rechnung?

► Umfangreiche IT-Infrastruktur-Systeme haben tatsächlich einen hohen Stromverbrauch. Das ist aber auch ein globales Problem. Daher versuchen unsere Partner immer bessere Systeme zu entwickeln, die der Strom-Problematik gerecht werden. Auch bei den Data-Center-Anbietern achten wir auf eine umweltschonende Entwicklung. So durften wir diesen Sommer in Luzern ein CO₂-neutrales Datacenter beziehen. Dies ist auch eine Aufgabe im Rahmen unserer firmenweiten ISO-14001 Zertifizierung, dem Umweltmanagement.

Die IT ist eine der Branchen, die mit dem Fachkräftemangel besonders konfrontiert ist. Wie kommen Sie an die richtigen Leute?

► Wir halten die Augen offen, suchen auch mal abseits der normalen Recruiting-Wege nach den besten IT-Talenten. Zudem bilden wir laufend neue ICT-Fachkräfte aus. Wenn die IT-Branche viele junge IT-Fachkräfte ausbildet, stehen diese später der Branche auch wieder zur Verfügung.



«Ein Ansprechpartner für die ganze Infrastruktur, ob im Datacenter oder in der Cloud, das schätzen unsere Kunden.»

Roger Hegglin, CEO Sonio AG

«Disaster Recovery» ist eine gefragte Dienstleistung. Welches sind die wichtigsten Gründe, weshalb es zu Desastern kommt?

► Meistens ist es der Mensch, der ein Desaster verursacht, dies ist mit Abstand die häufigste Ausgangslage. Zum Beispiel wegen einer Fehlmanipulation an Systemen oder Nichtbeachtung von Prozessen kommt es zu einem Zwischenfall – z.B. Betriebsausfall. Oder eben wie erwähnt sind Cyber- und Hackerangriffe stark im Kommen. Hier gilt es, nach einem Zwischenfall die IT-Infrastruktur wieder zum Laufen zu bringen bzw. die Funktionsfähigkeit wiederherzustellen.

Der Schutz vor Cyberangriffen ist eine Herausforderung für kleine wie grosse Unternehmen. Wie beurteilen Sie das Bewusstsein für diese Risiken bei Ihren Kunden?

► Ehrlich gesagt, gibt es in unserem Umfeld noch viel zu viele Firmen, die meinen, dass es sie nicht trifft. Unsere Worte finden hier wenig Anklang. Nachdem es dann passiert ist, sieht die Sache anders aus. Leider wird erst dann zugehört. Es verwundert mich persönlich immer wieder, wie viel Unwissen es immer noch gibt. So ist auch die Cloud vor Cyberangriffen nicht sicher, wie das viele meinen. Es gibt zum Glück auch Firmen, die sich diesem Problem sehr wohl bewusst sind und entsprechend Massnahmen zum Schutz umgesetzt haben.

Weshalb vertrauen Sie im Versicherungsbereich der Neutrass?

► Als Broker unterstützt uns die Neutrass im Daily Business sehr gut. Bei der Neubeurteilung von Versicherungen evaluiert Neutrass die richtigen Lösungen und bereitet pfeifenfertig eine Entscheidungsgrundlage für Sonio auf.



sonio.
André Herzog, CFO Sonio AG

KUNDENERFAHRUNG BACHMANN FORMING AG

Kunststoff – effizient produziert und intelligent eingesetzt

Alle unsere Produkte, sei es die Tofffee-Verpackung in Amerika, das Glaspritzentray in Australien, Anzuchtpaletten in Afrika, das Pflanzen-Transporttray in Amsterdam oder ganz einfach die Zahlsteller auf dem Apotheken-Ladentisch in Hitzkirch «chömed us Hofdere» – Made in Switzerland.

> VON **CHRISTIAN WINIKER**

Kunststoff – mit diesem Material ist Bachmann Forming seit 1966 gross und erfolgreich geworden. Dass das Hochdorfer Unternehmen in punkto Innovation zuvorderst steht, zeigt die Vergabe des diesjährigen Prix Swiss Venture Club Zentralschweiz, bei der das Unternehmen zu den Preisträgern gehört. Eine Stärke sind Kombiverpackungen. Bei Früchten und Gemüse bietet bedruckter Karton mit einer dünnen Kunststoffolie die perfekte Verpackungslösung: Die Schutzfunktion bleibt erhalten und gleichzeitig verbessert sich die CO₂-Bilanz. «Durch die Verlängerung der Produkthaltbarkeit minimieren wir Foodwaste und reduzieren damit den ökologischen Fussabdruck massiv.» Eine andere Einsparmöglichkeit ist die Verwendung rezyklierter Materialien in Bereichen, in denen bezüglich Hygiene weniger Anforderungen bestehen – beispielsweise beim Gartenbau.

Nachholbedarf bezüglich Kreislaufwirtschaft

Als exportorientiertes Unternehmen beobachtet CEO Reto Bachmann interessante Unterschiede: Während in der Schweiz höhere Qualitätsansprüche gestellt werden, sind

andere Länder hinsichtlich Kreislaufwirtschaft weiter fortgeschritten. «Die bekannten Kunststoff-Sammelsäcke werden aktuell noch im Ausland rezykliert. Deshalb engagieren wir uns zusammen mit den Branchenorganisationen für die «Sammlung 2025», damit die nötigen Verwertungsinfrastrukturen so rasch wie möglich aufgebaut werden.»

Dritte Generation ist eingestiegen

Die Rekrutierung von Fachpersonal ist auch für Bachmann Forming eine Herausforderung. Der Schichtbetrieb 24/7 macht es nicht einfacher. Die Digitalisierung und Automation der Prozesse sind maximiert. Das Unternehmen setzt intensiv auf Nachwuchsförderung und bietet zwölf Lernenden in acht Berufen einen Ausbildungsplatz, beispielsweise als Polymechaniker oder Formenbauer. Auf Führungsebene dagegen besteht kein Fachkräftemangel: Die Tochter ist bereits in den Familienbetrieb eingestiegen, der Sohn wird ebenfalls bald nachkommen. Sie werden der-einst in dritter Generation die Geschicke leiten. Damit würde der Traum des Gründers Josef Bachmann eine weitere Generation fortgeführt.



«Solar auf 18 000 m²
Dachfläche: Das unterstreicht unser Engagement für nachhaltige Lösungen.»

Reto Bachmann, Inhaber und CEO
der Bachmann Forming AG

KUNDENERFAHRUNG BÄTTIG HOLZBAU

Holz ist ein faszinierender Baustoff – dazu ist er nachhaltig und speichert CO₂

Hans Bättig führt in zweiter Generation die Bättig Holzbau in Schötz.
Wie man mit Holz Berufsstolz und Nachhaltigkeit verbindet – die Kurzgeschichte eines erfolgreichen KMUs.

> VON **CHRISTIAN WINIKER**

Die Welt des Holzes war Hans Bättig seit Kindsbeinen vertraut, sein beruflicher Werdegang fast schon vorgezeichnet: Der Vater gründete eine Sägerei, wird Zimmermann und absolviert an der Fachhochschule Bern das Studium Techniker TS Holzbau. 2008 übernimmt er den Betrieb und baut ihn erfolgreich aus. 2014 wird der Neubau der Produktionshalle bezogen. Ein Bruder führt im Nachbardorf die Sägerei weiter.

Rückenwind durch Energieeinsparungen

Bättigs Spezialität sind Um- und Neubauten von Einfamilienhäusern sowie der Hallenbau in der Landwirtschaft. Wenn zusätzlicher Wohnraum gefragt ist, sind Aufstockungen eine interes-



«Wie mühsam es sein kann, einen einfachen Schadenfall selber zu bearbeiten: Diese Erfahrung hat mir gereicht.»

Hans Bättig, Inhaber und Geschäftsführer
der Bättig Holzbau GmbH

sante Option. Im gleichen Zuge wird aufgedämmt. Dies spart Geld und Energie, weil es vom Kanton unterstützt wird. Aber auch der Treppenausbau und Innenausbau sind attraktive Aufträge.

Autonomie erhalten

Der Schritt zu einem Versicherungsmakler fiel Hans Bättig nicht ganz leicht. Er befürchtete, die Entscheidungsfreiheit abzugeben. Doch er merkte rasch, dass dem nicht so ist: Sein Berater zeigt ihm die Vor- und Nachteile verschiedener Optionen im Dickicht der Angebote auf. Welchen Versicherungsschutz er von welcher Gesellschaft wählt, bleibt immer noch sein Entscheid.

Der Mandatsleiter der Neutrass ist dadurch über die Jahre ein wichtiger Sparring-Partner geworden: Was auch immer sich im Betrieb ändert – er macht ihn auf die Risiken aufmerksam, die damit einhergehen können. So wie kürzlich bei der Anschaffung einer neuen Maschine: «Ich hätte nicht daran gedacht, dass eine Maschinenbruchversicherung sinnvoll sein könnte und welche Versicherungsleistungen sie zusätzlich abdeckt.»

Attraktiver Arbeitgeber

Viele KMU kämpfen mit fehlendem Fachpersonal und unbesetzten Lehrstellen. Nicht so die Bättig Holzbau: Die Zahl der Mitarbeitenden ist gestiegen, derzeit sind zwei Lehrlinge in der Ausbildung. Der Holzbau steht als Branche gut da, der Beruf ist vielseitig, zukunftssträftig und bietet eine gute Basis für die Weiterentwicklung. Die Jungen merken das. Was sie bei Bättig zusätzlich merken: Die Unternehmenskultur stimmt.

SCHADENBEISPIEL

Der Schadenfall als unerwarteter Anstoss für die Expansion

Am 1. Februar 2023 brannte die Schreinerei von Andreas Bischof in Wildhaus innert einer Stunde vollständig nieder. Bereits im April begann der Wiederaufbau und die Schreinerei ist seit dem Herbst wieder in Vollbetrieb – grösser als vorher. Versichert war das Meiste, aber nicht alles und nicht hoch genug.

> VON **CHRISTIAN WINIKER**

In der Bauernfamilie Bischof roch es schon immer nach Holz. Der Vater hatte in jungen Jahren aus-
hilfsweise als Schreiner und Zimmermann gearbeitet, baute viel auf dem Hof, im Stall gab es eine Werkstatt. Als der Sechstklässler Andreas sah, wie er eine Alphütte baute, war für ihn klar: Er würde ein «Hölzler» werden – sei es Schreiner, Säger oder Zimmermann. «Ich habe ein paar Mal Zahnarzt-Termine vorgeschoben, um nicht in die Schule gehen zu müssen. So konnte ich zusehen, wie mein Vater die Alphütte baute», erläutert er mit einem grossen Schmunzeln.

Seine Schreinerei entwickelte sich überaus erfolgreich: 2016 gründete er die GmbH, innert weniger Jahre wuchs die Zahl der Mitarbeitenden auf 15. Das Leistungsangebot umfasst eine breite Palette: Planung und Visualisierung von Bauprojekten, Schreinerarbeiten, Innenausbau, kleinere Holzbauten alles ganz nach Wunsch des Kunden. Von stylisch über klassisch bis hin zu Retro, von der Küche über die Wellnessoase bis hin zu Betten, Schränken, Garderoben und einzigartigen Möbel. «Individuallösungen sind unsere Spezialitäten und kreative Holzkonstruktionen unsere

Leidenschaft.» – dies das Selbstverständnis. Der Holzbau und Fassaden sind weitere Pfeiler der Geschäftstätigkeit. Überall gilt: Qualität ist Trumpf.

24 Angestellte und 6 Lehrlinge

Vor zwei Jahren kam die Sägerei mit einem Holzbaubetrieb dazu, in der Rundholz aus der nächsten Umgebung gelagert, entrindet, gesägt und getrocknet wird. Die eingeschnittenen Balken, Bretter und Latten werden in der eigenen Zimmerei bzw. Schreinerei weiterverarbeitet oder an Dritte verkauft. Inzwischen zählt der Betrieb rund 30 Angestellte, davon sechs Lehrlinge. Mit Lehrlingen hat Bischof nur gute Erfahrungen gemacht und er fand auch immer genug Interessenten für die vierjährige Ausbildung zum Zimmermann oder Schreiner. Letzten Winter bewarben sich gar acht Schnupperlehrlinge für eine Stelle.

Dschungel von Versicherungen

Als die Firma auf über 15 Mitarbeitende wuchs, drohte er bezüglich den Versicherungen den Überblick zu verlieren. Dies war der Auslöser, um einen Versicherungsmakler zu mandatieren. Zu den entscheidenden Kriterien gehören für ihn nebst der Kompetenz das Vertrauen. Er möchte keine Versicherung aufgeschwatzt erhalten.

Dann der Donnerschlag an jenem dunklen Februartag. Wie geht es mit dem Geschäft weiter, wenn am nächsten Morgen nichts mehr steht? «Wir hatten zum Glück viel Arbeit auf Baustellen», erklärt Bischof. Eine Besonderheit, die Erwähnung verdient: Mitbewerber boten ihm an, auf ihren Anlagen arbeiten zu können.

Viele Hürden zu meistern

Wie geht man mit einem solchen Ereignis um? «Im ersten Moment habe ich es gut verkraftet und wir haben einfach gewirkt», blickt Bischof zu-



«Man hat das Gefühl, man sei gut versichert. Ob es tatsächlich so ist, merkt man erst, wenn der Schaden da ist.»

Andreas Bischof, CEO Schreinerei
Andreas Bischof GmbH

rück, «doch nach zwei bis drei Monaten habe ich gespürt, was es an Zusatzbelastung bedeutet. Ich war am Anschlag, auch gesundheitlich! Ich wusste lange nicht ob es gut kommt, obwohl wir mit dem Bau schon starteten». Viele Hürden waren zu meistern: Den Neubau planen, Maschinen kaufen, die Finanzierung sicherstellen, alles nebst dem Tages-

geschäft, das weiterhin sehr gut lief. Bei der Planung des Neubaus war klar, die Schreinerei nicht am alten Standort in Wildhaus 1:1 wiederaufzubauen, sondern eine neue, grössere neben der bestehenden Sägerei am Hauptstandort in Unterwasser. Das fehlende Land konnte dazugekauft werden und wie man eine Holzbauhalle baut, das weiss man bei Bischof.

Bei der Schadenbemessung und dem Abgleich mit den bestehenden Versicherungen zeigte sich, dass der Betrieb unterversichert war. Deshalb holte er Unterstützung bei der Neutrass, die ihn seit dem Schadenereignis betreuen darf. Nachdem nun der Betrieb auch in Versicherungsbelangen optimal ausgerüstet ist, steht der erfolgreichen Weiterführung der Geschichte der Andreas Bischof GmbH nichts mehr im Wege: «Zum Glück steht das ganze Team mit vollem Einsatz hinter unserer Firma, dank den Sondereinsätzen sind wir sehr gut auf Kurs mit dem Wiederaufbau!»

ARTISET

Prämien sparen für Mitglieder

Massgeschneiderte Lösungen für
ARTISET-Mitglieder von
CURAVIVA, INSOS und YOVITA.

Die Versicherungsprodukte vom ARTISET-Versicherungsdienst bieten den angeschlossenen Institutionen einen sehr umfangreichen Risikoschutz zu einem hervorragenden Preis. Mit den neusten Produktanpassungen machen wir unsere bewährten Angebote im Sach- und Haftpflichtbereich noch attraktiver!

Erweiterte Deckung bei Betriebshaftpflicht

Die Garantiesumme liegt beim exklusiven Rahmenvertrag für ARTISET Institutionen bei 20 Mio. und dies zusätzlich mit einer Zweifachgarantie – die Garantiesumme steht also jeder versicherten Institution zweimal pro Jahr zur Verfügung. Automatisch mitversichert sind auch Tagesbeschäftigte oder Tagesaufenthalter. Ebenfalls exklusiv mitversichert sind Sachschäden, die ein(e) MitarbeiterIn einer ARTISET Institution einem Heimbewohner zufügt.

Highlights unseres Haftpflicht-Produktes

- > CHF 20 Mio. Versicherungssumme mit Zweifachgarantie
- > Vermögensschäden aus medizinischer Tätigkeit CHF 10 Mio.
- > Rechtsschutz im Strafverfahren bis CHF 5 Mio.
- > Erhöhte Deckung für Schäden durch urteilsunfähige Personen
- > Tagesbeschäftigte / -aufenthalter
- > Krisenkommunikation versichert
- > Einschluss Berufshaftpflicht der angestellten Ärzte möglich

Mit dem Sachversicherungsprodukt bieten wir eine extrem umfangreiche Allrisk-Versicherung an, die bei Bedarf mit Deckungserweiterungen z.B. für Nebenbetriebe ergänzt werden kann. In den Bereichen der Personenversicherungen (Krankentaggeld, UVG) können wir auf mehrere Versicherer zurückgreifen, mit welchen exklusive Rahmenverträge abgeschlossen wurden. Dazu haben wir im Pensionskassenbereich ein sehr erfahrenes Team, das Sie gerne über individuelle Versicherungslösungen berät.

Für die Mitarbeitenden Ihrer Institutionen stehen unsere attraktiven Kollektiv-Rahmenverträge in folgenden Bereichen offen:

- > Krankenkasse
- > Motorfahrzeugversicherung
- > Privathaftpflicht- und Hausratversicherung
- > Gebäudeversicherungen
- > Rechtsschutzversicherung

ARTISET
Versicherungsdienst



DIGITALE PROZESSE

Die Maschine als Partnerin

Die Digitalisierung macht auch in der Versicherungswirtschaft nicht halt. Neutrass hat eine eigene neue Brokersoftware entwickelt. Sie erleichtert die Prozesse und verhindert Fehler.

Kaum ein Thema hat die Technikwelt während der letzten Monate derart beschäftigt und fasziniert wie die Künstliche Intelligenz (KI). Die neusten Entwicklungen lösen nicht bloss euphorische Jubelstürme aus, sondern rufen auch viele Untergangspropheten auf den Plan. Dabei ist die Furcht vor dem durch KI verursachten Niedergang der Menschheit etwas übertrieben. Dagegen lässt sich die Furcht der Arbeitskräfte gut nachvollziehen, bald durch eine Maschine ersetzt zu werden.

Maschine als Partnerin

Diese Furcht ist nicht neu: Sie begleitet die Menschheit seit dem Beginn der Industrialisierung. Dennoch herrscht stets ein Fachkräftemangel in Bereichen, in welchen die elektronische Datenverarbeitung eine grosse Rolle spielt. Dies ist kein Widerspruch: Es hat damit zu tun, dass die Maschine bis heute Schritt für Schritt Arbeiten übernommen hat, welche repetitiv oder zumindest vorhersehbar sind und nur ein geringes Mass an Kreativität und Spontanität erfordern. Dies ändert sich auch in den nächsten Jahren mit dem aktuellen Stand der neuen Technologien nicht. Gerne möchte ich Ihnen aufzeigen, wie wir bei der Neutrass und unserer Partnerfirma Omegasoft die Digitalisierung vorantreiben und dabei die Maschine als Partnerin der Arbeitskräfte sehen und nicht etwa als Konkurrenz.

Maschine kann mit Kreativität nicht mithalten

Ob Mensch-Mensch, Mensch-Maschine oder Maschine-Maschine: die Zusammenarbeit zwischen zwei Entitäten ist dann optimal, wenn einerseits die Schnittstelle klar definiert ist und sich andererseits beide Entitäten auf ihre jeweiligen Stärken fokussieren können: Während die Maschine dem Menschen darin überlegen ist, gleichbleibende Prozesse immer identisch abzuarbeiten, kann die Maschine mit dem Menschen bis heute nicht mithalten, wenn es um Kreativität und den Umgang mit unvorhergesehenen Situationen geht.

Diese Überlegungen genossen einen hohen Stellenwert bei der Entwicklung der neuen Brokersoftware LINTA. Anstatt sich an den Konzepten der Vorgängersoftware ASS-SOFT oder der Konkurrenz zu orientieren, wurden völlig neue Wege beschritten. Die neue Software ist weniger ein klassisches Datenbankprogramm mit dutzenden verschachtelten Eingabemasken, welche man je nach Geschäftsvorgang an anderen Stellen mithilfe einer Checkliste befüllen muss. Die Software ist vielmehr eine Prozessmaschine, welche die Mitarbeitenden beim Erledigen eines Prozesses optimal unterstützt.

Konkret kann man sich dies etwa wie folgt vorstellen: eine Kundin meldet per Post eine Adressänderung. Die bearbeitende Person startet nun in LINTA den Prozess «Adressänderung». Die Software präsentiert eine Eingabemaske, in welcher die Mutationen erfasst werden können.



«Die Software ist eine Prozessmaschine, welche die Mitarbeitenden beim Erledigen eines Prozesses optimal unterstützt.»

Pirmin Walther, CTO Neutrass AG

Nach Abschluss der Benutzereingabe wird die Adresse von LINTA an allen relevanten Orten in der Datenbank mutiert und die Adressänderung automatisch den Versicherungsgesellschaften gemeldet. Wo eine digitale Schnittstelle existiert, geschieht dies auf digitalem Weg – wo keine existiert, wird ein analoges Schreiben erzeugt.

Einheitliche Systemphilosophie

Während im vorhergehenden Beispiel eine einmalige Mensch-Maschine-Interaktion genügt, um den Prozess zu erledigen, gibt es viele Prozesse, in welche mehrere Personen involviert werden müssen und die Bearbeitung mehrere Tage bis Wochen dauern kann. In solchen Fällen arbeitet LINTA Schritt für Schritt die einzelnen Prozessschritte ab, involviert wo nötig, zum Beispiel um gewisse Abklärungen zu treffen oder ein Gutachten erstellen zu lassen, eine zuständige Person aus dem Team und führt den Prozess fort, sobald die nötige Eingabe getätigt wurde. Dank dieser Systemphilosophie wird erreicht, dass die-

selben Prozesse von verschiedenen Personen identisch bearbeitet werden, es wird vermieden, dass wichtige Details vergessen gehen und dank der Übersicht über die offenen Prozesse wird sichergestellt, dass sämtliche Prozesse fertig bearbeitet werden. Sollte sich die Logik eines Prozesses als unvollständig oder fehlerhaft erweisen, kann dieser an zentraler Stelle korrigiert oder optimiert werden und sofort profitieren sämtliche Mitarbeitenden ohne zusätzliche Schulung davon. In diesem Sinne verhält sich die neue Brokersoftware eher wie eine Partnerin, welche den Menschen wo immer möglich unterstützt, als wie eine ausschliesslich auf Eingaben wartende unterwürfige Maschine.

Kundenportal mit erweitertem Angebot

Natürlich soll die partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Maschine und Mensch nicht alleine unserem Team vorbehalten bleiben, sondern auch unseren Kundinnen und Kunden zugute kommen. Daher wird unser Kundenportal künftig einem grösseren Kundenkreis zur Verfügung stehen und dieses immer näher mit der Prozessmaschine verzahnt. Auf diese Weise werden Sie in Zukunft direkt auf Ihre Policen zugreifen, Mutations- und Schadenmeldungen erfassen und viele weitere Dinge direkt im Portal erledigen können, welche Ihnen die Zusammenarbeit mit uns erleichtern.

Kritische Leserinnen und Leser werden sich nun die Frage stellen, ob eine direkte Interaktion zwischen Kundschaft und Prozessmaschine über das Portal letzten Endes nicht eben doch dazu führt,

CHECKÜBERGABE

Neutrass überreicht Menzinger Schwestern Check über CHF 5 000

Menzinger Schwestern engagieren sich seit Jahrzehnten für wichtige Projekte.

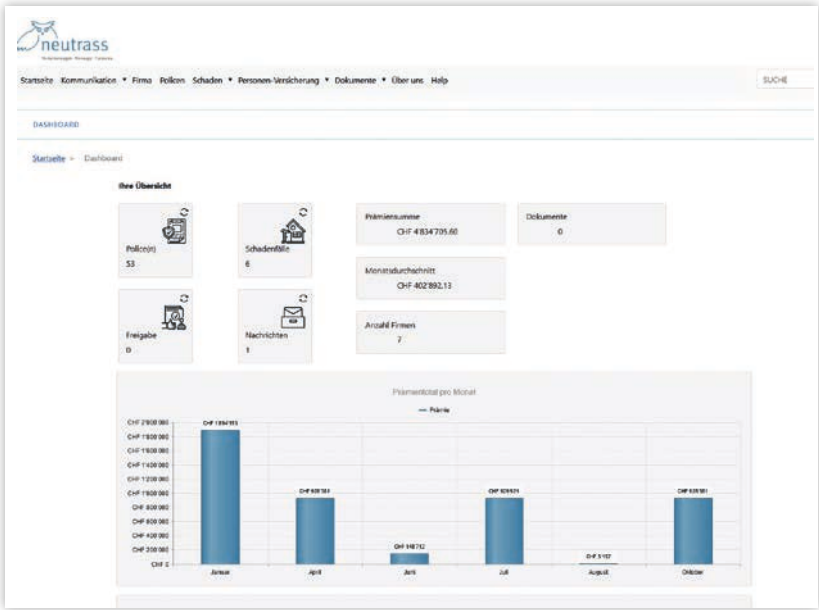
Im Sinne des Co-Gründers P. Theodosius Florentini setzen sie sich weltweit ein für Kleinkindergarten, Pflegerinnenschulen und Berufsschulen für Frauen, Spitäler, Behindertenheime, ambulante Kliniken, AIDS-Aufklärung, Sozialwesen, Seelsorge und vieles mehr. Die Missionsprokura prüft dabei Projekt-eingaben, kalkuliert die Kosten, sucht Spender und besucht periodisch die unterstützten Projekte.



Von links nach rechts: André Kretz, Neutrass, Sr. Thomas Limacher, Leiterin Missionsprokura, Pascal Walther, Neutrass, Sr. Trudi Eichler, Provinz-Obrin Institut Menzingen, Thomas Odermatt, Geschäftsführer Institut Menzingen

Wir bedanken uns ganz herzlich und freuen uns über die weitere Zusammenarbeit, welche uns mit Herrn Thomas Odermatt und Frau Yvonne Ryser grossen Spass bereitet, da sie sehr professionell und fundiert mit uns zusammenarbeiten.

dass unsere Arbeitskräfte überflüssig werden. Dies wage ich zu bezweifeln. Es ist viel eher so, dass sie sich dank der Prozessmaschine auf diejenigen Dinge im Berufsalltag konzentrieren können, welche ein vernetztes und kreatives Denken erfordern und dass mehr Zeit zur Verfügung steht, um die Kundschaft voller Elan und mit genügend Zeitressourcen beraten und unterstützen zu können. Letztlich sind genau dies diejenigen Dinge, welche im Berufsalltag Freude bereiten – im Gegensatz zum stupiden Befolgen von Checklisten zur Eingabe der korrekten Daten in einem endlosen Wald von Eingabemasken.



«Unser Kundenportal wird künftig einem grösseren Kundenkreis zur Verfügung stehen.»

ENGAGEMENT

Neutrass-Stars grüssen vom Podest

Das langjährige Engagement und die Unterstützung der Orientierungslauf-Weltmeisterschaften als Hauptsponsor zahlt sich für Neutrass aus: An der heimischen OL-WM in Flims Laax glänzten die Athleten und Mitarbeitenden.



Das Trio Joey Hadorn, Daniel Hubmann und Matthias Kyburz (v.l.n.r.) holte Staffel-Gold.



Simona Aebersold, Goldmedaillengewinnerin OL-WM 2023

Die von Neutrass unterstützten Simona Aebersold und Joey Hadorn zeigten beim Höhepunkt der Saison beeindruckende Leistungen: An der Weltmeisterschaft im Orientierungslauf in Flims Laax gewann mit Simona Aebersold erstmals nach der Seriensiegerin Simone Niggli-Luder wieder eine Schweizer Athletin die Goldmedaille. Die 25-jährige Athletin glänzte nicht nur in der Langdistanz, sondern erreichte auch Silber in der Staffel. «Wir sind unfassbar stolz auf unsere Botschafterin Simona Aebersold. Wir gratulieren ihr von Herzen zur WM-Goldmedaille», erklärt Neutrass-CEO Pascal Walther. Dass der 26-jährige Joey Hadorn mit den Männern sogar Staffel-Gold und über die Mitteldistanz Silber holte, vervollständigt das erfreuliche Bild für Neutrass. Daneben gehört auch weiterhin die unangefochtene weltbeste Orientierungsläuferin Simone Niggli-Luder zu den Markenbotschaftern der Neutrass. Sie war in Flims Laax neben der Experten-Kommentatoren-Rolle im Schweizer Fernsehen auch erstmals verantwortliche Bahnlegerin.



«Die Stimmung war absolut genial. Das habe ich noch nie erlebt.»

Simona Aebersold

Kontinuierliche Unterstützung entscheidend

Die Schweiz gehört zu den Spitzennationen im Orientierungslauf: Über 90-mal stand eine Schweizerin oder ein Schweizer auf dem WM-Podest, über 40-mal sogar zuoberst. Damit dieser Erfolg weiterhin Bestand hält, ist eine gezielte Nachwuchsförderung notwendig. Stolz und Anerkennung gelten aber nicht nur den Medallenträgern, sondern ebenso den gut 30 Mitarbeitenden aus verschiedenen Neutrass-Standorten. Sie leisteten während fünf Tagen mit umfangreicher Freiwilligenarbeit und lautstarker Unterstützung einen bedeutenden Beitrag zum Erfolg. So wurde der Anlass auch dank Neutrass-Mitarbeitenden zu einer veritablen Heim-WM.

Die Freude am OL-Sport teilt Neutrass-CEO und Inhaber Pascal Walther aus tiefer Überzeugung: Er war früher ein begeisterter Orientierungsläufer. Kein Wunder, unterstützt er jetzt mit seinem Unternehmen die Kunden bei der Orientierung in Versicherungs- und Vorsorgefragen, wie er ausführt: «Ja, es kann immer etwas Unerwartetes passieren. Aber mit Neutrass haben sie den Partner mit dem Durchblick und der passenden Lösung für Versicherung, Vorsorge und Finanzen.»



NEUTRA-MEDICA

Spezial-Lösungen für medizinische Berufe

Betriebe und Angestellte in medizinischen und paramedizinischen Berufen profitieren vom besten Service und attraktiven Kollektiv-Rabatten.

Seit über 20 Jahren erhalten unsere Kunden im medizinischen und paramedizinischen Bereich nicht nur Top-Produkte zu Top-Preisen, sie profitieren dank unserem schweizweiten Beraternetzwerk auch von einer persönlichen vor-Ort-Beratung und Betreuung.

Haftpflichtversicherung für medizinische Kosmetik

Neu können wir eine umfassende Berufshaftpflichtversicherungslösung für Personen im Bereich der medizinischen Kosmetik anbieten. In Zusammenarbeit mit der Schweizerischen Gesellschaft für medizinische Kosmetik (SGMK) ist es uns gelungen, die berufsspezifischen Risiken vollumfänglich zu versichern. Alle Laserklassen und Behandlungen, welche ab 01.06.2024 unter das Bundesgesetz über den Schutz vor Gefährdung durch nichtionisierende Strahlung und Schall (NISG) sowie der entsprechenden Verordnung (V-NISG) fallen, sind in unserem Angebot zu einer attraktiven Prämie gedeckt.

Konstanz als Basis

In all unserem Bestreben bildet die Konstanz ein wichtiges Element von Neutra-Medica. Wir setzen auf langjährige Partnerschaften und eine stabile Preispolitik. Wir wollen unseren Mitgliedern Versicherungsprodukte anbieten, die auch langfristig bestehen. Gerade in der aktuellen Situation zeigt sich der Erfolg dieser Strategie. So bleiben z. B. die Prämien im Bereich der kollektiven Krankentaggeldversicherung trotz massivem Druck weiterhin auf einem sehr interessanten Niveau. Auch in anderen Branchen wie Motorfahrzeug- oder Gebäudeversicherungen ist unser Angebot auch bei einer hohen Prämienvolatilität stets attraktiv, ohne dabei Abstriche in der Deckung in Kauf nehmen zu müssen. Profitieren Sie von diesen Top-Produkten und finden Sie unter der bekannten Adresse www.neutra-medica.ch die für Ihre Berufsgruppe passenden Versicherungsangebote. Bestellen Sie Ihre persönliche Offerte bequem online oder lassen Sie sich durch Ihren Neutra-Medica-Berater vor Ort beraten.

Alles aus einer Hand

Egal ob Sie Ihr neues Fahrzeug versichern möchten, eine Konkurrenzofferte zu Ihrer aktuellen Gebäudeversicherung benötigen oder eine Vorsorge-lösung brauchen: Die Produktpalette von Neutra-Medica bietet Ihnen die besten Produkte zum richtigen Preis.

Weitere Informationen finden Sie unter www.neutra-medica.ch

DATENSCHUTZ

Bei Verstössen drohen hohe Bussen

Das neue Datenschutzgesetz (DSG) wurde revidiert und per 1. September 2023 in Kraft gesetzt. Was bedeuten die Anpassungen für Private und Unternehmen?

Bisher waren die Datenschutzregeln in der EU deutlich strenger als in der Schweiz. Um mögliche zukünftige Wettbewerbsnachteile im grenzüberschreitenden Handelsverkehr, insbesondere beim Datenaustausch, zu verhindern, war die Schweiz gezwungen, ihr Datenschutzniveau an dasjenige der EU (Datenschutzgrundverordnung – DSGVO) anzupassen.

Worum geht es?

Beim Datenschutz geht es um den Schutz der Persönlichkeit von natürlichen Personen bei der Bearbeitung von deren Personendaten. Der Schutz von juristischen Personen fällt seit 1. September 2023 nicht mehr unter die Datenschutzgesetzgebung, sondern ist in Spezialgesetzen geregelt. Als Datenbearbeitung bezeichnet man jeglichen Umgang mit Daten von natürlichen Personen, also etwa das Beschaffen, Speichern, Aufbewahren, aber auch das Verwenden, Verändern, Weitergeben, Löschen etc. von Personendaten durch private Personen und durch Bundesorgane. Als Personendaten gelten alle Angaben, die sich auf eine bestimmte oder bestimmbar natürliche Person beziehen wie etwa Name, Wohnadresse, Geburtsdatum, Telefon-Nr. etc.

Wann ist es verboten?

Eine unzulässige Datenbearbeitung liegt unter anderem vor, wenn Personendaten zu einem unbestimmten oder für die betroffene Person nicht erkennbaren Zweck beschafft werden oder wenn besonders schützenswerte Personendaten – etwa Gesundheitsdaten oder Angaben zu strafrechtlichen Massnahmen – an Dritte weitergegeben werden. Die betroffene Person darf Auskunft darüber verlangen, ob Personendaten über sie bearbeitet werden; sie darf auch eine Berichtigung und/oder Löschung falscher Daten verlangen.

Regeln für grössere und international tätige Unternehmen

Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitenden müssen ein Verzeichnis der Bearbeitungstätigkeiten führen, aus welchem die wesentlichen Informationen zu Art und Umfang der Datenbearbeitung ersichtlich ist. Die gleiche Verpflichtung gilt auch (unabhängig von der Grösse des Unternehmens), wenn besonders schützenswerte Personendaten in grossem Umfang automatisiert bearbeitet werden oder die Datenbearbeitung mit einem besonders

hohen Risiko für eine Verletzung der Persönlichkeit der betroffenen Person verbunden ist. Eine Bekanntgabe von Personendaten ins Ausland, wozu auch die Cloud-Speicherung auf ausländischen Systemen zählt, darf nur erfolgen, wenn der Drittstaat einen angemessenen Datenschutz gewährleistet. Der Bundesrat veröffentlicht dazu eine Liste von Ländern mit gleichem Datenschutzniveau. Sanktionen bei Verstössen Mit Bussen bis CHF 250 000 werden Personen bestraft, welche vorsätzlich, das heisst bewusst gegen die Regeln des DSG verstossen. Nur ausnahmsweise werden Unternehmen bis maximal CHF 50 000 gebüsst. Auch zivilrechtliche Schadenersatzansprüche sind bei Verletzung der Persönlichkeit möglich.



Philippe Catalan
Rechtsanwalt, LL.M.
Neutrass AG



Die Jubilare (von links): Armin Rüssli, Sabrina Bürgisser, Pirmin Lang, Manuela Keller und Herbert Caviezel



Andi Schwarzentruer feiert 15 Jahre Neutrass.

GRATULATION

Jubiläen und Prüfungserfolge 2023

Neutrass-Mitarbeitende feiern Prüfungserfolge und zum zweiten Mal in der Firmengeschichte werden ein Neutrass- sowie ein Innovations-Award vergeben.



Die AbsolventInnen (von links): Ramona Leu, Piera Rüegg, Dario Rotonda und Sandra Sakac. Auf dem Foto fehlt Loris Pfister.



Monika Bühlmann mit dem wohlverdienten Neutrass Award und Andi Schwarzentruer wird mit dem Innovationspreis ausgezeichnet.

Jubiläen

Immer länger wird die Liste der langjährigen und treuen Neutrass MitarbeiterInnen. Das freut uns. Armin Rüssli, Sabrina Bürgisser, Pirmin Lang und Herbert Caviezel feiern in diesem Jahr ihr 5-jähriges Jubiläum. Manuela Keller ist bereits seit 10 Jahren Teil der Neutrass Familie. Besondere Wertschätzung gebührt unserem langjährigen Kundenberater der Geschäftsstelle Grosswangen, Andi Schwarzentruer. Er setzt sich seit nunmehr 15 Jahren engagiert und tatkräftig für Kundinnen und Kunden der Neutrass ein.

Ausbildungen

Auch in diesem Jahr haben sich zahlreiche MitarbeiterInnen um ihre berufliche Weiterentwicklung gekümmert. Sie haben die Schulbank gedrückt und beeindruckende Aus- und Weiterbildungen absolviert. Piera Rüegg hat ein CAS in Gesundheitspsychologie bestanden und Ramona Leu ein CAS in Leadership. Dario Rotonda hat diesen Sommer den Abschluss Versicherungswirtschaft HF absolviert und Sandra Sakac hat den Fachausweis Versicherung erlangt. Loris Pfister hat die Ausbildung zum Vermögensberater IAF absolviert und erfolgreich

abgeschlossen. Wir sind stolz auf Euren Einsatz und gratulieren herzlich zu Euren Erfolgen. Neutrass Award und Innovationspreis Die diesjährige Neutrass Award Gewinnerin ist Monika Bühlmann. Ausser unserem CEO kennt niemand das Unternehmen so gut wie Monika. Sie war vor inzwischen 28 Jahren die erste Mitarbeiterin, welche von CEO Pascal Walthert angestellt wurde und ist der Neutrass bis heute treu geblieben. Mit einer bewundernswerten Disziplin und Genauigkeit ist Monika für alle MitarbeiterInnen ein grosses Vorbild. Die Glühbirne, als Symbol für den Innovationspreis, ging in diesem Jahr an Andi Schwarzentruer für seinen unermüdlichen und motivierten Einsatz als Kundenberater. Immer wieder findet er neue, innovative Wege, wie er die Anliegen und Herausforderungen für seine KundInnen lösen kann. Sein Einsatz und seine zielgerichtete, effiziente und innovative Zusammenarbeit wird auch von seinen ArbeitskollegInnen geschätzt. Genauso wie die regelmässig offerierten Znüni und Kuchen bei Andis Besuchen am Hauptsitz in Rotkreuz.

GESPRÄCH

«Ich will unterhalten, nicht die Welt verändern»

Karikaturen bringen die Sache auf den Punkt, entlocken uns einen Schmunzler oder lösen brachiales Lachen aus. Wie man mit wenig viel bewirken kann – ein kleiner Ausflug in die Welt von Silvan Wegmann.

> INTERVIEW CHRISTIAN WINIKER

Karikaturist ist ein seltener Beruf. Wie sind Sie dazu gekommen?

► Das war reiner Zufall. Ich zeichnete schon in Jugendjahren immer wieder Cartoons, aber nur für mich. So auch einen über François Mitterand, als er 1996 starb. Ein Freund meinte, ich solle sie in Baden bei der Zeitung abgeben. Ich ging hin und gab sie am Empfang ab. Am nächsten Tag erschien sie auf der Frontseite neben dem Leitartikel.

Wie ging es weiter?

► Während meinem Studium an der Hochschule für Gestaltung F+F Zürich kamen die ersten Aufträge, mit der Zeit hatte ich sieben Zeitungen als Stammkunden. Mit 30 habe ich voll auf diese Karte gesetzt. Ich war damals mit Abstand der Jüngste. Da wurde noch mit Aquarellen und Touche gearbeitet. Ich war der Einzige, der mit Photoshop arbeitete. Aber ich beginne noch heute mit einer Skizze.

Ein Karikaturist benötigt besondere Fähigkeiten: rasch, originell, kreativ, überraschend, das Essenzielle hervorheben, überzeichnen, eigener Stil. Wie kriegt man das hin?

► Es ist wie bei jedem Job, irgendwann wird man Profi. Man legt sich Techniken zu. Ich weiss, wie ich eine Idee kreieren muss. Es ist ein ständiges Suchen, im Kopf und mit dem Bleistift. Man hat einen Gedanken, biegt ihn in eine andere Richtung, sieht Alternativen. Mit der Zeit wusste ich, wie ich zu einer Pointe komme. Aber ich muss immer im Auge behalten, was der Leser über das Thema schon weiss. Die meisten meiner «Groupies» sind Rentner und wissen sehr gut Bescheid.

Wissen Sie beim Aufstehen schon, was für eine Karikatur Sie machen werden?

► Grundsätzlich nicht. Ich lese Zeitungen, online und Papier, die ganze Zeit läuft Radio. Irgendwann kommt die zündende Idee.

Sie zeichnen keine Karikaturen auf Vorrat?

► Nein. Es gibt zwar schon Themen, auf die man sich vorbereiten kann – beispielsweise Wahlen. Man weiss welche Partei vermutlich zulegen wird, welche verlieren. Da kann man etwas vorarbeiten. Aber dann gibt es doch wieder eine Überraschung.

Was sind für Sie gute Karikaturen?

► Die besten Karikaturen kommen ohne Legende oder Sprechblasen aus. Das ist bei politischen Karikaturen aber schwierig. Da muss man meistens einen Dialog einbauen.

Haben Sie Vorbilder?

► Miroslav Barták aus Tschechien. Er ist eine Legende, über 80 und topfit. Er hat in seinem Leben noch nie eine Sprechblase oder Legende gezeichnet, aber man versteht es immer. Seine Figuren haben auch keinen Mund, nur Augen und Brillen. Das ist die hohe Kunst.

Wer eignet sich für Karikaturen?

► Christoph Blocher, Sebastian Kurz, Alain Berset, Donald Trump. Wenn man nicht gewusst hat, was machen – es gab sicher eine Trump-Story die man verbraten konnte. Karikaturisten sind scharf auf Populisten, die lautesten und schrillsten Themen sind für uns die spannendsten.

Welches sind schwierige Themen?

► Versicherungsthemen, da sie relativ trocken sind, es geht um Zahlen und Statistiken. Ich arbeite seit einigen Jahren für einen Pensionskassenverband. Aber es ist dennoch möglich, eine gute Pointe zu finden – gerade weil es trocken ist. Aber das braucht mehr Zeit, man muss sich mehr einlesen.

Haben Sie eine Mission?

► Ich sehe Karikaturen als Unterhaltung, den Leuten den Spiegel vorhalten. Aber jeder Karikaturist denkt da etwas anders. Die Welt verändern... ich glaube nicht, dass wir das erreichen.

Seit den gewalttätigen Reaktionen auf religiöse Karikaturen in Skandinavien oder Frankreich ist eine Frage allgegenwärtig: Wie weit darf Satire gehen?

► Grundsätzlich muss alles möglich sein. Aber Charlie Hebdo war zu extrem und hat in unserer Branche Schaden angerichtet. Es ist eben nicht mehr alles möglich. Bei den Mohammed-Karikaturen hat einfach das Fingerspitzengefühl gefehlt, man hat die Meinungsfreiheit auch etwas missbraucht. Darüber gibt es einen Riesenstreit unter Karikaturisten. Im angelsächsischen Raum und wir in der Schweiz sehen das anders als in Frankreich. Man muss nicht jedes Mal bis ins Letzte provozieren. Wenn Karikaturisten Personenschutz benötigen oder erschossen werden, hat man das Ziel sicher nicht erreicht.

Wie steht es um den Humor in der Schweiz?

► Wir sind einen guten Weg gegangen. Das hat auch historische Gründe. Frankreich, England, Österreich, das waren alles Monarchien. Die mussten von unten her anzeichnen. In der Schweiz ist das Volk die höchste Instanz, wieso sollen wir uns selbst in die Pfanne hauen? Die Romandie hat definitiv mehr Humor als wir Deutschschweizer.



Silvan Wegmann in seinem Atelier in Baden.

Kommt Satire häufiger von «links»?

► Es ist grundsätzlich schon so, auch das hat historische Gründe. Der «Nebelspalter» ist übrigens die älteste Satierezeitung der Welt und war nie bürgerlich, wie uns das Markus Sommer verkaufen will. Der Nebelspalter war immer pluralistisch.

Zur Person

► Silvan Wegmann (1969) ist mit über 12 500 Karikaturen einer der Erfolgreichsten seines Fachs. Die Cartoons des Badeners erscheinen unter anderem in der Aargauer Zeitung, Luzerner Zeitung, Handelszeitung, dem Badener Tagblatt, in Schweiz am Wochenende und im VPS Verlag. Er nimmt an zahlreichen Ausstellungen im In- und Ausland teil und ist Mitorganisator des Jahresrückblicks «Gezeichnet» der Schweizer Pressekarikaturisten sowie der Satierebiennale «Bissfest» in Baden.



Wettbewerb 2023

Gewinnen Sie Tageskarten der Brunni Bahnen.

Verbringen Sie einen Tag mit Ihrer Familie auf dem Brunni in Engelberg. Ob Rodeln im Sommer, Schlitteln im Winter oder eine schöne Wanderung und Picknick am Härzliisee. Dieser Berg bietet für alle etwas Passendes.

Senden Sie uns ein E-Mail an info@neutrass.ch mit dem Betreff «Wettbewerb Journal 2023» und Ihrem Ausflugsziel auf dem Brunni. Wir wünschen viel Glück.

Der/die Gewinner/in wird schriftlich informiert.

NEUTRALE UND UNABHÄNGIGE VERSICHERUNGS-BERATUNG
Mitglied SIBA – Mitglied Polyreg Allg. Selbstregulierungs-Verein

IMPRESSUM

Redaktionsteam: Eliane Müller, Pascal Walthert (Neutrass AG), Markus Baumgartner, Christian Winiker (b-public AG, Rotkreuz)
Gestaltung / Layout: A4 Agentur AG, Rotkreuz
Druck: Anderhub Druck-Service AG, Rotkreuz



Versicherungen • Vorsorge • Finanzen
Hauptstandorte Rotkreuz • Luzern • Oberer Zürichsee • Sursee • Ostschweiz • Romandie • Thalwil

NEUTRASS AG

Schönggrund 26, Postfach, 6343 Rotkreuz
Telefon 041 799 80 40, info@neutrass.ch
www.neutrass.ch

Verwaltungsrat



Hugo Schürmann
Verwaltungsratspräsident



René Stocker
Vize-Präsident



Pascal Walthert
Mitglied des Verwaltungsrates



Kurt Sidler
Mitglied des Verwaltungsrates



Christoph Häberli
Mitglied des Verwaltungsrates



Kader



Pascal Walthert
CEO
Telefon 041 799 80 42



Christoph Allemann
Leiter Markt
Telefon 041 700 80 07



Silvia Lang
CFO
Telefon 041 799 80 48



Pirmin Walthert
CTO
Telefon 041 700 80 00



Monika Bühlmann
Assistentin CEO
Telefon 041 799 80 53



Joe Zemp
Mandatsleiter Key-Kunden /
Spezialprojekte
Telefon 041 417 30 03



Martin Bernhard
Leiter Aviation / Mandatsleiter
Key-Kunden
Telefon 071 577 20 14



Pascal Huber
Leiter Vertriebssupport
Telefon 041 799 80 51



Elisona Gojanaj
Leiterin Backoffice Leben
Teamleiterin Pilatus
Telefon 041 799 80 57



Dario Rotonda
Leiter Backoffice Nichtleben
Telefon 041 799 84 31



Ramon Loretz
Teamleiter Rigi
Telefon 041 799 80 47



Ramona Leu
Teamleiterin Titlis
Telefon 041 799 84 21

Team International / Geschäftsstellenleiter / Bereichsverantwortliche

International



Solange Wiesendanger
Telefon 041 700 80 31

International /
Frauenfeld



Philippe Catalan
Telefon 071 577 20 10

International



Candid Wild
Telefon 041 799 80 40

Luzern



Herbert Caviezel
Telefon 041 700 80 19

Sempach



Joe Furrer
Telefon 041 700 80 14

Sursee / Willisau



Andreas Grüter
Telefon 041 700 80 11

Frauenfeld



Robert Koch
Telefon 058 521 22 20

Thalwil



Willi Staub
Telefon 044 723 80 02

Oberer Zürichsee



Philipp E. Pfister
Telefon 058 521 22 25

Romandie



Alain Bornand
Telefon 021 802 54 10

Artiset



Pirmin Lang
Telefon 041 799 80 49

Finanz- und
Pensionsplanung



Pascal Küng
Telefon 041 700 80 28

Entwicklung / IT



David Frick
Telefon 058 101 58 00



Patrick Säggerer
Telefon 041 541 41 46



Arthur Huber
Telefon 041 541 41 44



**Nanthakumar
Yogaratnam**
Telefon 058 521 22 23



Claudio Casanova
Telefon 041 700 80 09



Josua Zurbrügg
Telefon 041 700 80 01

Wir haben für Sie den
Durchblick: Versicherungen,
Vorsorge, Finanzen.

Mandatsleiter



Andi Schwarzentruher
Geschäftsstelle Grosswangen
Telefon 041 799 84 38



Adrian Zaugg
Telefon 041 799 80 52



Armin Rüssli
Telefon 041 799 84 39



Pascal Tâche
Telefon 021 802 54 10



Herbert Alpiger
Telefon 041 700 80 17



Marco Marti
Telefon 041 700 80 22



Loris Pfister
Telefon 058 521 22 26



Roland Beeli
Telefon 041 926 70 92



Werner Lustenberger
Telefon 041 700 80 34



Enrico Triulzi
Geschäftsstelle Eschenbach SG
Telefon 041 926 70 94



Thomas Stauffacher
Telefon 041 700 80 06



Dominique Eric Fetz
Telefon 044 723 80 08



Remo Winzenried
Telefon 041 700 80 39

MandatsassistentIn / Backoffice



André Kretz
Telefon 041 799 80 43



Stefanie Zimmermann
Telefon 041 799 84 20



Suzana Dragas
Telefon 041 417 30 08



Marlène Dubacher
Telefon 041 417 30 02



Maya Heiniger
Telefon 058 521 22 21



Sabrina Bürgisser
Telefon 041 799 84 36



Roger Huber
Telefon 041 799 84 26



Sandra Sakac
Telefon 041 799 84 29



Michael Nick
Telefon 041 700 80 05



Marco von Ah
Telefon 041 700 80 12



Philipp Stierli
Telefon 041 700 80 21



Daniela Pfenninger
Telefon 041 700 80 20



Gianmarco Guidon
Telefon 041 700 80 23



Diana Karrica
Telefon 041 700 80 35



Sabrije Kryeziu
Telefon 041 700 80 25



Jasmin Haag
Telefon 041 700 80 24



Saskia Betschart
Telefon 041 700 80 26



Simon Odermatt
Telefon 041 700 80 32



Silvan Meyer
Telefon 041 700 80 37



Lino Lang
Telefon 041 700 80 29



Melanie Müller-Schacher
Telefon 041 799 80 54



Piera Rüegg
Telefon 041 799 84 33



Martina Huber
Telefon 041 799 80 59



Patricia Burri
Telefon 041 700 80 16



Patric Bachmann
Telefon 041 799 84 30



Loris Lukaj
Telefon 041 799 84 25
Auszubildender



Nora Priore
Telefon 041 799 84 35
Auszubildende



Jonathan Sültz
Telefon 041 700 80 10
Auszubildender

Kommunikation

Rechnungswesen / Empfang / Services



Eliane Müller
Telefon 041 799 84 28



Daniela Celio
Telefon 044 520 39 92



Anita Muff
Telefon 041 700 80 36



Melanie Köhler
Telefon 041 799 80 41



Manuela Keller
Telefon 041 700 80 03