

## INTERVIEW

**WAS, Wirtschaft Arbeit Soziales**

Spannende Fragen an den Vorsitzenden der GL WAS > **S2**

## REFERENZ

**Kundenerfahrungen**

Porträts von Sattel-Hochstuckli AG und der Pirmin Jung Schweiz AG > **S3**

## SCHADEN

**Stiftung Acherhof**

Überschwemmung im Keller – rasche Abwicklung im Schadenfall > **S4**

## CYBER

**Security-Assessment**

So profitieren Sie von der Neutrass-Digitalisierung > **S5**

## INTERVIEW

**Modelleisenbahn**

Dank viel Freiwilligenarbeit: Interview mit dem Projektleiter Emil Galliker > **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

## Die Auswirkungen der Ablehnung der BVG Reform

Die Altersvorsorge bleibt eine Sorge der Bevölkerung. Viele Menschen befürchten, dass die Leistungen aus der 1. und 2. Säule nicht ausreichen, um den Lebensunterhalt im Alter zu sichern. Nach der klaren Ablehnung der BVG-Reform stellt sich die Frage: Wie geht es nun weiter?

**D**ie gute Nachricht vorweg: Die Schweiz verfügt über ein solides Vorsorgesystem. Die drei Säulen der Altersvorsorge bilden das Fundament, um finanzielle Sicherheit im Ruhestand zu gewährleisten. Doch mit der steigenden Lebenserwartung gerät das System zunehmend unter Druck, weshalb Reformen unumgänglich sind. Die zentralen Themen bleiben bestehen: Eine Anpassung des Mindest-Umwandlungssatzes und eine Modernisierung zur Absicherung von Teilzeitangestellten sowie Arbeitnehmenden mit tiefen Löhnen sind notwendig.

**Das dritte Scheitern und die Chance zum Neuanfang**

Nach 2010 und 2017 ist dies nun bereits das dritte Scheitern einer Vorlage zur beruflichen Vorsorge. Doch auch nach der Ablehnung gibt es weder Grund zur Euphorie für die Gegner, noch zur Verzweiflung für die Befürworter. Vielmehr bietet dieses Ergebnis die Chance, aus den Erfahrungen zu lernen. Über fünf Jahre lang wurde an dieser Reform gearbeitet und diskutiert. Seit geraumer Zeit hat sich abgezeichnet, dass die BVG-Reform an der Urne

scheitern wird. Dass sie aber so deutlich abgelehnt wird, kam unerwartet.

**Verantwortung der Vorsorgeeinrichtungen**

War die Reform zu komplex, um eine breite Zustimmung zu finden? Der Weg um etwas zu verändern, war klar. Doch der Weg für die Umsetzung blieb sowohl politisch als auch fachlich hinter den Erwartungen zurück. Die berufliche Vorsorge vereint anspruchsvolle technische und politische Aspekte. Eine tragfähige Lösung erfordert daher eine enge Abstimmung zwischen beiden Bereichen. Dabei ist es essenziell, dass die Bevölkerung umfassend über die Auswirkungen auf ihre persönliche Altersvorsorge informiert wird. Trotz der Ablehnung der Reform ändert sich für die Mehrheit der Versicherten nichts; die bestehenden Regelungen bleiben bestehen.

**Kundinnen und Kunden der Neutrass AG können beruhigt sein**

In der Schweiz gibt es rund 1400 Pensionskassen, die sich in ihrer Struktur und Ausgestaltung unterscheiden. Trotz der Ablehnung der Reform werden die Schweizer Vorsorgeeinrich-

tungen ihrer Verantwortung nachkommen, ein stabiles, effizientes und sozialpartnerschaftliches Vorsorgesystem zu gewährleisten. Viele dieser Einrichtungen haben bereits vorausschauend auf neue Entwicklungen reagiert und ihre Parameter entsprechend angepasst. Für unsere Kunden und Kundinnen gibt es keine Änderungen. Die gesetzlichen Leistungen sind jederzeit garantiert. Zum Schluss bleibt festzuhalten, dass ein stabiles und zukunftsfähiges Vorsorgesystem sich nur im gemeinsamen Dialog und mit Weitsicht gestalten lässt – zum Wohl der jetzigen und künftigen Generationen.

Haben Sie Fragen zu Ihrer beruflichen Vorsorge? Unser fachkompetentes Team steht Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite.



**Pascal Walthert**  
CEO/Inhaber  
Neutrass AG

INTERVIEW

# Wie schafft WAS, Wirtschaft Arbeit Soziales Luzern Sicherheit und neue Perspektiven?

Ein Gespräch mit Martin Bucherer über die Zukunft von WAS Luzern und seine eigene.

> INTERVIEW PASCAL WALTHERT

## Können Sie uns erläutern, um was es bei WAS geht?

► WAS Wirtschaft Arbeit Soziales ist die erste Anlaufstelle für Fragen zu Sozialversicherungen und zum Arbeitsmarkt im Kanton Luzern. Durch unser Angebot wollen wir der Luzerner Bevölkerung Sicherheit geben und Perspektiven schaffen.

## Und wie kann WAS Luzern Sicherheit geben und neue Perspektiven schaffen?

► Sozialversicherungen wie AHV, IV oder die Arbeitslosen-kasse bieten erstens finanzielle Sicherheit. Luzernerinnen und Luzerner wissen, dass sie im Alter oder bei gesundheitlichen Problemen eine Rente erhalten. Wenn Luzernerinnen und Luzerner ohne Job dastehen, werden sie von der Arbeitslosen-kasse finanziell unterstützt. Zweitens leistet WAS Luzern nicht nur geldmässig Unterstützung, sondern eröffnet bei herausfordernden Situationen neue Perspektiven. So machen beispielsweise unsere RAV-Beraterinnen bei WAS wira, durch kompetentes Coaching Stellensuchende wieder fit für den Arbeitsmarkt. Die IV vermittelt zudem Personen mit gesundheitlichen Einschränkungen passende Stellen, indem sie eng mit der Wirtschaft zusammenarbeitet.

**Fachkräftemangel ist bei den meisten Unternehmen im Kanton ein Dauerbrenner. Seit der letzten IV-Revision lautet der Grundsatz «Eingliederung vor Rente». Welche Kooperationsmassnahmen bestehen innerhalb von WAS Luzern zwischen WAS wira und der IV,**

**um Eingliederungen zu begünstigen und damit unter Umständen auch den Fachkräftemangel bei Unternehmen im Kanton zu dämpfen?**

► Die beiden Geschäftsfelder wira und IV arbeiten im Bereich der Arbeitsvermittlung bereits seit Jahren gut zusammen. Durch WAS ist die Zusammenarbeit aber noch einfacher und intensiver geworden. Arbeitgebende nehmen uns zunehmend als Einheit wahr und haben den Anspruch, dass unsere Leistungen koordiniert angeboten werden. Aktuell laufen Abklärungen, wie wir unsere Dienstleistungen noch besser aufeinander abstimmen und auf dem Arbeitsmarkt einheitlicher auftreten können - und damit den Luzerner Unternehmen kompetente und zuverlässige Partner sein können.

**Digitalisierung ist heute in aller Munde. Wie beurteilen Sie den heutigen Digitalisierungsgrad in der ersten Säule?**

► Das Bundesamt für Sozialversicherungen (BSV) treibt die Digitalisierung der ersten Säule und der Familienzulagen mit mehreren Projekten voran. Eine Schlüsselrolle spielen die Durchführungsstellen, welche die Umsetzung der Digitalisierungsprojekte in enger Zusammenarbeit mit der Zentralen Ausgleichsstelle (ZAS) sicherstellen.

und Kunden bieten wir nebst den herkömmlichen Kommunikationskanälen auch digitale Formen an. Unser mittelfristiges Ziel ist es, dass man mit dem WAS medienbruchfrei digital kommunizieren und seine Anliegen lösen kann.

**Wie wir erfahren haben, können Sie bald ihren wohlverdienten Ruhestand antreten. Was waren für Sie die Schlüsselerlebnisse in Ihrer Führungstätigkeit bei WAS Luzern?**

► Ein Schlüsselerlebnis war für mich unser Startanlass am 3. Januar 2019 im Verkehrshaus Luzern. Verwaltungsrat und Geschäftsleitung durften rund 500 WAS-Mitarbeitende empfangen und herzlich willkommen heissen. Mir wurde dort nochmals bewusst, welche grosse Verantwortung aber auch schöne Aufgaben ich übernehmen durfte. Ein weiterer Höhepunkt war der 17. Oktober 2019 als Verwaltungsratspräsident Guido Graf im Zentrum Gersag in Emmen bekannt gab, dass der WAS-Neubau am Standort Eichhof West entstehen wird. Unser Ziel, ein Kompetenzzentrum für Sozialversicherungen und den Arbeitsmarkt zu schaffen, wurde so sehr real.

**Was macht für Sie eine erfolgreiche Führung aus?**

► Eine erfolgreiche Führungsperson holt das Optimum aus seinen Mitarbeitenden heraus. Um das zu erreichen, muss man einerseits mit gutem Vorbild vorangehen und andererseits braucht es eine grosse Portion Empathie. Ich habe immer versucht, meine Mitarbeitenden zu fordern, aber auch zu fördern. Um gut führen zu können, muss man gut zuhören und Verantwortung abgeben können. Zentral finde ich auch einen respektvollen, wertschätzenden Umgang.



«Führen heisst, mit Empathie das Beste aus den Mitarbeitenden herauszuholen – fordern, fördern und dabei stets respektvoll handeln.»

Martin Bucherer,  
RA lic.iur., Geschäftsleiter WAS wira Luzern und  
Vorsitzender der Geschäftsleitung WAS Luzern

**Was sind die wichtigsten Digitalisierungsinitiativen von WAS Luzern?**

► WAS hat schon seit mehreren Jahren die Bedeutung der Digitalisierung erkannt und eine Steuergruppe «Digitale Transformation» ins Leben gerufen. Im Januar 2023 haben wir den Entscheid gefällt, Microsoft365 flächendeckend als Arbeitsinstrument einzuführen. Für unsere Kundinnen

Mitarbeitenden heraus. Um das zu erreichen, muss man einerseits mit gutem Vorbild vorangehen und andererseits braucht es eine grosse Portion Empathie. Ich habe immer versucht, meine Mitarbeitenden zu fordern, aber auch zu fördern. Um gut führen zu können, muss man gut zuhören und Verantwortung abgeben können. Zentral finde ich auch einen respektvollen, wertschätzenden Umgang.

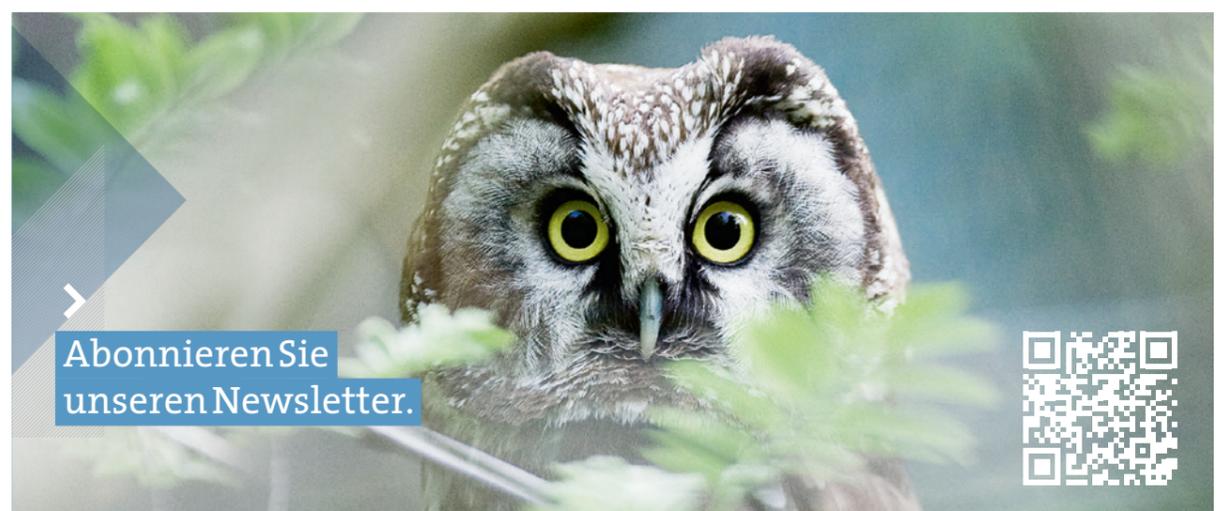
## EDITORIAL

Das neue Forschungszentrum Öffentlichkeit und Gesellschaft (FÖG) der Universität Zürich stellte fest, dass junge Erwachsene oft auf ihr Smartphone schauen. Dennoch verbringen sie im Schnitt nur sieben Minuten pro Tag mit dem Konsum von Neuigkeiten. Für die Forscher bedeutet das eine zunehmende «News-Deprivation». Darunter versteht man die Unterversorgung mit professionell und gemäss Qualitätsstandards erstellten News. Das FÖG hatte dazu die mobile Mediennutzung von über 300 Studienteilnehmenden zwischen 19 und 24 Jahren mit einem Mobile Tracking detailliert erfasst. Die Gruppe der Generation «Null Bock auf News» wächst seit einigen Jahren kontinuierlich. Sie liegt mit einem Anteil von 38 Prozent in der Schweizer Bevölkerung auf einem neuen Höchststand und ist besonders bei jungen Erwachsenen stark vertreten.

Informationsmedien sind zentral für den demokratischen Prozess. Mit dem JOURNAL setzt die Neutrass bewusst einen Kontrapunkt und informiert Sie aus erster Hand. Wir wünschen Ihnen viel Inspiration beim Lesen.

Hugo Schürmann  
Verwaltungsratspräsident  
Neutrass AG

Pascal Walther  
CEO  
Neutrass AG



Abonnieren Sie unseren Newsletter.



Immer informiert mit unseren Neutrass-News: Mehrmals jährlich berichten wir kostenlos über wichtige Themen aus dem Versicherungs-, Vorsorge und Finanzbereich.

KUNDENERFAHRUNG PIRMIN JUNG SCHWEIZ AG

## Wirtschaft und Nachhaltigkeit gehen Hand in Hand

Von nachhaltigem Bauen bis zur Verantwortung für die Zukunft – ein Vergleich zwischen der Pirmin Jung Schweiz AG und der Neutrass AG.

> VON **MYRIAM MÜHLEHALER**

Seit über 25 Jahren entwickelt und fördert die Pirmin Jung Schweiz AG das Bauen mit Holz. Mit dem «Haus des Holzes» an der Centralstrasse in Sursee hat Pirmin Jung eindrucksvoll bewiesen, wie nachhaltiges Bauen aussehen kann. Das innovative Gebäude ist eine Mischung aus gemütlichem Chalet und futuristischem Büro. Es setzt neue Massstäbe in der Bauindustrie. Mit Holz als primären Baustoff hat Unternehmer Pirmin Jung nicht nur den CO<sub>2</sub>-Ausstoss reduziert, sondern auch einen Ort geschaffen, der Wohlbefinden und Zukunftsdenken vereint. Die höheren Kosten für den Bau schreckten ihn nicht ab. Im Gegenteil, sie unterstreichen seinen Anspruch, ein glaubwürdiges Vorzeigeprojekt zu realisieren. Denn wie in der Mode, beim Reisen oder bei den Lebensmitteln gilt auch in der Baubranche: Nachhaltigkeit hat seinen Preis.

### Gewinner des Innovationspreises

Noch vor dem Bau zeigte Bauherr Pirmin Jung seine Projektpläne Pascal Walther, dem CEO und Inhaber der Neutrass AG. Dieser war begeistert und äusserte direkt den Wunsch, beim fertigen Bau als erster Mieter in das «Haus des Holzes» einzuziehen und Büroräumlichkeiten zu beziehen. Pirmin Jung hielt sein Wort: Seit zwei Jahren hat die Neutrass AG einen Sitz im visionären Gebäude in Sursee.

2023 gewann Pirmin Jung mit seinem Unternehmen und dem «Haus des Holzes» den Prix SVC Zentralschweiz des Unternehmensnetzwerkes Swiss Venture Club (SVC). Die Jury lobte die innovative Baukonstruktion, die nur mit einem digitalen Plan und mit so wenig Beton wie möglich realisiert wurde. Sie brachte der Pirmin Jung Schweiz AG Bekanntheit über die Baubranche hinaus ein.

### Wirtschaft und Nachhaltigkeit Hand in Hand

Ähnlich wie die Pirmin Jung Schweiz AG legt auch die Neutrass AG grossen Wert auf Nachhaltigkeit und einen bewussten Umgang mit Ressourcen. Als langjähriger Partner und Versicherungsbroker von Pirmin Jung Schweiz AG zeigt die Neutrass AG, dass ökologisches Bewusstsein auch im Finanzsektor eine zentrale Rolle spielt. Die Zusammenarbeit mit Kunden wie Pirmin Jung Schweiz AG verdeutlicht, dass wirtschaftlicher Erfolg und Nachhaltigkeit Hand in Hand gehen können. Das «Haus des Holzes» ist ein Vor-



«Mit Neutrass als unabhängiger Versicherungsbroker fühlen wir uns seit bald 30 Jahren kompetent und verantwortungsvoll beraten – nachhaltig sicher.»

Pirmin Jung, Inhaber und Geschäftsführer der Pirmin Jung Schweiz AG.

zeigeprojekt, das verdeutlicht, wie wichtig es ist, langfristig zu denken und Verantwortung für kommende Generationen zu übernehmen – ein Ansatz, den sowohl die Pirmin Jung Schweiz AG als auch die Neutrass AG leben.

KUNDENERFAHRUNG SATTEL-HOCHSTUCKLI AG

## «Die Sommersaison wird immer wichtiger»

Der Klimawandel und die Kundenbedürfnisse haben die Ausrichtung des Tourismus-Anbieters Sattel-Hochstuckli verändert. Aus einer Skidestination wurde ein Wanderparadies: Der Sommer hat den Winter als wichtigsten Ertragspfeiler abgelöst.

> VON **CHRISTIAN WINIKER**

Jedes Jahr geniessen rund 200 000 Gäste das Innerschweizer Naherholungsgebiet Sattel-Hochstuckli. Ein Tourismusunternehmen im Voralpengebiet erfolgreich zu führen, erfordert unternehmerisches Denken, Innovation und Flexibilität. Auf 800 bis 1550 Metern ist es nicht mehr schneesicher – umso wichtiger wurde es für die Sattel-Hochstuckli AG, neue Kundensegmente zu erschliessen. Dazu gehören insbesondere Erwachsene mit Kindern. Diese lassen sich durchaus in die Höhe locken, wenn man beiden etwas bieten kann. Dies führte unter anderem zum Bau der Fussgängerhängebrücke «Skywalk», die bei deren Eröffnung im Jahre 2010 mit 374 Metern die längste Europas war. Eine kulinari-



«Die Drehgondelbahn ist das Herzstück des Hochstuckli.»

Simon Bissig, Geschäftsführer der Sattel-Hochstuckli AG

sche Rundwanderung um den Engelstock ist ebenso im Angebot wie eine Kinderwelt, die alles bietet, was das Kinderherz begehrt. An Spitzentagen mit bis zu 2000 Gästen werden alleine im Berggasthaus Mostelberg – welches zur Sattel-Hochstuckli AG gehört – mehrere Hundert Mahlzeiten serviert. Jährlich gehen rund 17 000 Kaffees über den Tresen. Ich gehe davon aus, dass andere Gastrobetriebe auf dem Berg vergleichbare Zahlen ausweisen.

### Teure Infrastruktur

Doch leistungsfähige Anlagen sind kapitalintensiv. Die Lebensdauer der Anlagen ist mit rund 30–40 Jahren hoch, aber die Kosten der Instandhaltung bzw. Erneue-

rung sind es ebenso. «Die neue Steuerung der Drehgondelbahn wird über eine Million Franken kosten, ohne dass die Gäste etwas davon merken. Leider müssen die Investitionen teilweise auf die Ticketpreise abgewälzt werden.» Dazu gesellt sich die schwierige Suche nach Fachpersonal, denn für den Betrieb von Anlagen gelten besondere Sicherheitsvorschriften. «Versicherungen sind für uns ein wichtiges Thema. Dies für den Fall, dass unerwartet eine Anlage stillsteht.»

### Kein Trübsal auf dem Hochstuckli

Der Familienberg wird immer seine Kunden haben, selbst in der Zwischensaison. Wenn im November im Tal dicker Nebel der Laune zusetzt, sind eine kleine Wanderung und ein Nussgipfel an der Sonne das beste Gegenmittel. Mit dieser Aussicht nehmen nicht nur Innerschweizer, sondern auch Gäste aus weiter entfernten Regionen die Anfahrt gerne auf sich.

## SCHADENBEISPIEL

## Wenn der vollgelaufene Keller kein Problem mehr ist

Ein Quartier verbindet Jung und Alt: Der Acherhof in Schwyz versteht sich als Dorfquartier für alle Generationen. Die Leiterin Finanzen der Stiftung Acherhof Schwyz ist froh, wenn Schäden rasch und unkompliziert gedeckt werden.

> VON **MARKUS BAUMGARTNER**

Das Dorfquartier für alle Generationen macht es möglich, dass sich Menschen jeden Alters, jeglicher Herkunft, mit unterschiedlichster Vergangenheit und Zukunft ganz einfach in ihrem Alltag begegnen. Dabei kommt es immer wieder zu besonderen Momenten: Höhepunkte sind etwa die Haus-Fasnacht, die Feier zum 1. August mit Jodlermesse, die Acherhof-Stubete oder die grosse Acherhof-Chilbi. Man trifft die jungen, erwachsenen und jung gebliebenen Bewohnenden des Quartiers auf der Acherhof-Piazza auch beim gemeinsamen Punsch trinken oder Schlangenbrot braten. Es kommt sogar vor, dass sich die Bewohnenden auf dem Plätzli beim Haupteingang des Alterszentrums rund um den Brunnen eine kühlende Wasserschlacht liefern. Der Betrieb und das Zusammenleben im Quartier haben sich eingespielt. Die Angebote im Alterszentrum sind sehr gefragt: Die Auslastung bewegt sich fast ausnahmslos bei hundert Prozent.

### **Vielfältiges Dorfquartier**

Die Stiftung Acherhof ist in den drei Geschäftsbereichen Alterszentrum, Gastronomie und Liegenschaften tätig. Sie betreibt ein öffentliches Restaurant und vermietet Räume an die Privatschule Hofstatt Schwyz. Seit 2020 gibt es im Quartier neben den mehr als 110 Betten im Alterszentrum auch 49 Alterswohnungen für die Bedürfnisse der Generation 60+. Sie werden – wie die 45 neuen Familienwohnungen und 35 Gästezimmer – von der Stiftung Acherhof selbst verwaltet. «Da ist schon was los im Quartier»,

freut sich Samira Bhardwaj, die seit 13 Jahren für die Finanzen und Verwaltung in der Stiftung zuständig ist. Sie hat eine deutsche Mutter und einen indischen Vater und ist in Deutschland aufgewachsen. 2007 entschloss sie sich, mal etwas anderes zu sehen und kam nach Schwyz.



«Die Abwicklung mit der Versicherung verläuft dank der Neutrass AG äusserst unkompliziert.»

Samira Bhardwaj, Leiterin Finanzen und Verwaltung der Stiftung Acherhof in Schwyz

### **Rasche Abwicklung im Schadenfall**

Reibungslose Abläufe und rasche Hilfe im Schadenfall sind für den Betrieb eines solchen Quartiers von grundlegender Bedeutung. Die Stiftung Acherhof legt viel Wert auf ein ausgezeichnetes Facility Management (FM), wie sich die Liegenschaftsverwaltung heute auf neudeutsch bezeichnet. Das FM ist für die Verwaltung und Bewirtschaftung der Gebäude sowie die technischen Anlagen und Einrichtungen zuständig. Anfang 2024 kam es im Alterszentrum aufgrund einer defekten Abwasserpumpe im Keller

zu einem grossen Wasserschaden. Der ganze Keller war vollgelaufen. Das FM verfügt über einen Pikett-Dienst und konnte dadurch rasch reagieren. Wichtig für die Finanzchefin ist aber auch, dass der Schaden gedeckt ist und dies rasch festgestellt werden kann. «Wir müssen nicht viel zusammensuchen oder gross Formulare ausfüllen, sondern können den Schaden relativ einfach mit einem E-Mail an die Neutrass melden. Diese leitet es in geeigneter Form an die Versicherung weiter», erklärt Samira Bhardwaj und ergänzt, «wir erhalten fast immer noch am gleichen Tag eine Antwort, dass der Schaden an die Versicherung weitergeleitet wurde. Dann vergehen nur zwei, drei Tage, bis die Versicherung uns meldet, dass der Schaden gedeckt ist und ob es sich um einen Haftpflicht- oder Sachversicherungsfall handelt. Das alles ist äusserst unkompliziert.» So kann die Stiftung Acherhof rasch die Firmen aufbieten, die den Schaden wieder in Ordnung bringen. Beim erwähnten Schadenfall war die defekte Pumpe nicht versichert, aber der Schaden am Gebäude und an einem Schrank wurde übernommen. Samira Bhardwaj: «Die Schnelligkeit der Neutrass ist super. Ich habe eine Ansprechperson. Wenn diese nicht erreichbar ist, kümmert sich sofort jemand anderes um unser Anliegen.» Es kommt immer wieder vor, dass ein Geschirrspüler oder eine Maschine kaputt geht. Die Stiftung Acherhof fühlt sich versicherungstechnisch gut abgedeckt: «Mit der Neutrass findet jeweils ein Jahresgespräch statt, in dem überprüft wird, was wir tatsächlich brauchen.»



## ARTISET

## Prämien sparen für Mitglieder

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

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 Vorsorgelösungen 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

# Kundennutzen im Fokus: So profitieren Sie von der Neutrass-Digitalisierung

Die Neutrass steht vor der Einführung eines neuen Kundenportals. Es ist ein Fokuswechsel weg von den internen Abläufen hin zu den Bedürfnissen der Kundschaft.

Die Digitalisierung ist ein Schwerpunkt bei der Neutrass. Dabei sollen die unterschiedlichen Stärken von Mensch und Maschine optimal kombiniert werden. Im letztjährigen Journalbeitrag lag der Fokus auf der Idee hinter der neuen Brokersoftware LINTA. Diese steht inzwischen kurz vor der Einführung und wird die internen Abläufe und Prozesse der Neutrass stark optimieren. Was Sie als geschätzte Kundinnen und Kunden aber mehr interessieren dürfte: Wie können Sie künftig in der Zusammenarbeit mit der Neutrass von der Digitalisierung profitieren? Um Ihre Neugierde zu stillen, werde ich daher an dieser Stelle ein paar Worte zu den Arbeiten am neuen Kundenportal verlieren.

## Kundinnen und Kunden als Ausgangslage

Für die Planung und Entwicklung von LINTA konnte Neutrass komplett auf Inhouse-Ressourcen zurückgreifen. Bei der Spezifizierung des Kundenportals rücken nun die wichtigsten Adressaten ins Zentrum – nämlich die Kundinnen und Kunden: Im Rahmen seiner Bachelorarbeit im Business Administration Studiengang hat sich unser langjähriger Mitarbeiter Patric Bachmann mit der Frage «Wie soll ein effektives und sicheres Online-Kundenportal der Neutrass AG aussehen?» beschäftigt. Er führte als Basis und wichtigste Quelle für seine Forschungsarbeit eine repräsentative Kundenbefragung durch. Die Befragten mussten beurteilen, welche angestrebten Funktionen ihnen besonders wichtig sind und auf welche sie am ehesten verzichten können. Ebenso wurde ihnen die Möglichkeit geboten, eigene Ergänzungen und Wünsche für Funktionen anzubringen. Nicht zur Debatte standen die Themen Sicherheit und Datenschutz. Diesen Themen wurde die höchste Priorität beigemessen. Sie sind in diesem Sinne unverhandelbar.

## Analyse mit hoch dotierten Spezialisten

Die Ergebnisse der Kundenbefragung besprach Patric Bachmann anschliessend mit zwei namhaften Fachexperten, welche zugleich langjährige Erfahrungen sowohl im Versicherungs- als auch im Digitalisierungsbereich vorweisen können. Mit ihnen arbeitete er die Ergebnisse weiter aus, ergänzte sie und finalisierte sie anschliessend mit einem internen Team der Neutrass. Das Team besteht aus Personen verschiedener Bereiche, Funktionen und Positionen. Als Ergebnis seiner Arbeit konnte er der Neutrass einen konkreten Vorschlag bezüglich Funktionsumfang, Umsetzungsreihenfolge und Layout für das Kundenportal liefern – ergänzt mit einem Zeitplan und einer Aufwandschätzung. Er vermochte mit seiner Forschungsarbeit die Expertinnen und Experten dermassen zu überzeugen, dass ihm dafür die Bestnote verliehen wurde.



Das Online-Kundenportal der Neutrass AG bietet viele Innovationen.

## Ihr direkter Nutzen

Aus der Vorgehensweise wird zwar ersichtlich, dass bei der Planung des Kundenportals die Kundschaft im Vordergrund stand und den gewichtigsten Einfluss auf den Funktionsumfang hatte. Aber mit welchen Funktionen dürfen Sie in der ersten Version rechnen? Nach Abschluss der ersten Etappe soll Ihnen unter anderem die Möglichkeit geboten werden um:

- ▶ Dokumente mit der Neutrass auszutauschen (Up- und Download)
- ▶ Persönliche Daten selber anzupassen
- ▶ Einen Überblick über Ihre Policen und eine grafische Darstellung der Kosten zu erhalten
- ▶ Den Neutrass-Newsletter an- und abzumelden
- ▶ Kundenportal-Konten inkl. Berechtigungen zu verwalten
- ▶ Und einiges mehr



«Für die Neutrass typisch soll es auch bei diesem Projekt keine bösen Überraschungen geben.»

Pirmin Walthert,  
CTO Neutrass AG

An die zuständigen Mitarbeitenden der Neutrass gelangen automatische Benachrichtigungen, sobald ein neues Dokument zur Verfügung steht. Nach Abschluss der zweiten Etappe sollen Schadenfälle über das Kundenportal gemeldet, Anträge elektronisch visiert und Versicherungsnachweise bestellt werden können. Darüber hinaus existieren diverse weitere Ideen und Vorhaben, welche die Kommunikation zwischen der Neutrass und der Kundschaft enorm erleichtern und optimieren werden. In allen Etappen liegt der Hauptfokus neben der Sicherheit darauf, das Portal möglichst übersichtlich zu gestalten und einfach und intuitiv bedienbar zu machen. Ebenso sollen sämtliche Funktionen direkt mit unsere Brokersoftware LINTA verzahnt werden, sodass Doppelspurigkeiten und Fehler minimiert, und die Korrektheit der angezeigten Daten und Dokumente jederzeit gewährleistet werden können.

## Mit perfekter Vorarbeit effizient zum Ziel

Dank der wertvollen Arbeit von Patric Bachmann sind wir der Überzeugung, dass das Portal nicht am Kunden vorbei entwickelt wird. Für die Neutrass typisch soll es auch bei diesem Projekt keine bösen Überraschungen geben. Glaubt man der Presse, wird so manches IT-Projekt vor Fertigstellung nach Überschreitung der geplanten Kosten um ein Vielfaches eingestampft. Handelt es sich dabei um staatliche Projekte, muss man sich jeweils fragen, ob man zu viel Steuern bezahlt. Handelt es sich hingegen um Projekte aus der Privatwirtschaft, liegt die Vermutung nahe, dass man die Produkte des Auftraggebers zu übersteuerten Preisen kauft. Bei der Neutrass sind wir bestrebt, nicht durch Verschwendung von Ressourcen aufzufallen, sondern dem Beispiel von Patric Bachmann zu folgen und von Ihnen möglichst mit der Bestnote bewertet zu werden. Ich hoffe, Sie drücken uns hierzu die Daumen.

## CYBER SECURITY-ASSESSMENT

# Ihr Schlüssel zum Erfolg

Neutrass bietet seit einigen Jahren eine einzigartige Cyberversicherung an.

Die Cyberversicherung der Neutrass kommt ohne die unrühmlichen und marktüblichen Ausschlüsse der Obliegenheiten an. Der entscheidende Schritt zum Abschluss dieser Versicherung ist ein umfassendes Security-Assessment, das von unseren renommierten IT-Partnerfirmen durchgeführt wird.

Dieses Assessment analysiert die IT-Infrastruktur unserer Kundinnen und Kunden bis ins Detail und zeigt mögliche Massnahmen auf, die innerhalb von sechs Monaten nach Abschluss der Cyberversicherung umgesetzt werden sollten. Zusätzlich erhalten Sie wertvolle, optionale Empfehlungen, die Ihre IT-Sicherheit auf das nächste Level heben.

Der Ansatz von Neutrass hat sich als äusserst erfolgreich erwiesen: Die Schadenquote der versicherten Kundschaft liegt signifikant unter dem Branchendurchschnitt. Das bestätigt die Philosophie der Neutrass: Vorbeugen ist besser als heilen. Vermeiden Sie Cyber-Schäden, anstatt sie nur abzusichern.

Schützen Sie Ihr Unternehmen jetzt – mit einem Cyber Security-Assessment, das sich wirklich auszahlt. Haben wir Ihr Interesse geweckt? Ihr Mandatsleiter steht Ihnen bei Interesse gerne zur Verfügung.

## ENGAGEMENT

# Die Neutrass AG hat ein goldenes Händchen, wenn's um ihre Sport-Sponsoren geht

Joey Hadorn und Simona Aebersold haben bei den Weltmeisterschaften und der OL-EM erneut grossartige Erfolge erzielt, was die Neutrass AG als stolzen Sponsor besonders freut. CEO Pascal Walthert betont die Parallelen zwischen dem Sport und der Versicherungs- und Finanzberatung, die diese erfolgreiche Partnerschaft prägen.

Joey Hadorn und Simona Aebersold konnten ihre jüngsten Erfolge im Orientierungslauf eindrucksvoll bestätigen – ein Grund zur besonderen Freude für die Neutrass AG als stolzen Sponsoring-Partner. Bei den Weltmeisterschaften in der schottischen Hauptstadt Edinburgh brillierte Simona, in dem sie neben Staffel-Gold auch Silber im Sprint und Bronze im Knock-Out-Sprint gewann. Joey Hadorn verpasste die Bronzemedaille im Knock-Out-Sprint nur knapp, zeigte aber auch in der Staffel eine starke Leistung, was den hervorragenden Gesamteindruck der Schweizer Nationalmannschaft abrundete.

Die Neutrass AG versteht sich nicht nur als Unterstützer von Sportlern, sondern auch als Förderer von Nachwuchstalenten. Für Pascal Walthert, CEO und Inhaber der Neutrass AG, ist es entscheidend, jungen Athleten den nötigen Rückhalt zu geben, um sich auf höchstem Niveau zu entwickeln – sowohl im Sport als auch im Berufsleben. «Grosse Erfolge gibt es nur in Teams», sagt Walthert, und dieses Teamdenken spiegelt sich sowohl in der Zusammenarbeit mit den Sportlern als auch in der täglichen Arbeit der Neutrass AG wider.

## Schweizer OL konstant an der Spitze auch an der EM

An der OL-EM in Ungarn knüpften Joey Hadorn und Simona Aebersold an ihre Erfolge an. Simona lief ein erfolgreiches Rennen über die Mitteldistanz und holte sich ihren dritten grossen Einzeltitel. Zusätzlich gewann sie Silber in der

Langdistanz und erneut Gold mit der Staffel. Joey Hadorn feierte den Gewinn der Bronzemedaille mit der Männer-Staffel und sicherte sich zuvor beim ersten Weltcup der Saison in Olten den Sieg im Knock-Out-Sprint. Diese beeindruckenden Leistungen unterstreichen, warum die Neutrass AG mit ihrer Entscheidung, Joey und Simona zu unterstützen ein goldenes Händchen bewiesen hat.

Die Zusammenarbeit zwischen der Neutrass AG und dem Orientierungslauf geht weit über ein klassisches Sponsoring hinaus. Pascal Walthert, Inhaber und CEO der Neutrass AG, ist selbst ein leidenschaftlicher Orientierungsläufer und kennt die Faszination dieses Sports aus erster Hand. Schon in seiner Jugend war der OL ein grosses Hobby und diese Begeisterung hat er bis heute bewahrt. Für ihn gibt es zahlreiche Parallelen zwischen dem Orientierungslauf und der Versicherungs-, Vorsorge- und Finanzbranche. «Im OL geht es darum, Ziele zu finden, Hindernisse zu überwinden und den besten Weg durch das Gelände zu wählen. Genau so arbeiten wir bei der Neutrass AG – nicht zu vergessen; den Rundumblick stets zu halten», erklärt Pascal Walthert.

Diese enge Partnerschaft zwischen der Neutrass AG und dem Orientierungslauf hat sich als fruchtbar erwiesen und wird auch in Zukunft weiter wachsen. Die gemeinsamen Werte und die langfristige Unterstützung machen die Neutrass AG zu einem wichtigen Partner für den Schweizer Orientierungslauf, und Pascal Walthert freut sich, diese Verbindung weiterhin zu stärken.

«Grosse Erfolge gibt es nur in Teams.»



Das Schweizer Goldquartett (von links) Riccardo Rancan, Natalia Gemperle, Simona Aebersold und Joey Hadorn.



NEUTRA-MEDICA

## Spezial-Lösungen für medizinische Berufe

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

Unsere Kunden im medizinischen und paramedizinischen Bereich erhalten nicht nur Top-Produkte zu Top-Preisen, sie profitieren dank unserem schweizweiten Beraternetzwerk auch von einer persönlichen Vor-Ort-Beratung und Betreuung. Dies ist in der heutigen digitalen Welt für viele Kunden weiterhin ein wichtiger Bestandteil einer professionellen Versicherungs- und Vorsorgeberatung.

### Die Erfolgsgeschichte begann vor 25 Jahren

Mit steigendem Erfolg der Beratungstätigkeiten der Neutrass im paramedizinischen Sektor nahm auch die Komplexität der Verwaltung aller Rahmenvertragslösungen zu. Im Herbst 1999 wurde der mutige Schritt gewagt, mit der Gründung eines eigenständigen Vereins mehr Flexibilität und Unabhängigkeit zu erreichen. Dieser Entscheid kann rückblickend als einer der Hauptgründe für den heutigen Erfolg von Neutra-Medica betrachtet werden. Dank dem Fokus auf den Nutzen für die Mitglieder konnte die Angebotspalette schnell ausgebaut werden. Heute profitieren die knapp 3000 Vereinsmitglieder in fast allen Bereichen der beruflichen und privaten Versicherungs- und Vorsorgelösungen von vorteilhaften Konditionen.

### Weiterhin innovativ und marktorientiert

Auch nach einem Vierteljahrhundert wollen wir uns nicht auf den Lorbeeren ausruhen. So sind wir stets bestrebt, unser Angebot zu erweitern und zu verbessern. 2024 haben wir für die Mitglieder der Schweizerischen Gemeinschaft für medizinische Kosmetik eine einzigartige Haftpflichtlösung erarbeitet. Die Vorsorgestiftung PAT hat die Neutra-Medica als Berufsverband aufgenommen, wodurch die Produktpalette in der beruflichen Vorsorge erweitert werden konnte.

### 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 Krankentaggeld-Versicherung trotz massiven Druck in diesem Bereich weiterhin auf einem sehr interessanten Niveau. Auch in anderen Branchen wie Motorfahrzeug- oder Gebäude-Versicherungen 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](http://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 Vorsorgelösung brauchen: Die Produktpalette von Neutra-Medica bietet Ihnen die besten Produkte zum richtigen Preis.

Weitere Informationen finden Sie unter

[www.neutra-medica.ch](http://www.neutra-medica.ch)

## AUFSICHT

# Herausfordernde Zukunft im Versicherungs- und Brokermarkt

Der Wandel im Schweizerischen Brokermarkt hat sich beschleunigt. Augenfällig sind erhöhte Anforderungen der Aufsicht, der Technologiefortschritt und die Konsolidierung im Schweizer Brokermarkt.

Es gibt immer weniger Schweizer Broker: Per Ende 2018 waren noch rund 1400 aktiv. Laut Finma hat sich die Anzahl der registrierten Brokerfirmen per Ende April 2024 auf 337 reduziert. Die Hintergründe sind vielschichtig: Kleinere Broker werden von grösseren aufgekauft, schliessen sich mit anderen zusammen oder ziehen sich wegen ungelöster Nachfolgeregelung ganz zurück. Auch der erhebliche Investitionsbedarf in moderne IT-Infrastruktur, das veränderte Konsumentenverhalten sowie massiv gestiegene regulatorische Vorgaben tragen zur Schrumpfung bei.

Die Neutrass spürt diesen Veränderungsprozess im Brokermarkt stark: So gehen regelmässig Anfragen von kleineren Brokern für eine Übernahme ein. Es ist Neutrass in den vergangenen Jahren gelungen, strategisch sinnvolle Übernahmen erfolgreich abzuschliessen und durch gezielte Portefeuille-Integrationen die Organisation auf die künftigen Herausforderungen solide aufzustellen.

## Fortschreitender Technologiewandel

Viele Versicherer arbeiten an der Modernisierung ihrer teilweise trägen und veralteten Systeme. Das betrifft Bereiche wie Cloud Technologien, Automatisierung, Verbesserung

von Kundenschnittstellen und Integration von externen Systemen. Auch die Brokerbranche ist gefordert: Wer die internen Prozesse nicht effizienter gestalten kann und Schnittstellen zu Kunden auf veränderte Kundenbedürfnisse zu justieren vermag, wird mittelfristig die Kundenbindung und damit die Wettbewerbsfähigkeit verlieren.

## Verschärfung der Aufsicht

Seit dem 1. Januar 2024 gilt ein verschärftes Aufsichtsrecht. Die Anpassungen haben zum Zweck, den Konsumentenschutz zu stärken. Die Finma hat Mindeststandards zur Ausbildung entwickelt, welche von jedem Versicherungsvermittler zur Gewährleistung einer professionellen Berufsausübung und zum Schutz der Versicherten erfüllen muss. Der Nachweis ist alle zwei Jahre über einen Weiterbildungsnachweis zu erbringen. Ohne diesen ist es strikte untersagt, in der Versicherungsvermittlung tätig zu sein. Ein öffentliches Register der Finma gibt darüber Auskunft.

Bei der Organisation muss eine klare Trennung zwischen operativer Tätigkeit und Kontrolltätigkeit sichergestellt sein. Der Beratungsprozess des Versicherungsvermittlers (Mandatsleiter) ist vom Bearbeitungsprozess

(Innendienst) abzutrennen. Ausserdem gilt eine Dokumentationspflicht bei wesentlichen Entscheiden des Kunden. Neu findet auch ein jährliches Reporting an die Finma statt. Für ihre Aufsichtstätigkeit verlangt die Finma eine jährlich wiederkehrende Abgabe: Betrug diese für einen einzelnen Versicherungsvermittler bis Ende 2023 noch CHF 150.– pro Jahr, liegt die Aufsichtsabgabe seit Anfang 2024 neu bei CHF 475.–.

Neutrass ist in all diesen Punkten gut unterwegs und erfüllt die neuen Vorschriften. Gute Aus- und Weiterbildung von Mitarbeitenden war für Neutrass seit jeher ein Schlüsselthema und wird es auch in Zukunft bleiben. Auch die organisatorische Trennung zwischen Tagesgeschäft und Kontrollaufgaben ist bei Neutrass schon seit langem verankert. Der Brokermarkt wird sich zweifellos weiter verändern. Wir sind bereit dafür.



**Christoph Allemann**  
Leiter Markt



Die Jubilare (von links): Marlène Dubacher, Eliane Müller, Christoph Allemann, Joe Zemp, Martina Huber, Sandra Sakac und Roger Huber



Joe Zemp mit dem wohlverdienten Neutrass Award: Melanie Müller-Schacher wird mit dem Innovationspreis ausgezeichnet



Die Prüfungserfolge (von links): Patric Bachmann, Juraj Mudroch, Loris Pfister

## GRATULATION

## Jubiläen und Prüfungserfolge 2024

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

Neutrass freut sich, die langjährigen und treuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu ihrem Jubiläum zu ehren. Diese engagierten und tatkräftigen Kolleginnen und Kollegen setzen sich seit vielen Jahren für unsere Kundinnen und Kunden ein. Wir feiern:

- **5-Jahr-Jubiläum:** Christoph Allemann, Eliane Müller, Sandra Sakac und Roger Huber
- **10-Jahr-Jubiläum:** Martina Huber
- **20-Jahr-Jubiläum:** Marlène Dubacher und Joe Zemp
- **Joe Zemp** erhielt den wohlverdienten Neutrass Award
- **Melanie Müller-Schacher** wird mit dem Innovationspreis ausgezeichnet

Diese Meilensteine unterstreichen ihre wichtige Rolle innerhalb der Neutrass Familie. Herzlichen Dank für eure Hingabe und den unermüdlichen Einsatz!

## Ausbildungen

Neutrass gratuliert herzlich unseren Mitarbeitern, die in diesem Jahr beeindruckende Aus- und Weiterbildungen erfolgreich abgeschlossen haben. Wir feiern folgende Leistungen:

- Loris Lukaj: Lehrabschluss (nicht auf dem Foto)
- Patric Bachmann: BSc in Business Administration
- Loris Pfister: Dipl. Finanzberater IAF
- Juraj Mudroch: CAS FH Leadership Development & Führungspsychologie

Wir sind stolz auf euch und gratulieren ganz herzlich zu eurem Erfolg!

## WETTBEWERB

## Glückliche Gewinner

Am Neutrass-Stand in Flims/Laax haben Ruth und Peter Muff den Hauptpreis gewonnen. Sie konnten sich an einem Helikopterrundflug erfreuen. Helikopterpilot war übrigens Manuel Walthert – der Sohn von Neutrass-CEO Pascal Walthert.



Ruth und Peter Muff mit Helikopterpilot Manuel Walthert

## GESPRÄCH

## «Gotthard ist die schönste Bahnstrecke der Schweiz»

Im Verkehrshaus Luzern kann seit kurzem das renovierte, legendäre Gotthard-Eisenbahnmodell bestaunt werden. Dies wurde nur dank über Zehntausend Stunden Freiwilligenarbeit möglich. Eine kurze Reise mit Projektleiter Emil Galliker.



> INTERVIEW  
**CHRISTIAN WINIKER**

**Das Gotthardmodell ist ein Besuchermagnet für Generationen von Kindern und Erwachsenen. Doch nach 60 Jahren Faszination drohte fast das Aus. Wie kam es dazu?**

► Das Verkehrshaus musste die Anlage wegen eines Neubaus zwischenlagern. Ein passendes Lager konnte in Bleien-

bach gefunden werden, doch es stellte sich heraus, dass der Rücktransport zu teuer gewesen wäre. Die Anlage war rund sechs Meter breit und über zwölf Meter lang und fällt damit unter die Kategorie der speziellen Sondertransporte. Damals im Jahr 1959, konnte die Anlage in einem Stück im Verkehrshaus gebaut werden. Bei der jetzigen Grösse des Modells, ist das nicht mehr möglich. Es musste also eine Lösung für dieses Problem her.

**Wie lösten Sie das Problem des Transports?**

► Wir teilten das Modell in drei Module auf, die sich dann als normale Überbreitentransporte ins Verkehrshaus bringen und dort wieder zusammensetzen liessen.

**Wie viel Spielraum hatten Sie bei der Umsetzung des Modells?**

► Wir erhielten vom Verkehrshaus die Vorgabe, Altes und Neues zu verbinden, wobei so viel wie möglich von der alten Bergstrecke zu erhalten sei. Neu dazu kam der Basistunnel, der den Besuchern die Zukunft des Bahnverkehrs näherbringen soll. Auf der Bergstrecke fahren alte Züge aus den 1960er bis 1965er-Jahren, während auf der Basistrecke moderne Züge verkehren.

**Gibt es weitere neue Elemente?**

► Ja, das Herzstück der neuen Anlage ist die Steuerung - ohne sie läuft nichts. Einige neue Elemente sind für die Besucher nicht sichtbar, da sie im Inneren des Berges verborgen sind, wie beispielsweise der kreisförmige Drehtunnel, der die Züge auf die unterste Ebene zurückführt. Insgesamt gibt es 60 Züge, aber gleichzeitig sieht man nur etwa 20 davon fahren. Die restlichen 40 stehen in sogenannten Schattenbahnhöfen.

**Das Modell musste vollständig detailgetreu erneuert werden?**

► Ja. Sogar die Bäume mussten wieder am gleichen Ort stehen. Wir haben die Stellen mit Zahnstochern markiert.

**Welche Bedeutung messen Sie dem Modell zu?**

► Der Mythos Gotthard gehört untrennbar zur Schweizer Verkehrspolitik. Die Strecke hat eine hohe Bedeutung für den Güterverkehr und den Transfer zwischen Deutschland und Italien. Das Gotthard-Modell wurde 1959 anlässlich der Eröffnung des Verkehrshauses vom Luzerner Modelleisenbahnclub EMBL im Auftrag der SBB umgesetzt.

**Ein solches Projekt stemmt man nicht einfach so nebenbei.**

► Die Planung begann 2020. Zwei Jahre später stellten wir das Projekt dem Verkehrshaus vor. Im Herbst 2023 erhielten wir grünes Licht für die Umsetzung.

**Aus welchen Berufen stammen die Freiwilligen?**

► Das Team umfasst Elektroingenieure, Lokführer, SBB-Mitarbeitende, Automechaniker, Schreiner und auch Lehrer. Viele sind pensioniert und bringen Erfahrungen aus ihren Hobbys oder ihrem Beruf mit. Teilweise stehen sie noch im Arbeitsprozess und konnten daher nur eingeschränkt mitarbeiten. Pro Monat wurden im Schnitt 700 Stunden Freiwilligenarbeit geleistet. Bis zum Projektabschluss investierten insgesamt 20 Personen über 12 000 Stunden für das Gotthardmodell.

**Wie sah der Arbeitsplan aus?**

► Die Bauarbeiten fanden dienstags und mittwochs statt, bei Bedarf auch am Donnerstag, Freitag und sogar Samstag. Das Ziel war es, möglichst viel im Aussenlager zu montieren. Einige Arbeiten mussten jedoch im Verkehrshaus finalisiert werden, wie etwa Modulübergänge und visuelle Anpassungen.

**Wie wurde die Finanzierung gesichert?**

► Diese erfolgte hauptsächlich durch Sponsoren und den Verkauf von Gleismetern. Die Anlage hat eine Länge von insgesamt 731 Gleismetern, das sind 500 Meter mehr als das Original. Die Sponsoren, seien es Privatpersonen oder Unternehmen, engagierten sich durch Spenden oder Material, das sie zur Verfügung stellten. Nebst den Kantonen Luzern und Uri hat sich auch Neutrass mit 5000 Franken beteiligt.

**Welche Materialien wurden benötigt?**

► Dazu gehören nebst dem Schienenmaterial das Holzgerippe der Anlage, Material für die Dekoration und die Steuerung, Werkzeug, alles Elektrische und die Computer. Das Gesamtbudget betrug 500 000 Franken.

**Welches ist für Sie die schönste Bahnstrecke der Schweiz?**

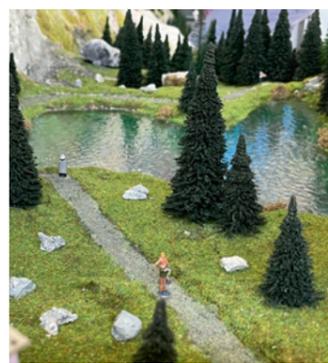
► Ganz klar die Gotthardstrecke. Sie ist ausgesprochen abwechslungsreich mit vielen landschaftlichen Hindernissen wie Brücken und Tunneln. Die Strecke hat auch eine hohe Bedeutung für den Güterverkehr und den Transfer zwischen Deutschland und Italien.

**Vom Modell zurück in die Realität: Wie sieht die Zukunft der Schweizer Bahnen aus?**

► Es müssten zwei zusätzliche Basistunnel-Röhren für den Gütertransport gebaut werden, um dem Verkehrsaufkommen bis 2050–60 gerecht zu werden. Meine Vision ist, dass der Güterverkehr eine separate Strecke erhält, während der Personenverkehr auf der schnelleren Strecke durch den Tunnel fahren kann. Der Schweizer Nutzfahrzeug-



Emil Galliker vor dem Gotthardmodell im Verkehrshaus Luzern



verband Astag unterstützt uns in dieser Vision, wie der Güterverkehr im Jahr 2050 oder 2060 durch den Tunnel gehen könnte.

**Eine letzte Frage: Mit welcher Modelleisenbahn sind Sie aufgewachsen?**

► Mit einer Ho, der gleichen Norm wie das Gotthardmodell.

**Zur Person**

► Emil Galliker ist gelernter Lastwagenmechaniker und ehemaliger Garagist. Durch strategische Planung und Unternehmertum hat er aus einem kleinen Familienunternehmen die Carplanet-Gruppe mit 450 Mitarbeitenden an 20 Standorten gemacht, die heute in zweiter Generation geführt wird.

## Wettbewerb 2024/25

**Gewinnen Sie eine von 10 Eintrittskarten ins Verkehrshaus.**

Der Tagespass berechtigt zum Eintritt ins Museum, zu beliebigem Besuch des Swiss Chocolate Adventures und der Media World, sowie zu den Vorstellungen im Tagesprogramm des Filmtheaters und des Planetariums.

Senden Sie uns ein E-Mail an [info@neutrass.ch](mailto:info@neutrass.ch) mit dem Betreff «Wettbewerb Journal 2024/25» und dem Vermerk Verkehrshaus. 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: Melanie Köhler, Myriam Mühlethaler, Pascal Walther (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

Schöngrund 26, Postfach, 6343 Rotkreuz  
Telefon 041 799 80 40, [info@neutrass.ch](mailto:info@neutrass.ch)  
[www.neutrass.ch](http://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



**Patric Bachmann**  
Leiter Backoffice Nichtleben  
Telefon 041 799 84 30



**Ramon Loretz**  
Teamleiter Rigi  
Telefon 041 799 80 47



**Ramona Leu**  
Teamleiterin Tittlis  
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

### Ibach SZ



**Walter Büeler**  
Telefon 041 818 70 82

### 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 Zurbrugg**  
Telefon 041 700 80 01

## Kommunikation / Marketing / Rechnungswesen / Empfang / Services



**Myriam Mühlethaler**  
Telefon 041 700 80 22



**Eliane Müller**  
Telefon 041 799 84 28



**Melanie Köhler**  
Telefon 041 799 80 41



**Daniela Celio**  
Telefon 044 520 39 92



**Anita Muff**  
Telefon 041 700 80 36



**Manuela Keller**  
Telefon 041 700 80 03

## Mandatsleiter



**Andi Schwarzentruher**  
Geschäftsstelle Grosswangen  
Telefon 041 799 84 38



**Adrian Zaugg**  
Telefon 041 799 80 52



**Sandro Meier**  
Telefon 041 818 70 84



**Armin Rüssli**  
Telefon 041 799 84 39



**Pascal Täche**  
Telefon 021 802 54 10



**Herbert Alpiger**  
Telefon 041 700 80 17



**Mani Weissen**  
Telefon 079 413 91 41



**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



**Juraj Mudroch**  
Telefon 071 577 20 13

## MandatsassistentIn / Backoffice



**André Kretz**  
Telefon 041 799 80 43



**Stefanie Zimmermann**  
Telefon 041 799 84 20



**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



**Kevin Büeler**  
Telefon 041 818 70 85



**Sandra Sakac**  
Telefon 041 799 84 29



**Marco von Ah**  
Telefon 041 700 80 12



**Philipp Stierli**  
Telefon 041 700 80 21



**Gianmarco Guidoni**  
Telefon 041 700 80 23



**Diana Thaqi**  
Telefon 041 700 80 35



**Saskia Betschart**  
Telefon 041 700 80 26



**Ainhoa Galán**  
Telefon 041 799 80 46



**Irena Domazet**  
Telefon 041 700 80 13



**Andreas Schnäkel**  
Telefon 041 700 80 15



**Jasmin Iacono**  
Telefon 041 700 80 20



**Thomas Waldvogel**  
Telefon 041 818 70 87



**Ushanth Jana**  
Telefon 041 700 80 27



**Maja Miletic**  
Telefon 041 700 80 60



**Loris Lukaj**  
Telefon 041 799 84 25



**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



**Nora Priore**  
Telefon 041 799 84 35  
Auszubildende



**Jonathan Sültz**  
Telefon 041 700 80 10  
Auszubildender



**Samira Vijayan**  
Telefon 041 700 80 33  
Auszubildende

