

INTERVIEW

Molecular Partners

Biotech ist wohl die risikoreichste Industrie > **S2**

REFERENZ

Kundenerfahrungen

Zwei Erfolgsgeschichten: Bäckerei Ehliger und die IGD Grüter AG > **S3**

SCHADEN

Golf Sempach

Kühlen Kopf im heissen Feuer bewahren > **S4**

CYBER

Attacken vermeiden

Gegen Cyberangriffe ist eine gute Verteidigung wichtig > **S5**

INTERVIEW

Inventar macht Appetit

Interview mit Astrid Gerz zum kulinarischen Erbe der Schweiz > **S8**

S//B/A**Ethische Grundsätze**

Der Swiss Insurance Brokers Association (SIBA) vertritt 80 der 1400 in der Schweiz tätigen unabhängigen Versicherungsvermittler. Lediglich 36 Broker verfügen über mehr als zehn Mitarbeitende. Für die Mitgliedschaft müssen sie strenge Qualitätsstandards wie Verhaltensvorschriften und ethische Grundsätze erfüllen.

**Für sauberen Finanzplatz**

Neutrass ist aktives Mitglied der Selbstregulierungs-Organisation PolyReg. Als Finanzintermediär setzen wir uns für einen sauberen Finanzplatz Schweiz ein. Jedes Jahr werden unsere Tätigkeiten durch die PolyReg detailliert geprüft.

**Zertifizierte Weiterbildung**

Die Kompetenz von Versicherungsberatern ist nur dann konstant hoch, wenn das Know-how laufend auf den neusten Stand gebracht wird. Deshalb sind bei Neutrass als einer von ganz wenigen Brokern alle Weiterbildungslehrgänge mit CICERO zertifiziert.

**Wir machen Profis**

Neutrass bildet seit 2014 als Lehrbetrieb eigene Nachwuchsleute aus. Zusätzlich geben wir immer wieder Lehrgängern die Chance, bei uns ihre Berufskarriere zu starten und sich weiterzubilden. Unser Team ist im Besitz von rund 50 Fachausweisen oder Diplomen – ein Hinweis, dass wir der Weiterbildung grossen Stellenwert beimessen.



KRISENJAHR

Sind Grossereignisse noch versicherbar?

Richtig versichern bedeutet als risikobewusster Mensch, für den schlechtesten Fall vorbereitet zu sein. Das wird angesichts der Häufung und der Schwere der Fälle immer schwieriger.

Ob und wie Menschen oder Sachen versichert werden sollen, gehört zu den zentralen Themen der Ökonomie. Die Überschwemmungen und Hagel Schäden aufgrund der Wetterkapriolen sorgen zusammen mit der Pandemie für grosse Herausforderungen bei den Versicherungsgesellschaften. Da stellt sich die Frage, ob man solche Grossereignisse überhaupt versichern kann? Und was das mit den Prämien macht? Die Versicherungsgesellschaften stellen klar: Weder eine flächendeckende Betriebsunterbrechung in einer Pandemie noch die regionalen Schäden bei einem Erdbeben sind in der Schweiz versicherbar. Das sei wie mit einem Flächenbrand: Wenn eine ganze Grossstadt vom Feuer betroffen ist, kann die

Feuerwehr nicht alle Häuser gleichzeitig löschen. Der Versicherungsgedanke beruht darauf, dass viele Menschen in einen gemeinsamen Topf einzahlen, damit die Betroffenen aus diesem Topf bezahlt werden. Wenn das allerdings alle gleichzeitig betrifft, ist das nicht versicherbar. Immerhin sind in der Schweiz anders als in Deutschland Naturereignisse wie Hochwasser in der Elementarschadenversicherung gedeckt.

Aber sowohl die Risiken als auch die Kosten werden steigen. Dabei dürfen die Prämien nicht überall gleich sein. Sie müssen den unterschiedlichen Risiken entsprechen. Bisher musste der Staat bei Katastrophen immer mit sehr viel Geld helfen. Um Schäden

wie 2021 zu decken, bräuchte es künftig eine partnerschaftliche Lösung von Versicherungsindustrie und öffentlicher Hand. Und die Versicherungsbranche muss noch stärker über Grossrisiken aufklären und zur Prävention mahnen. Dazu gehört auch die Förderung des Klimaschutzes.



Pascal Walthert
CEO / Inhaber Neutrass AG



INTERVIEW

«Biotech ist wohl die risikoreichste Industrie überhaupt»

Patrick Amstutz (CEO) und Andreas Emmenegger (CFO) vom Biotech-Unternehmen Molecular Partners erläutern im Interview die Entwicklung und Risikofähigkeit des Unternehmens.

> INTERVIEW MARKUS BAUMGARTNER

Patrick Amstutz, nur wenige Startups im Biotech-Bereich schaffen den Durchbruch. Sie aber entwickelten Medikamente gegen Krebs und haben mutig die Forschung für ein Corona Medikament lanciert. Dafür haben Sie Novartis als Partner gewinnen können. Welchen Mehrwert bietet es den Patienten?

► Danke für das Kompliment und die Erkenntnis, dass wir das Stadium des Startups oder der Forscher hinter uns gelassen haben. Wir sind effektiv «Unternehmer», die bewusst Entscheidungen treffen und spezifische Risiken eingehen müssen. Mit unserem COVID-19 Medikament Ensovibep befinden wir uns aktuell in einer Phase 3 und einer Phase 2/3 Studie, eine für Patienten im früheren Stadium der Erkrankung und die zweite für solche, die bereits hospitalisiert werden mussten. Wir entwickeln ein Medikament, das komplementär zu den Impfstoffen ist. Es hilft also vorwiegend Patienten, die nicht geimpft werden können oder wollen oder bei denen die Impfung nicht wirkt. Ensovibep soll helfen, dass an COVID-19 erkrankte Patienten keinen schweren Verlauf erleiden und nicht ins Spital oder auf die Intensivstationen verlegt werden müssen.

Andreas Emmenegger, 2020 haben Sie Einnahmen von CHF 9,3 Mio. erzielt. Dem standen Ausgaben von CHF 56,1 Mio. für Forschung und Entwicklung gegenüber. Trotzdem sind Ihre Aktien um 29% gestiegen. Wie gehen Sie als Finanzchef damit um?

► Wir orientieren uns nicht am kurzfristigen Aktienverlauf. Unsere Vision ist vielmehr, über innovative, wirksame Medikamente langfristigen Wert für die Patienten zu schaffen. Gelingt uns das, schaffen wir automatisch auch langfristigen Wert für andere Anspruchsgruppen wie unsere Aktionäre und natürlich auch für unsere Mitarbeitenden.

EDITORIAL

Der digitale Fortschritt verändert die Art und Weise, in der wir arbeiten. Das birgt viele Chancen und ermöglicht uns in Kombination mit dem Homeoffice eine gesündere Arbeitsweise. Gleichzeitig stellt uns diese Entwicklung auch vor Herausforderungen. Wie können Führungskräfte und Unternehmen ihren Mitarbeitenden in diesem Wandel ein möglichst gutes Arbeitsumfeld schaffen?

Digitale Führung ist keine Notlösung für die Pandemie, sondern eine fundamentale Transformation. Es gibt kein Zurück, die Welle hat uns bereits erfasst und verändert die Führung grundlegend. Das Vertrauen ist und bleibt der Hauptfaktor der Führung: Wer als Führungskraft schon vorher eine enge Beziehung zum Team hatte, dem fällt es einfacher, digital zu führen. Es wird unabdingbar, mit hoher Geschwindigkeit zu lernen und dabei gute Entscheidungen zu treffen. Wenn Geschwindigkeit und Komplexität zunehmen, wird es kaum möglich sein, alles zu wissen und zu verstehen. Führungskräfte müssen daher auch ihre intuitiven Fähigkeiten ausbauen.

Hugo Schürmann
Verwaltungsratspräsident
Neutrass AG

Pascal Walthert
CEO
Neutrass AG

Im Biotech-Bereich sind hohe Ausgaben grundsätzlich ein gutes Zeichen – solange sie mehrheitlich in die so genannte «Pipeline», also in vielversprechende Forschungs- und klinische Entwicklungsprojekte fliessen. Das ist ein Zeichen, dass wir spannende Projekte und viele innovative Ideen haben. Entsprechend ist im vergangenen Jahr die Anzahl an Mitarbeitenden wieder zweistellig gewachsen. Viel wichtiger als der buchhalterische Umsatz ist für ein Biotech-Unternehmen aber der Cash-Zufluss und somit der Cash-Bestand in der Bilanz. So konnten wir im vergangenen Jahr deutliche Cash-Zugänge verbuchen: sowohl von Investoren – durch eine Aktienplatzierung in den USA – als auch durch Allianzen mit Pharma- und Biotech-Partnern für unsere potenziellen Medikamente – beispielsweise von Novartis- oder dem BAG für unser COVID-Medikament Ensovibep. Diese Cash-Zuflüsse haben die Ausgaben mehr als kompensiert und wir sind sehr solide und langfristig finanziert.

Der Mensch, die Organisation und die Technik haben starken Einfluss auf die Sicherheit und Risiken im Unternehmen. Wie haben Sie die Risiken im Griff?

► Amstutz: Ja, da geben wir Ihnen uneingeschränkt recht. Der Spruch «no risk, no fun» ist zwar definitiv etwas flapsig – aber im Finanzmarkt spricht man davon, dass es ohne Risiko auch keine Rendite gibt. Und so müssen wir bei Molecular Partners bewusst Risiken eingehen und entsprechende Entscheidungen treffen. Denken Sie daran, dass es im Onkologiebereich weniger als 10% der Projekte an den Markt schaffen – und diese sehen anfangs alle vielversprechend aus. Das heisst, man kann sich nicht gegen alles absichern. Aber man kann sich möglichst gut aufstellen: Beispielsweise über die Sicherstellung einer langfristigen Finanzierung – bei uns noch bis ins zweite

Welche Risiken sichern Sie ab? Und warum?

► Emmenegger: Die Biotech-Industrie ist möglicherweise die risikoreichste Industrie überhaupt. Die Zeit von der Idee bis zu einem zugelassenen Medikament beträgt im Normalfall zwischen 10 bis 15 Jahren. Die Kosten bis zur Zulassung belaufen sich in den meisten Fällen über eine Milliarde Franken und die statistische Wahrscheinlichkeit zur Zulassung, ist verschwindend klein. Das braucht grossen Unternehmerteil, Geduld, Beharrlichkeit und viel Geld von langfristig orientierten Investoren. Letztere steigen aber nur dann in ein Un-

ternehmen wie Molecular Partners ein, wenn sie volles Vertrauen in die «Mannschaft» und in das Produkteportfolio haben. Der Aufbau dieser gegenseitigen Vertrauensbasis dauert im Normalfall viele Jahre.

Da wir noch kein Medikament auf dem Markt haben, generieren wir noch keine regelmässigen Einnahmen. Wir finanzieren unsere Forschungsarbeiten mit Geldern aus F&E-Allianzen mit grossen Pharma- und Biotech Konzernen – derzeit Novartis und Amgen – sowie mit Geldern vom Kapitalmarkt. Insgesamt haben wir seit der Gründung rund CHF

600 Millionen eingenommen. Absichern können wir ein solches Refinanzierungsrisiko des Überzeugens langfristiger, risikofreudlicher Investoren nur über erfolgreiche Arbeit. Nebst vielen eher Biotech-spezifischen Risiken haben auch wir die üblichen operationellen Risiken jedes Unternehmens wie Währungen, IT & Cyber Security, Betriebsunterbruch, Feuer, Wasser, Betriebshaftpflicht und vieles mehr. Zum Glück können wir uns hier – das Währungsrisiko mal aussen vor gelassen – stets auf Neutrass als kompetenten Partner verlassen. Das Neutrass-Team schützt uns hier mit gezielten Versicherungspolicen.

Seit Ihrer Gründung zählen Sie auf die Unterstützung der Neutrass. Welche Mehrwerte haben Sie durch die Zusammenarbeit mit einem Broker erfahren und welche Erfahrungen machen Sie mit der Neutrass?

► Amstutz: Wir sind Unternehmer und weiterhin Forscher. Wir wollen innovative Medikamente, die den Patienten helfen, entwickeln und auf den Markt bringen. Den Bereich «G&A», also administrative und operative Tätigkeiten, wollen wir möglichst effizient, und professionell gestalten. Hierzu brauchen wir professionelle Partner, insbesondere auch für den Bereich Risikomanagement und Versicherungen. Danke an das Neutrass Team, dass es uns hier den Rücken freihält und uns «unternehmen» und forschen lässt.

► Emmenegger: An Neutrass schätzen wir besonders den direkten Kontakt und die persönliche, für unser Unternehmen spezifische Beratung und Lösungen. Dieser gezielte, persönliche Dialog ist alles andere als selbstverständlich. Wir haben über die Jahre eine langfristige Beziehung aufgebaut und wissen einander sehr zu schätzen. Da ich als CFO mit meinem Team auch für das Risikomanagement verantwortlich bin, möchte ich den engen persönlichen Kontakt mit dem Neutrass-Team loben. Sie leben das häufig benutzte Schlagwort «customer intimacy» mit Leib und Seele. Als Anregung aber zum Abschluss: Wie wäre es mit einer Niederlassung in Boston? Einen Kunden hätten Sie dann schon mal...



«Wir müssen bei Molecular Partners bewusst Risiken eingehen und entsprechende Entscheidungen treffen.»
Patrick Amstutz (CEO)



«Unsere Vision ist, über innovative, wirksame Medikamente langfristigen Wert für die Patienten zu schaffen.»
Andreas Emmenegger (CFO)

KUNDENERFAHRUNG EHLIGER

Erfolgreich auch dank Zufällen und Chancen

Die Bäckerei Ehliger macht den feinen Unterschied: Bodenständig und leidenschaftlich. Und trotz unzähliger Medaillen ganz ohne Starallüren.

> VON ELIANE MÜLLER

Auf dem Weg zum Erfolg spielen manchmal auch Zufälle eine wichtige Rolle. Qualität, Konsequenz und die Gewissheit, dass immer noch ein Quäntchen besser möglich ist, gehören genauso dazu. Die Zentralschweizer Bäckerei Ehliger zählt heute über 45 Mitarbeitende an drei Standorten. «Aber ein grosser Betrieb sind wir nicht», sagt Ramon Ehliger und rollt die Geschichte des Familienunternehmens mit all ihren Zufälligkeiten auf. Zu viert haben sie vor 23 Jahren in einer alten bilderbuchhaften Backstube angefangen. Zwei Jahre später zählte das Kleinunternehmen bereits 14 Personen. Bei einer Betriebsbesichtigung der Bäckerei Sticher in Hochdorf lernten sich die beiden Unternehmer kennen. Eineinhalb Jahre später legen sie die Produktion zusammen – eine Herausforderung für zwei Betriebe mit unterschiedlicher Kundschaft. Aber: «Ich bin ein Workaholic und habe Freude an allem, was mit dem Backhandwerk zu tun hat», so Ramon Ehliger. Er übernahm den Betrieb nur wenig später



«Ich habe Freude an allem, was mit dem Backhandwerk zu tun hat.»
Ramon Ehliger, Geschäftsführer
Bäckerei Ehliger

Ehliger's Sortiment geht nichts über hohe Qualität. Dafür kennt er die Menschen aus dem Amazonasgebiet, welche ihm die Rohstoffe für feinste Schokolade liefern. Und er legt Wert auf Fair Trade, Ökologie-Zertifizierungen und Labels gegen Kinderarbeit. Auch wenn es zugunsten der Haltbarkeit und der Preise wäre: Zusatz- und Konservierungsstoffe kennt er nicht. Und Ehliger behält seinen Seelenfrieden.

vollständig und führte die beiden Standorte Schritt für Schritt zu einem gemeinsamen Brand zusammen – Ehliger. Der feine Unterschied.

Fair Trade und Ökologie

Zufälle und Chancen packt der Unternehmer gerne an. So gibt es in seiner Geschäftsphilosophie kein Ding der Unmöglichkeit. Ein Sauerteigbrot für Hotels in Singapur oder seine Cremeschnitte per Fedex-Kurier auf dem Flugweg nach Toronto, wobei die Verpackung ein Vielfaches der Delikatese selbst kostete. Im Nachhinein reiner Grössenwahnsinn. Bei den Inhaltsstoffen gibt es keine Zufälle. In

Gewinner der «Swiss Bakery Trophy»

Das Unternehmen zählte bald über 30 Mitarbeitende und ein weiterer überraschender Zufall führt zum dritten Standort in Root LU inklusive Restaurationsbetrieb. Ehliger stieg nach sorgfältigen Überlegungen ein, wobei sich seine Tochter dem Wirtepatent und einer Ausbildung zur Barista widmete. Das war noch nicht genug: Zeitgleich werden Ehliger's Köstlichkeiten mit Preisen an der Gourmetmesse «Goûtes et Terroirs» ausgezeichnet. Angefangen mit der Idee eines Freundes, um mit Hilfe des Wettkampfes der Branche ihr wohlverdientes Image zu verleihen. Seit dem Gewinn des «Coup de Coeur» 2004 sind es über 55 Medaillen, mit welchen die Produkte den Händen der Bäckerei Ehliger ausgezeichnet wurden. 2010 war es sogar der Champion-Titel an der «Swiss Bakery Trophy». «Da wartet die komplette Gilde. Jeder aus der Branche mit Rang und Namen ist vor Ort. Das tut schon gewaltig gut», erzählt Ramon Ehliger noch heute mit wasserigen Augen.

Inzwischen ist sein Team genau so leidenschaftlich und mit Medaillenziel mit dabei: «Ich muss schon fast kämpfen, dass ich wenigstens eines der zehn eingereichten Produkte eigens kreieren darf» sagt er lächelnd. Auch hier überlässt er nichts dem Zufall.

KUNDENERFAHRUNG IGD GRÜTER AG

Wenn die Beziehungen zu den Menschen zählen

Aussergewöhnliche Lösungen beim Bau eines Objektes entstehen aus neuen Ideen. Dafür steht IGD Grüter AG seit 30 Jahren.

> VON ELIANE MÜLLER

«Wir bauen Eigenheime, Industrie- und Gewerbebauten und Gebäude für betreutes Wohnen. Was aber wirklich zählt, sind die Beziehungen zu den Menschen, die dahinter stehen.» Das mag nach einer Floskel klingen. Ist aber das Erfolgsrezept des Zentralschweizer Familienunternehmens IGD Grüter AG. Das 30-Jahr-Jubiläum gibt ihm Recht. Ein Familienunternehmen zu gründen ist das eine. Mit 90 Mitarbeitenden ein Familienunternehmen zu bleiben das andere. Alois und Claudia Grüter halten noch heute an Credo und Prioritäten fest, welche sie sich bei der Gründung 1992 gesetzt haben. Nämlich vor Ort und im Unternehmen präsent zu sein und zu bleiben. Nur so ist es möglich, sich gleichzeitig sowohl auf das Kerngeschäft zu konzentrieren als auch die Menschen ernst zu nehmen und die Beziehungen zu pflegen.

Respekt und Teamspirit

«Die IGD Grüter lebt durch ihren Chef. Er ist jederzeit und auch in hektischen Zeiten für den einzelnen Mitarbeitenden da. Gegenseitiger Respekt und Kommunikation auf Augenhöhe, das schreibt er ganz gross», sagt Iris Hess, seit fünf Jahren Teamleiterin Marketing. Diesem Teamspirit entsprechend werden auch neue Mitarbeitende ausgesucht. Viel wichtiger als ein mustermässiger Lebenslauf ist ihnen der Mensch als Charakter. Jeder und jede wird als Individuum mit eigenen Fachkompetenzen behandelt. Kompetenz-

bereiche mit Verantwortung, was zwar grosses Vertrauen voraussetzt, jedoch Raum zum Lehren und Lernen schafft. Dies bietet die Möglichkeit, der Kundschaft gegenüber kompetent und entscheidungsbefugt aufzutreten.

Wortwörtlich ein Familienunternehmen

Inzwischen haben alle drei Grüters der nächsten Generation ihren eigenen Platz in der Firma eingenommen. Nicht gänzlich zufällig, denn die Schützlinge wurden bereits im Kinderwagen mit auf die Baustelle genommen und haben das Bauwesen entsprechend im Blut. Dank einer sauberen Abgrenzung von Kompetenzen, Vertrauen und Respekt ist es bis heute möglich, Geschäftliches am Familientisch zu besprechen.

Netzwerk für zufriedene Kundschaft

Sorge zu tragen und Beziehungen zu pflegen, das gilt auch für Lieferanten und Subunternehmen. Unternehmer vergessen gelegentlich, dass für eine zufriedene Kundschaft auch treue und kompetente Partner unerlässlich sind. Deshalb handeln Mitarbeitende der IGD Grüter netzwerkorientiert und denken langfristig. So kann Vertrauen wachsen. Zweifelsohne steht die zufriedene Kundschaft weit vorne auf der Prioritätenliste. Dazu müssen sie aber erst mit der IGD Grüter in Kontakt treten. «Wir möchten bei den Menschen gute Gedanken an uns und unser Unternehmen er-



Alois und Claudia Grüter.

zeugen. Wo und wie wir unterwegs sind, ist wichtig. Bodenständig und ehrlich. Denn solch einen Partner wählst du, um deine Träume oder dein Projekt in die Tat umzusetzen», sagt Inhaber Alois Grüter. Der Erstkontakt mit neuen Kunden erfolgt durch ihn persönlich. Zudem ist die IGD Grüter AG ein langfristiger Partner und steht auch zehn Jahre nach vollendetem Bauprojekt noch mit Expertenwissen zur Verfügung. Geniale Architektur ist das eine, aber das Rezept zum Erfolg sind eben doch die Beziehungen zu den Menschen. Wir gratulieren zum Jubiläum und freuen uns auf viele weitere Jahre vertrauensvoller Partnerschaft.

SCHADENBEISPIEL

Kühlen Kopf im heissen Feuer bewahren

Brandneu! Das Schadenbeispiel des Brandes auf Golf Sempach. Ein ungewöhnliches Feuer eröffnete neue Möglichkeiten.



> VON ELIANE MÜLLER

«Wir haben das Herz des Golfplatzes verloren. So rasch wie nur irgendwie möglich musste ein neues Herzstück her», sagt Eigentümer und Geschäftsführer Daniel Weber. Er erzählt, wie er in dieser Notfallsituation einen kühlen Kopf bewahren konnte. Glücklicherweise hatte er die polizeilichen Anrufe auf seinem Geschäftshandy nicht gehört, ansonsten wäre er womöglich panisch vor Sorge um seine Kinder gewesen, die in besagter Nacht vom 18. Januar alle unterwegs waren. Auf einen Brand hingegen wäre er nie gekommen. Gegen Mitternacht gelangte die Hiobsbotschaft dann via Privathandy doch an ihn.

Daniel Weber kam es Mitte Januar besonders ungelegen: Über die Weihnachtstage kündigte er im Kreise seiner Familie an, dass vor ihm die ruhigsten neun Monate seit langem liegen würden. Er dachte, endlich Zeit für alles Liegende zu finden. Es kam anders. Am nächsten Morgen ging es früh los mit Aufräumarbeiten, Gesprächen, Versicherungsabklärungen und vielem mehr.



«So rasch wie nur irgendwie möglich musste ein neues Herzstück her.»
Daniel Weber, Eigentümer und Geschäftsführer von Golf Sempach

Erfahrungen und ruhiger Charakter

Das Vorgehen kannte er aus der Vergangenheit mit kleineren Brandfällen. Entsprechend waren die Einvernahmen durch die Kriminalpolizei nichts Neues - oder zumindest nicht beängstigend. Die Feuerwehr tippte auf einen Brandherd in der Küche. Für Daniel Weber hingegen war schnell klar, dass die Flachdacharbeiten eine Rolle gespielt haben mussten. Dies waren Risikoarbeiten, das wusste er als Fachkundiger der Baubranche. Die Flammen aus den Gasbrennern hatten einen Glimmbrand verursacht. Nach Feierabend konnte sich dieser über Stunden langsam entwickeln, ohne bemerkt zu werden. Weber ist ein ruhiger Charakter und bezeichnet sich selbst als Rossnatur. Er war weder emotional noch lässt er sich von einem derartigen Chaos überfordern. Er handelt Schritt für Schritt.

Das grösste Übel ist der Aufwand

Ein solches Debakel kommt nie günstig gelegen und ist immer eine schreckliche Angelegenheit. Aber für

den vorangehenden zwölf Monate nicht als Vergleichswert dienen. Eine Pauschalbezahlung durch die Versicherung im Sinne einer Schadenminderung ergab die Kompromisslösung. Diese Summe wurde für einen temporären Neubau genutzt.

Neueröffnung vier Monate nach dem Brand

Das neue Gebäude konnte mit der Pauschale nicht vollkommen finanziert werden, wenigstens aber ein substanzialer Teil davon. Schliesslich konnten zeitgleich mit der nationalen Wiedereröffnung der Restaurationsbetriebe nach dem zweiten Lockdown auch in Hildisrieden die Türen geöffnet werden. Gastronomietechnik ist ein geniales Projekt gelungen. Daniel Weber nutzte die Krise sogar als Marketingkampagne. Endlich war nationale Publicity da, warum diese also nicht zum Besten nutzen? Unter dem Slogan «brandneu» wurde das temporäre Golfrestaurant in die Medien des ganzen Landes getragen.

Verantwortung übernehmen

Der Blick zurück zeigt, dass jede involvierte Person bereit sein muss, Verantwortung zu übernehmen. Daniel Weber kümmert sich gerne alleine um Herausforderungen und Baustellen, die sein Business betreffen. Aber in dieser Ausnahmesituation nimmt er gerne auch Unterstützung an: «Versicherungen, Erwerbsausfall, Schadenexperten, das kann man als Laie kaum prästieren. Eine Schnellbleiche für Betroffene, was jetzt kommt und was zu tun ist, wäre sehr hilfreich». Trotz allem, einen kühlen Kopf hatte Weber über all die Zeit behalten und das Projekt des neuen, dauerhaften Golfrestaurants ist bereits in vollem Gange. Inzwischen haben auch Privatkunden und Unternehmenskunden wieder Vertrauen geschöpft und buchen fleissig Events auf Golf Sempach mit atemberaubender Aussicht auf den Sempachersee.

Wir wünschen dem Golf Sempach weiterhin viel Erfolg und vor allem wieder viele motivierte Gäste, sportlich auf dem Golfgelände und genüsslich im Restaurant, welches viel mehr ein Herzstück als ein Provisorium ist.

CURAVIVA

Prämien sparen für Mitglieder

Massgeschneiderte Lösungen für CURAVIVA-Mitglieder für alle Heime und sozialen Institutionen.

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

Erweiterte Deckung bei Betriebshaftpflicht

Die Garantiesumme konnte im neuen Rahmenvertrag von 10 weiter auf 20 Millionen CHF ausgebaut werden und wird somit verdoppelt. Dies mit einer Zweifachgarantie - die Garantiesumme steht also jeder mitversicherten Institution zweimal pro Jahr zur Verfügung. Neu sind zudem Tagesbeschäftigte oder Tagesaufenthalter automatisch mitversichert. Ferner konnte die durchschnittliche Prämie pro Heim zwischen 10-30% gesenkt werden.

Highlights unseres neuen 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 automatisch mitversichert
- > Krisenkommunikation versichert
- > Einschluss Berufshaftpflicht der angestellten Ärzte möglich

Anpassung der Sachversicherungsverträge an die neue FINMA-Normen: Die Schweizerische Finanzmarktaufsicht FINMA hat für die Sachversicherungsverträge neue Richtlinien beschlossen. Mit dem neuen Sachversicherungs-Produkt werden diese Auflagen vollumfänglich erfüllt. Weiterhin bieten wir hier eine extrem umfangreiche All-risk-Versicherung an, die bei Bedarf mit Deckungserweiterungen z.B. für Nebenbetriebe ergänzt werden kann.

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

- > Krankenkasse
- > Motorfahrzeug-Versicherung
- > Privathaftpflicht- und Hausratversicherung
- > Gebäudeversicherungen
- > Rechtsschutz-Versicherung

CURAVIVA.CH

VERBAND HEIME UND INSTITUTIONEN SCHWEIZ
ASSOCIATION DES HOMES ET INSTITUTIONS SOCIALES SUISSES
ASSOCIAZIONE DEGLI ISTITUTI SOCIALI E DI CURA SVIZZERI
ASSOCIAZIUN DALS INSTITUTS SOCIALS E DA TGIRA SVIZZERS

GRATULATION

Jubiläen und Prüfungserfolge

«Wir wollen nicht nur am Ball bleiben, sondern sowohl in fachlichen als auch digitalen Belangen einen Schritt voraus sein», erklärt CEO Pascal Walthert. Mitarbeiterförderung schreibt er ganz gross. Denn sie bildet den Grundstein, um den Kunden eine überdurchschnittliche Leistung zu bieten und ein Team aus treuen und motivierten Mitarbeitenden zu erhalten. Ganz nach dem Motto: Kunde, Mitarbeiter, Firma.

Prüfungserfolge

Wir gratulieren Piera Rüegg zum CAS Betriebliches Gesundheitsmanagement. An Patric Bachmann ein besonderer Glückwunsch für die bestandene Berufsmatura als Klassenbester. Ramona Leu und Marco Von Ah haben die Ausbildung Sozialversicherungsfachmann bzw. -fachfrau mit eidg. Fachausweis abgeschlossen und Dario Rotonda den Versicherungsfachmann mit eidg. Fachausweis. Zu guter Letzt hat Stefanie Zimmermann die Ausbildung zur Personalassistentin HRSE erfolgreich abgeschlossen.



Von links: Stefanie Zimmermann, Marco von Ah, Ramona Leu, Dario Rotonda und Piera Rüegg (es fehlt: Patric Bachmann)

Jubiläen: Wir sind stolz und sagen Danke.



Seit 15 Jahren bei der Neutrass: Elisona Gojanaj, Robert Koch, Melanie Müller-Schacher und Beat Schürmann



Ebenfalls freuen wir uns über die langjährige Zusammenarbeit mit Patric Bachmann und Melanie Bachmann (beide 5 Jahre), Adrian Zaugg (10 Jahre) und Stefanie Zimmermann (5 Jahre)

CYBER

Attacken vermeiden und abfedern

Gegen Cyberangriffe ist eine gute Verteidigung wichtig. So können Attacken abgewehrt oder später Leistungskürzungen vermieden werden.



Und im Schadenfall gibt es häufig Diskussionen mit den Versicherern, weil es wegen Verletzung von Obliegenheiten zu Leistungskürzungen oder -verweigerungen kommt.

Empfehlenswertes Assessment

Diese beiden Trends führten zur Entwicklung von «Neutrass Cyber Security»: Nach Abschluss der Cyber-Versicherung erfolgt ein Security Assessment der IT zu einem vorteilhaften Pauschalpreis durch einen unabhängigen zertifizierten Partner. Der Assessment-Bericht zeigt die Massnahmen auf, wie die Sicherheit der IT in Zusammenarbeit mit dem eigenen IT-Dienstleister wirkungsvoll erhöht werden kann. Nachdem die zwingenden Massnahmen behoben sind, verfügt der Kunde über eine langfristige Versicherungsdeckung ohne Obliegenheiten und mit viel weniger Deckungsausschlüssen. Im Schadenfall stehen die IT-Forenser des Versicherungs-Partners zur Seite, um die Folgen des Cyberangriffes zu bewältigen.

Angefangen hat es mit Meldungen über grosse, multinationale Unternehmen - vor allem in den USA: Ebay, die Bank J.P. Morgan Chase, die Fast-Food-Kette Wendy's - sie alle wurden schon vor Jahren Opfer von Cyber-Attacken. In letzter Zeit wurden auch immer mehr Angriffe auf europäische und Schweizer Grossunternehmen wie TX Group, Huber + Suhner, Meier Tobler publik. Vermehrt waren auch öffentliche Verwaltungen und das Gesundheitswesen von Hackerangriffen betroffen. Die Folgen daraus sind hohe finanzielle Schäden durch Betriebsunterbrüche, Aufwendungen für System- und Datenwiederherstellung, Schadenersatzforderungen und oft auch Lösegeldzahlungen.

Möglichst vermeiden

Mit der Häufung von Cyberangriffen auf mittlere und kleinere Unternehmen stieg gleichzeitig die Nachfrage nach Cyber-Versicherungen. Mittlerweile bieten fast alle Versicherer entsprechende Produkte an, entweder als Ergänzung zu einer Sachversicherung oder als eigene Policen. Bei Neutrass thematisieren wir das Risiko von Cyberattacken und möglichen finanziellen Folgen über eine Cyberversicherung abzudecken regelmässig mit unseren Kunden. Gleichzeitig stellen wir aber zwei Trends fest: Viel wichtiger als eine Cyberversicherung ist das Ergreifen sämtlicher möglicher Massnahmen, um einen Cyberangriff zu vermeiden. Dies sind technische, aber ebenso organisatorische Massnahmen wie z.B. die Benutzeradministration.

Untersuchungen haben gezeigt, dass in den meisten Fällen von erfolgreichen Cyberangriffen die Schwachstelle Mensch ausgenutzt wurde. In der hektischen Arbeitsalltags ist es schnell möglich, dass ein infiziertes Attachment eines Mails geöffnet wird und sich Hacker so Zugriff auf ein IT-System verschaffen. Auch hier bietet die «Neutrass Cyber Security» eine Lösung: Mit dem Abschluss dieser Cyberversicherung erhalten alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Zugang zu einer E-Learning-Plattform, mit der die wichtigsten Verhaltensregeln im Umgang mit der IT vermittelt werden. Wir stellen Ihnen die Vorzüge des «Neutrass Cyber Security» Konzeptes gerne persönlich vor - kontaktieren Sie uns, damit wir einen Beratungstermin vereinbaren können.



Christoph Allemann
Leiter Markt Neutrass



Zum Video Neutrass Cyber Security!

BOTSCHAFTER

Neutrass-Botschafter schreiben OL-Geschichte

Die Schweiz verteidigte an den OL-Europameisterschaften ihren Titel. Zum Siegerteam gehörten die Neutrass-Botschafter Simona Aebbersold und Joey Hadorn.

Die diesjährigen «EGK European Orienteering Championship 2021» in Neuchâtel wurden mit der Sprintstaffel eröffnet. Die Goldmedaille ging an die Gastgeber aus der Schweiz: Sie liessen die Konkurrenz alsbald hinter sich. Als Sponsoring-Partner hätte Neutrass gerne vor Ort mitgejubelt. Aufgrund der anhaltenden Pandemie-situation mussten sich jedoch sämtliche Fans und Freunde des OL-Sports mit der Live-Übertragung im Schweizer Fernsehen SRF zufriedengeben. Umso grösser war die Medienpräsenz von Neutrass auf den Bildschirmen der Schweiz. Ob vor Ort oder nicht: Wir sind stolz auf unsere beiden Neutrass-Botschafter Simona Aebbersold und Joey Hadorn und gratulieren ihnen herzlich zu diesem verdienten Erfolg! Sie beide holten sich zudem eine Silbermedaille im Knock-Out-Sprint. Neben Neuchâtel war die Neutrass auch an der diesjährigen Swiss Orienteering

Week aktiv als Hauptsponsor mit dabei. Diesmal in Arosa, im traumhaften und anspruchsvollen Gelände der Bündner Bergwelt.



Siegerteam: v.l.n.l. Simona Aebbersold, Joey Hadorn, Elena Roos und Matthias Kyburz beeindruckten in Neuchâtel

GESETZ

Neue Vorschriften zum Schutz der Kunden

Die neuen Finanzgesetze wirken sich auch auf die Branche der Versicherungsvermittler aus.

Die Anforderungen an Konsumenten auf dem Versicherungsmarkt steigen durch die Differenzierung der Versicherungsprodukte und die fortschreitende Digitalisierung stetig an. Auf der anderen Seite erhöht sich durch die zunehmend komplexere Finanzmarktregulierung die Verantwortung der Finanzdienstleister: Auf den 1. Januar 2020 sind in der Schweiz das Finanzdienstleistungsgesetz (Fidleg) und das Finanzinfrastrukturgesetz (Finig) in Kraft getreten. Das Regelwerk legt fest, welche Bedingungen Finanzdienstleister gegenüber ihren Kunden einhalten müssen. Ziel ist ein verbesserter Schutz der Kunden und mehr Transparenz dank ausreichenden Informationen über die angebotenen Produkte. Da die Umsetzung der neuen Regelungen zu erheblichem Anpassungsbedarf der bestehenden Organisationen und Systeme führt, gibt es für die meisten der neuen Pflichten im Fidleg eine zweijährige Umsetzungsfrist.



Pascal Walther: «Neutrass ist allein ihren Kunden verpflichtet.»

Neutrass der Fidleg unterstellt
Parallel dazu befindet sich das Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) zurzeit in Revision. Das VAG regelt die Aufsicht des Bundes über Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittlerinnen und -vermittler. Das VAG unterscheidet zwischen gebundenen und ungebundenen Vermittlern. Die Finanzmarktaufsicht (Finma) führt ein öffentliches Register der Versicherungsvermittler. Ungebundene Vermittler dürfen ihre Tätigkeit erst nach erfolgreicher Registrierung aufnehmen. Als unabhängiger Versicherungsvermittler ist Neutrass allein ihren Kunden verpflichtet. Sie hat die neuen Gesetze und Vorschriften vollumgänglich umgesetzt. Und als einer der ganz wenigen Broker sind wir zusätzlich auch Fidleg unterstellt.

Selbstregulierung

Unabhängig der Gesetze handeln die Schweizer Privatversicherer durch Selbstregulierung:

Ombudsmann: Seit 1972 gibt es die vom Schweizerischen Versicherungsverband SVV gegründete «Stiftung Ombudsmann der Privatversicherung und der Suva». Die Ombudsstelle steht den Kunden bei Meinungsverschiedenheiten unentgeltlich zur Verfügung.

Standesregeln: 2014 hat der SVV Verhaltensregeln für Versicherungsgesellschaften bei der Verwaltung von Kapitalanlagen formuliert. Sie gelten für alle Gesellschaften, die sich mit der Verwaltung von Anlagen befassen.

Cicero: 2015 startete der SVV mit dem Weiterbildungsregister «Cicero». Mit diesem Qualitätslabel bekennen sich die Versicherer zu einer hohen Beratungsqualität durch regelmässige Weiterbildung. Der entsprechende Eintrag im Branchenregister bürgt dem Kunden für Qualität.

WACHSTUM

Neutrass entwickelt sich stetig

Während den vergangenen zwölf Monaten durfte die Neutrass erneut stark wachsen. Zwei weitere Brokerunternehmen wurden integriert und zudem eine weitere Geschäftsstelle eröffnet.

Mit den beiden in Thalwil domizilierten Unternehmen Kuster Consulting AG von Willi Staub und INSUREit AG von Ernst Uhlmann hat die Neutrass weiter expandiert. Der Zusammenschluss ist ein Gewinn für alle Seiten: Die beiden Thalwiler Unternehmen zählten in den vergangenen Monaten einen erheblichen Kundenzuwachs und können dank diesem Schritt auch in Zukunft die hohe Servicekompetenz und das Engagement für ihre Kunden gewährleisten.

Zudem wurde mit Philipp Pfister der absolute Wunschkandidat für die neue Geschäftsstelle Oberer Zürichsee in Lachen gefunden. Der ehemalige Generalagent der Zürich Versicherungen verfügt über langjährige Erfahrung im nationalen und internationalen Versicherungsmarkt und ist im Wirtschaftsraum Obersee bestens vernetzt. Neutrass verstärkt so ihre Position als unabhängiger und kundenorientierter Broker und erweitert die Kernregion Zentral-

schweiz ins Zürichseegebiet. Mit über 60 Mitarbeitenden gehört sie nun zu den grössten inhabergeführten Versicherungsbrokern in der Schweiz. Im Herbst 2022 wird zudem die neue Geschäftsstelle in Sursee ihre Türen öffnen.



Von links: Willi Staub, Ernst Uhlmann, Eliane Müller und Pascal Walther



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 schweizerweitern Beraternetzwerk auch von einer persönlichen Vor-Ort-Beratung und Betreuung.

In den letzten Jahren durften wir sowohl unsere Rahmenverträge für die Berufshaftpflicht- wie auch für das Betriebsinventar erneuern. Dabei ist es wichtig, bewährtes zu erhalten und neues vom Versicherungsmarkt einzubringen. Insbesondere die Deckung für Schäden an anvertrauten und bearbeiteten Sachen erfreut sich reger Nachfrage im Bereich der tiergestützten Therapie. Wie gewohnt bieten wir dies zu vorteilhaften Kollektiv-Prämien an. Ihr Neutra-Medica-Berater steht Ihnen für Fragen zu dieser Deckung gerne zur Verfügung.

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 Krankentagegeld-Versicherung trotz massivem 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 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

DIGITALISIERUNG

«Planung ist die halbe Miete»

David Frick, Softwarearchitekt der Neutrass, erzählt im Interview über die Brokersoftware der Zukunft und wie die Digitalisierung auch Kundenbeziehungen begünstigen kann.

> INTERVIEW ELIANE MÜLLER

Was hat Dich vor bald einem Jahr dazu bewegt, den Schritt zur Neutrass zu machen?

► Anstatt darauf zu warten, dass sich etwas ändert, wollte ich aus Eigeninitiative etwas anreissen. Eine Software von Grund auf neu zu designen und Ideen einzubringen, das war und ist ein gewaltiger Anreiz. Mit Pascal Walther traf ich auf eine Person, die wie ich fest daran glaubt, dass wir gemeinsam etwas bewegen können. Für ein hochprofessionelles Unternehmen und einen der fortschrittlichsten Schweizer Broker wie die Neutrass zu arbeiten, waren Grund genug für diesen Schritt.

Ein erstes Fazit – entsprechen die Aufgaben und Herausforderungen Deinen Erwartungen?

► Ein klares Ja. Die Erwartungen sind hoch. Alles andere würde aber nicht dem Spirit des Unternehmens entsprechen. Das Arbeitsumfeld ist konstruktiv und ich spüre viel innovativen Geist in den Teams, so machen diese Herausforderungen Spass.

Was fasziniert Dich an der IT?

► Schon während meines BWL-Studiums an der Uni Zürich habe ich Tools zur Datenanalyse programmiert. Später habe ich als Systementwickler gearbeitet und das Programmieren komplexer Module erlernt. So habe ich mich über die Projektleitung hin zu COO/CEO Positionen in Softwareunternehmen entwickelt und dabei die Faszination für komplexe Probleme und die integrierende Betrachtungsweise von Zusammenhängen nie verloren. Die Konzeptionierung von Software bietet mir ein besonders befriedigendes Arbeitsfeld.

Berichte uns aus Deinem Arbeitsalltag – was machst Du genau?

► Der gestaltet sich sehr kreativ und abwechslungsreich. Zusammen mit meinen Teamkollegen entwickeln wir Ideen, bereiten Daten auf und widmen uns den Anforderungen und Bedürfnissen, welche die verschiedenen Teams an die künftige Software haben. Ich entwickle viele Ideen im Kopf oder

an der beschreibbaren Wand. Werden Abläufe erst einmal verabschiedet, gilt es, neue und konkrete Konzepte zu spezifizieren. Dann beginnt die etwas weniger kreative, aber genauso komplexe Programmierung.

60 Mitarbeitende, 1000 Ideen und extrem hohe Erwartungen an die neue Software – wie findest Du strukturiert und effizient den Weg zur Lösung?

► Glücklicherweise habe ich langjährige Erfahrung im Bereich Maklersoftware und kenne die Ansprüche. Während der Konzeptionsphase ist es wichtig, den Mut zu haben, Lösungen und Ideen zu hinterfragen und wieder über Bord zu werfen. Das führt sowohl zeitlich als auch finanziell effizienter zum Ziel, als rückwirkend zu korrigieren und Anpassungen vorzunehmen. Wichtig ist auch, dass von Anfang an sämtliche Bedürfnisse, Rahmenbedingungen, ökonomische und äussere Faktoren, Marktentwicklungen, technische Weiterentwicklungen und Möglichkeiten der Zukunft berücksichtigt werden. Hier ist es wie mit der Vorsorge: eine sorgfältige Planung ist die halbe Miete.

«Die Maxime unserer Arbeit soll es sein, die beste Brokersoftware am Schweizer Markt zu erschaffen.»

David Frick,
Softwarearchitekt der Neutrass

Lässt Du uns an Deiner Visionen der neuen Brokersoftware Teil haben?

► Die Maxime unserer Arbeit soll es sein, die beste Brokersoftware am Schweizer Markt zu erschaffen. Ein Standard, an dem künftig kein Broker mehr vorbeikommt. «Look at the highest level from above» – was eine umgekehrte Denkhaltung bezüglich der Funktionalität einer Software fordert. Wenn ich das Ziel erreiche, mit Assoft 2.0 die beste Software in diesem Bereich zu produzieren, habe ich auch meine persönlichen Ziele erreicht.

Der Versicherungsmarkt ist stark im Umbruch, wobei Du mit den Fortschritten in der IT einen entscheidenden Beitrag zur Prozessoptimierung leistest. Wie malst Du die Zukunft eines Versicherungsbroskers?

► Als Prämienoptimierer hin zum ganzheitlichen Risikomanager. Diesen Weg gehen schon viele Broker oder zumindest



v.l.n.r.: Nanthakumar Yogaratnam, Josua Zurbrugg, Patrick Sägesser, Pirmir Walther, Arthur Huber, Claudio Casanova, David Frick.

kommunizieren sie das so. Die Palette an Angeboten auf dem Versicherungsmarkt steigt und wird auch punkto Sales-Kanal heterogener. Onlineabschlüsse, Apps oder Onlinebrokertools drängen intensiv auf den Markt. Der Broker muss also in Bezug auf die Produkte wie auch die Vertriebskanäle stets die Übersicht behalten. Zudem muss er sich intensiv mit der eigentlichen Risikosituation seiner Kunden auseinandersetzen. Eine effiziente ressourcensparende Software für die Bestandesverwaltung wird somit unabdingbar.

Die persönlichen Beziehungen zu unseren Kunden und das dadurch gewonnene Vertrauen zeichnet uns aus. Laufen wir Gefahr, dies durch die Digitalisierung zu vernachlässigen?

► Nein. Wie viele Stunden der Broker intern im Backoffice aufwendet nimmt keinen Einfluss auf das Vertrauensverhältnis. Im Gegenteil. Wenn der Broker mehr Zeit hat, kann er sich besser und umfassender um seine Kunden kümmern. Zudem werden durch die Digitalisierung die Transaktionen schneller und der Kunde erhält so einen besseren Service. Die Digitalisierung kann demnach sogar dazu beitragen, die Kundenbindung zu intensivieren.

FACHSEMINAR

Fachkräfte langfristig binden

Anfang September hat die Neutrass ihre Kundinnen, Kunden und Partner zum Seminar «Fachkräftemangel – der Kampf um Talente» eingeladen. Es war ein erfolgreicher Abend mit äusserst spannenden Referaten und zahlreichen Gästen im Kultursilo Böschhof. Dies bezeugten die vielen Fragen aus dem Publikum anlässlich der Podiumsdiskussion.

Kurt Bucher, Director Human Resources und Leiter Berufsbildung der Pilatus Aircraft Ltd., gewährte Einblick in seine Erfahrungen und referierte darüber, was Unternehmen im Rekrutierungsprozess beachten sollten, um passende Mitarbeitende zu finden, und diese langfristig zu binden. Die treue Neutrass-Botschafterin Simone

Niggli-Luder ergänzte den Abend mit ihren Erfahrungen als Spitzensportlerin. Sie entführte in die Welt des Orientierungslaufes und sprach über ihre eigene Karriere, Zielsetzung und Fokussierung im Sport. Ein ganz persönliches Erfolgsrezept. Mit viel Motivation werden wir im Herbst 2022 ein weiteres Neutrass-Fachseminar veranstalten.



Spannendes Fachseminar mit (von links) Eliane Müller, Simone Niggli-Luder, Kurt Bucher und Pascal Walther.



INTERVIEW

Ein Inventar, das Appetit macht

Regionalität, Bodenständigkeit und Schweizerisch. Diese Werte sind der Neutrass wichtig und haben in vielen Belangen wieder an Bedeutung gewonnen. Auch kulinarisch. Nicht nur Aromat, Cervelat und Weggli, sondern viele weitere lokale Spezialitäten verdienen es, nicht vergessen zu werden. Diese werden vom Verein kulinarisches Erbe der Schweiz erfasst, wie Geschäftsführerin Astrid Gerz erläutert.

> INTERVIEW **ELIANE MÜLLER**

Was essen Sie am liebsten?

► Ich habe verschiedene kulinarische Vorlieben: Wichtig ist mir, dass meine Ernährung abwechslungsreich, saisonal und regional ist. Bei Weinen, manchen Käsesorten und Spezialitäten aus meiner Heimat Deutschland mache ich auch mal Ausnahmen und geniesse Produkte über die Schweizer Grenzen hinaus. Inzwischen habe ich natürlich auch eine Leidenschaft für Fondue und Raclette entwickelt und als passionierte Köchin überarbeitete ich Rezepte oft mit dem, was der Kühlschrank oder der Markt gerade hergibt. Wenn mich die Sehnsucht nach meiner Zeit in Afrika packt und ich Lust auf eine Gombosauce mit Fofou verspüre, dann gehe ich in einen der afrikanischen Läden hier in Lausanne und lasse mein Prinzip lokal und schweizerisch fallen.

Und was isst die Schweiz?

► Die Schweiz isst wie andere Länder auch: facettenreich! Allein schon die vier Sprach- und Kulturregionen bieten beste Voraussetzungen für eine vielfältige Küche. Für Kreativität gesorgt hat früher insbesondere der Zwang, frische Lebensmittel wie Milch, Fleisch und Pflanzen zu konservieren – vor allem auch, um Wintervorräte anzulegen. Die Schweizer lieben Tradition, aber auch Innovation! Essen ist nicht nur ein Mittel gegen den Hunger, sondern nebst existentieller auch von kultureller und gesellschaftlicher Bedeutung. Rösti, Zürcher Geschnetzeltes, Raclette und Fondue gehören klar auf die Schweizer Tafel, ebenso aber auch die Polenta im Tessin, das Papet Vaudois im Kanton Waadt und die Longeole IGP in Genf. Dabei dürfen typisch Schweizer Konditorei- und Backwaren wie Lebkuchen oder Leckerli nicht vergessen gehen. Die kulinarische Kultur der Schweiz entwickelt sich ständig weiter. Reisen und ferne Länder beeinflussen die Trends und zudem erkennen wir ein Umdenken hin zu mehr gesunder, nachhaltiger und lokaler Ernährung.



Ein wichtiges Anliegen des Vereins ist es, der Schweizer Bevölkerung ihre kulinarische Tradition näher zu bringen. Wie machen Sie das konkret?

► Mit einer ansprechenden und informativen Webseite zeigen wir das Inventar von rund 400 gesammelten Produkten und deren Vielfalt, Herstellungsverfahren, wirtschaftliche Bedeutung zusammen mit deren

Ursprung und Geschichte. Zudem sind wir bestrebt, neue Produkte aufzunehmen. Wir haben zwar keine Eigenmittel für Werbung, nutzen aber unsere Partner- und Mitgliederorganisationen sowie Veranstaltungen und kostenlose Plattformen wie TV- und Radioauftritte oder Referate, um unsere Produktpalette bekannter zu machen. Journalist und Vorstandsmitglied Paul Imhof hat die Einträge auf unserer Website journalistisch beschrieben, nach Kantonen geordnet, mit Geschichten und Anekdoten angereichert und diese in Form von fünf Büchern publiziert. Eine Zweitausgabe ist in Bearbeitung und soll 2022 als deutsche und französische Ausgabe erscheinen.



«Nachhaltige und regionale Versorgung ist mittlerweile als klares Ziel verankert.»

Astrid Gerz, Geschäftsführerin des Vereins kulinarisches Erbe der Schweiz

Die vergangenen eineinhalb Jahre haben uns zurück zu unseren Wurzeln gebracht. Als unabhängiger Schweizer Broker setzt Neutrass auf regionale Verankerung und Swissness. Spiegelt sich das auch bei den Nahrungsmitteln?

► Der Trend zur regionalen Küche hält schon länger an. Ein Wendepunkt bildete «East meets West» Ende der 1990er mit der so genannten Fusion Küche, welche den Bogen zwischen europäischen und asiatischen Gerichten schlug. Der Trend läutete die Hinwendung zu den eigenen Traditionen in Küche und Keller ein. Das Interesse an regionalen Produkten und lokalem Konsum spiegelt sich auch in der öffentlichen Gastronomie wider: Nachhaltige und regionale Versorgung ist mittlerweile als klares Ziel verankert. Auch die steigende Anzahl an Start-Ups mit eben diesen Wertvorstellungen tragen zum Kon-

sum von lokalen Produkten bei und bringen Produzenten und Konsumenten näher zusammen. Events und Wettbewerbe wie beispielsweise die Messe «Goûts et Terroirs» unterstreichen ebenfalls den Trend vom wachsenden Interesse an regionalen Produkten.

Welche Voraussetzungen muss ein Produkt/Nahrungsmittel erfüllen, um als kulinarisches Erbe der Schweiz definiert zu werden?

► Ein Produkt muss mindestens seit einer Generation «tradiert» sein – also weitergegeben und seit 40 Jahren durchgehend hergestellt werden. Zudem muss es noch heute produziert werden und zum Konsum verfügbar sein. Weiter weist ein Produkt eine besondere Verbindung zur Schweiz auf, sei es durch die Herstellungsart, ein besonderes Konsumverhalten, eigene lokale Sorten oder Rassen oder einen identitätsstiftenden Namen.

Zur Person

Astrid Gerz erwarb einen Master of Science in Développement Agricole Tropical-VALOR am Centre national d'études agronomiques des régions chaudes (CNEARC) in Montpellier. Sie ist fachliche Mitarbeiterin bei Agridea, welche die landwirtschaftliche Beratungszentrale der kantonalen Fachstellen ist und sich aktiv für die Landwirtschaft und die bäuerliche Hauswirtschaft einsetzt. Zudem ist sie Geschäftsführerin des Vereins Kulinarisches Erbe der Schweiz.

Wettbewerb

Gewinnen Sie ein Genussabonnement der Bäckerei Ehliger im Wert von CHF 200.–.

Senden Sie uns eine Mail an info@neutrass.ch mit Ihrer persönlichen Liebesspezialität als Vorschlag für das Kulinarische Erbe der Schweiz.

Mit etwas Glück erhalten Sie im 2022 vier Mal gluschtige, herzhaft Post mit selbstgemachten Leckereien, frisch aus der Backstube. Der/die Gewinner/in wird schriftlich informiert.

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

Verwaltungsrat



Hugo Schürmann
Verwaltungsratspräsident



Pascal Walthert
Vize-Präsident



René Stocker
Mitglied des Verwaltungsrates



Kurt Sidler
Mitglied des Verwaltungsrates



Versicherungen · Vorsorge · Finanzen

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 Bereich Dienste
Telefon 041 799 80 53



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



Pascal Huber
Verkaufsleiter Verbands-/
Affinity Business
Telefon 041 799 80 51



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



Suzana Dragas
Leiterin Backoffice Nichtleben
Telefon 041 417 30 08



Ramon Loretz
Teamleiter Rigi
Telefon 041 799 80 47



Ramona Leu
Teamleiterin Tittlis
Telefon 041 799 84 21

Geschäftsstellenleiter / Bereichsverantwortliche

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

Kreuzlingen



Robert Koch
Telefon 058 521 22 20

Thalwil



Willi Staub
Telefon 044 723 80 00

Oberer Zürichsee



Philipp E. Pfister
Telefon 058 521 22 25

Romandie



Alain Bornand
Telefon 021 802 54 10

Curaviva



Pirmin Lang
Telefon 041 799 80 49

Entwicklung / IT



David Frick
Telefon 058 101 58 00



Patrick Säggerer
Telefon 041 541 41 46



Arthur Huber
Telefon 041 541 41 44



Nanthakumar Yagaratnam
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



André Kretz
Mandatsleiter Key-Kunden/
Spezialprojekte
Telefon 041 799 80 43



Beat Schürmann
Geschäftsstelle Eschenbach
Telefon 041 799 84 34



Andi Schwarzentruher
Geschäftsstelle Grosswangen
Telefon 041 799 84 38



Othmar Waller
Geschäftsstelle Ballwil
Telefon 041 799 84 37



Adrian Zaugg
Telefon 041 799 80 52



John de Haan
Geschäftsstelle Giswil
Telefon 041 799 84 24



Armin Rüssli
Telefon 041 799 84 39



Candid Wild
International/Spezialprojekte
Telefon 041 799 80 40



August Stillhart
Support Kundenberater
Telefon 079 712 30 11



Pascal Täche
Telefon 021 802 54 10



Herbert Alpiger
Telefon 041 700 80 17



Ernst Uhlmann
Telefon 044 520 39 99

MandatsassistentIn / Backoffice



Stefanie Zimmermann
Telefon 041 799 84 20



Dario Rotonda
Telefon 041 799 84 31



Martina Huber
Telefon 041 799 80 59



Marlène Dubacher
Telefon 041 417 30 02



Maya Heiniger
Telefon 058 521 22 21



Belma Kotoric
Telefon 041 799 84 32



Marco Peter
Telefon 041 799 84 22



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



Nathalie Lee
Telefon 041 799 84 35



Hans Friedli
Telefon 044 723 80 13



Romana Marino
Telefon 044 520 39 98



Melanie Müller-Schacher
Telefon 041 799 80 54



Piera Rüegg
Telefon 041 799 84 33



Sarah Furrer Roos
Telefon 041 700 80 15



Patricia Burri
Telefon 041 700 80 16



Patric Bachmann
Telefon 041 799 84 30



Gian-Luca Grüter
Telefon 041 417 30 09



Philipp Stierli
Telefon 058 521 22 24



Leyla Schönecker
Telefon 041 700 80 13
Auszubildende



Loris Lukaj
Telefon 041 799 84 25
Auszubildender

Kommunikation / Rechnungswesen / Empfang / Services



Eliane Müller
Telefon 041 799 84 28



Daniela Celio
Telefon 044 520 39 92



Melanie Bachmann
Telefon 041 799 80 41



Manuela Keller
Telefon 041 700 80 03

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