

Wettbewerb

100 Gratis-Tagespässe für die «Women Sport Evasion» in Langenthal

Ein bewegtes Sportwochenende für Frauen. Visana ist Presenting Partner der «Women Sport Evasion». Zum dritten Mal gastiert dieser einzigartige Event in Langenthal. Visana verlost 100 Gratis-Tagespässe für den 1. und 2. September 2012.



Lernen Sie attraktive und trendige Sportangebote kennen und gönnen Sie sich einen abwechslungsreichen und kurzweiligen Tag in Langenthal. Sie können an der «Women Sport Evasion» aus mehr als einem Dutzend Workshops aus den Bereichen Fitness, Wellness und Dance auswählen und Ihr ganz individuelles Tagesprogramm zusammenstellen. Die Workshops (nur in deutscher Sprache) werden mehrmals täglich angeboten, sodass Sie nichts verpassen.

Mehr Informationen zur «Women Sport Evasion» finden Sie auf den Seiten 6 und 7. Testen Sie Ihr Glück und nehmen Sie unter www.visana.ch oder via Wettbewerbstalon an der Verlosung teil. Viel Erfolg!

Wettbewerbstalon

Ich möchte an der «Women Sport Evasion» in Langenthal teilnehmen und
 Gratis-Tagespässe (max. 5 Stück) gewinnen, und zwar am
 1. September / 2. September (Bitte gewünschtes Datum ankreuzen)

Frau
 Name _____
 Vorname _____
 Strasse, Nr. _____
 PLZ, Ort _____
 E-Mail _____

Talon ausschneiden, auf eine Postkarte kleben und bis 31. Mai 2012 einsenden an: VisanaFORUM, Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 15. Die Gewinnerinnen werden bis 15. Juni 2012 benachrichtigt. Über den Wettbewerb wird keine Korrespondenz geführt. Der Rechtsweg und die Barauszahlung der Preise sind ausgeschlossen.

**VOLKSABSTIMMUNG VOM 17. JUNI:
JA ZUR MANAGED-CARE-VORLAGE**

**PRÄMIEN 2013:
GUTE NACHRICHTEN**
Mehr auf Seite 5



Ergonomie
Bewegen statt sitzen

Seite 8

Visana Club
Coole Sommerangebote warten auf Sie

Seite 12

Urs Zanoni
Im Gespräch mit dem Gesundheitsexperten

Seite 22



Inhalt

- 3 Managed Care auf dem Prüfstand
- 5 Visana mit gutem Geschäftsergebnis 2011
- 6 Women Sport Evasion: Trendiges Fitnesswochenende
- 8 Ergonomie – auch bei Kindern ein Thema
- 10 Ein Unternehmensberater, der überzeugt
- 12 Visana Club: Coole Sommerangebote
- 14 Herzroute bis in die Romandie
- 16 Kunden werben Kunden
- 17 Reiseversicherung mit praktischem Kartensperrservice
- 18 Motio: 20 Jahre Gesundheitsförderung
- 19 Vermischte Meldungen
- 22 Im Gespräch mit Urs Zanoni
- 24 Wettbewerb



Impressum: «VisanaFORUM» ist eine Publikation von Visana. Sie erscheint viermal jährlich.
Redaktion: Stephan Fischer, Fabian Baer, Peter Rüegg. **Adresse:** VisanaFORUM, Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 15.
Fax: 031 357 96 22. **E-Mail:** forum@visana.ch. **Gestaltung:** Natalie Fomasi, Elgg. **Konzept und Fotos:** Meinrad Fischer, Atelier für Gestaltung, Zürich. **Druck:** Vogt-Schild Druck AG, Derendingen. **Internet:** www.visana.ch

Adressänderungen: Falls Ihre Adresse falsch ist oder Sie ungewünscht mehrere «VisanaFORUM» erhalten, melden Sie sich bitte bei Ihrer Visana-Geschäftsstelle (Adresse und Telefonnummer finden Sie auf Ihrer Police).

Editorial



Liebe Leserin, lieber Leser

Die Visana-Gruppe weist für 2011 wiederum ein positives Ergebnis aus und stärkt damit ihre finanziell solide Situation weiter. Allerdings ist das Ergebnis in Relation zum Prämienvolumen von über 2,6 Milliarden Franken zu sehen. Es beträgt gerade 1,1 Prozent. In einem börsenkotierten Unternehmen würden bei einem solchen Abschluss Verwaltungsrat und Geschäftsleitung «in die Wüste geschickt». Unser Ziel ist jedoch ein ganz anderes: unseren Versicherten nicht nur möglichst stabile Prämien zu bieten, sondern auch langfristige Sicherheit. Dazu bedarf es einer soliden Finanzpolitik. Unser positives Ergebnis wird weder für die Ausschüttung von Tantiemen noch für übrissene Entschädigungen an Verwaltungsrat und Geschäftsleitung verwendet.

Am 17. Juni kommt die sogenannte Managed-Care-Vorlage zur Abstimmung. Visana ist der Überzeugung, dass der integrierten Versorgung – also Managed Care – die Zukunft gehört. Die Vorlage bringt das, was Visana seit Jahren predigt: Die Hausärzte sollen zu den zentralen Begleitern der Patientinnen und Patienten werden. Die Teamarbeit zwischen den Ärzten und die Koordination der medizinischen Behandlungspfade – also vom Hausarzt zum Spezialisten und über das Spital bis zu Rehabilitation und Spitex – sichern die Qualität, vermeiden unnötige Doppeluntersuchungen und tragen dazu bei, die Kosten in unserem Gesundheitswesen zu stabilisieren.

Zudem beinhaltet die Vorlage eine weitere Verfeinerung des Risikoausgleichs. Seitens Visana fordern wir dies ebenfalls schon seit Jahren, denn auch dieser Schritt liegt im Interesse von Ihnen als Prämienzahlerin oder Prämienzahler.

Sie finden in diesem «VisanaFORUM» mehrere Beiträge zu Managed Care. Warum der integrierten Versorgung die Zukunft gehört, haben wir Ihnen in unserer letzten Ausgabe aufgezeigt. Deshalb empfehlen wir Ihnen am 17. Juni an der Urne ein Ja zur Änderung des Bundesgesetzes über die Krankenversicherung (Managed Care).


Albrecht Rychen
 Präsident des Verwaltungsrates


Peter Fischer
 Vorsitzender der Direktion

Managed Care auf dem Prüfstand

Ziel: Steigerung von Qualität und Effizienz. Nachdem die Managed-Care-Vorlage fast fünf Jahre lang im Parlament hängen geblieben ist, geht es nun Schlag auf Schlag.

Bereits am 17. Juni 2012 wird sich das Schweizer Volk zu Managed Care äussern können, da das Referendum zustande gekommen ist. Höchste Zeit, die Argumente von Visana für die integrierte Versorgung zu bekräftigen und drei Managed-Care-Versicherte zu Wort kommen zu lassen. Visana plädiert für ein klares Ja am 17. Juni.

Steigerung von Qualität und Effizienz
 Hauptziel der Vorlage ist die Förderung der integrierten Versorgung, also von sogenannten Managed-Care-Modellen: Der Hausarzt, der die Krankheitsgeschichte des Patienten kennt, koordiniert dessen medizinische Be-

treuung aus einer Hand und sorgt dafür, dass sich die weiteren den Patienten betreuenden Fachleute untereinander absprechen. Integrierte Versorgung stellt somit den Patienten in den Mittelpunkt.

Managed Care gehört die Zukunft
 Unabhängig vom Ausgang der Abstimmung am 17. Juni werden Managed-Care-Netzwerke in der Schweiz weiter zunehmen. Dies zeigt sowohl die Entwicklung der letzten Jahre als auch der Zuspruch von Ärzten, die sich zu Managed Care bekannt haben. Und sollte sich das Stimmvolk zur Verankerung von Managed Care auf Gesetzesebene bekennen, werden



«Meine Familie ist sehr zufrieden mit dem prämiensparenden Hausarztmodell. Unser Hausarzt kennt uns sehr gut, was eine effiziente und kohärente Behandlung ermöglicht. Die administrativen Abläufe sind klar, und wir erhalten die notwendigen Informationen für unsere Behandlungen innert kürzester Frist. Es handelt sich um ein Modell, das für Kontinuität in der ganzen Behandlungskette sorgt.»
 Liliane Gamma (58) und Familie, Réseau Delta Genève

dessen positive Effekte noch rascher und direkter unserem Gesundheitssystem zugute kommen.

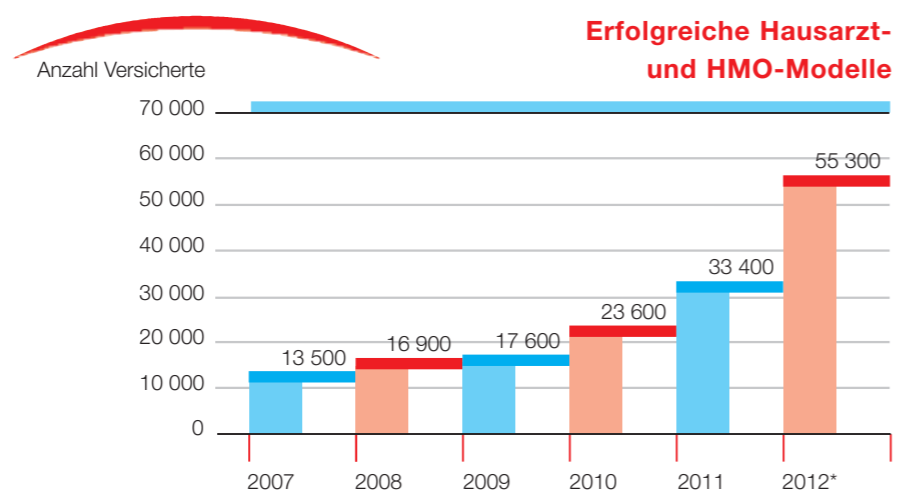
Höhere Patientensicherheit und Behandlungsqualität

Eine Reihe wissenschaftlicher Studien hat in den letzten Jahren an den Tag gebracht, was Pioniere der integrierten Versorgung schon lange beobachteten: Je besser die einzelnen Behandlungsschritte aufeinander abgestimmt sind, desto eher unterstützen sie sich in ihrer Wirkung. Und auch Doppelspurigkeiten und Mehrfachuntersuchungen treten so deutlich weniger auf. Zudem hat sich gezeigt, dass die integrierte Versorgung bei vielen chronischen Krankheiten zu besseren Behandlungsergebnissen führt.

Visana engagiert sich für die integrierte Versorgung

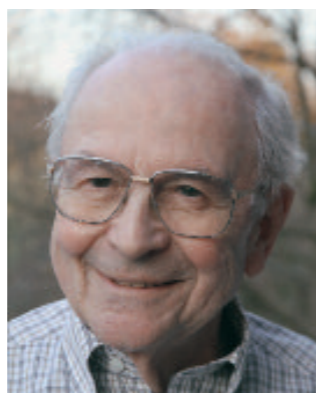
Wie die Abstimmung zu Managed Care auch ausgeht, Visana wird ihre Versicherten von den Vorteilen und Mehrwerten der integrierten Versorgung überzeugen und die Zahl der Netzwerke erweitern. Nicht nur wegen der Kosteneinsparungen, die letztendlich allen zugute kommen, sondern primär auch aufgrund der gesteigerten Qualität und Effizienz, welche Behandlungen im Rahmen der integrierten Versorgung auszeichnen. Die stetig steigende Zahl von Managed-Care-Modellen und der Versicherten in diesen Modellen gibt Visana Recht.

Fabian Baer
Gesundheitsökonom



Hausarzt- und HMO-Modelle finden bei der Visana-Gruppe Zuspruch (gerundete Zahlen).

*Per 1. Januar 2012



«Seit ich vor sechseinhalb Jahren ins Hausarztmodell gewechselt habe, habe ich nur gute Erfahrungen gemacht. Beim Netzwerk MediX habe ich rund um die Uhr Zugang zu einem Arzt, und bei Vorfällen kann ich mich auf eine blitzschnelle Reaktion verlassen. Hervorzuheben gilt es auch die Kommunikation zwischen dem Netzwerk und dem Spital, die immer einwandfrei funktioniert.»

Max Stehli (85), MediX Zürich



«Managed Care bedeutet für mich keinerlei Einschränkung. Das Verhältnis zu meinem Hausarzt ist von Vertrauen und gegenseitigem Respekt geprägt. Zudem kennt er meine Vor- und auch Familiengeschichte ausgezeichnet – meine Gesundheit ist bei ihm in besten Händen.»

Beatrice Blatter (43), Beodocs

«Gut unterwegs»

«Wir haben unsere finanzielle Basis weiter gestärkt.» Dies sagt Peter Fischer, CEO der Visana-Gruppe, in unserem Gespräch über das Geschäftsjahr 2011.

Das Unternehmen konnte sich im Vergleich zum Vorjahr deutlich verbessern: Es weist ein Ergebnis von plus 28,7 Millionen Franken aus, gegenüber 12,6 Millionen im Jahr 2010. Im Privatkundenbereich blieb die Zahl der Versicherten praktisch stabil, im Firmenkundengeschäft konnte sie erneut gesteigert werden.

«VisanaFORUM»: Wie beurteilen Sie das Ergebnis des Geschäftsjahres 2011?

Peter Fischer: Gut. Aber auf einen Punkt muss ich doch hinweisen: Das gute finanzielle Abschneiden ist im Gesamtzusammenhang zu sehen. Das Ergebnis beträgt gerade 1,1 Prozent des Gesamtprämienvolumens von 2,6 Milliarden Franken. In diesem Sinn können wir letztlich nur von einer «schwarzen Null» sprechen. Dennoch sind wir weiterhin gut unterwegs.

Was heisst das konkret?

In einem wirtschaftlich schwierigen Umfeld gelang es uns, unsere Position zu konsolidieren. Hervorzuheben ist insbesondere die weitere Stärkung unserer finanziellen Basis.

Worauf ist das gute Ergebnis zurückzuführen?

Vor allem auf die Entwicklung der Gesundheitskosten. Diese nahmen entgegen dem langjährigen Trend und den Erwartungen nur unterdurchschnittlich zu.



Peter Fischer, CEO der Visana-Gruppe:
«Wir sind weiterhin gut unterwegs.»

Wie sieht es mit der finanziellen Sicherheit aus?

Erfreulicherweise sehr gut. Visana übertrifft in der Grundversicherung mit einer Reservenquote von 20 Prozent die gesetzliche Vorgabe von 10 Prozent deutlich. Die Visana Versicherungen AG, welche Zusatzversicherungen anbietet, erfüllt die Vorschriften des Bundes ebenfalls klar.

Interview:
Christian Beusch
Leiter Unternehmenskommunikation

Prämien 2013: gute Nachrichten

- Keine Prämien erhöhungen bei allen Zusatzversicherungen*
- Durchschnittliche Prämienhöhung in der Grundversicherung: rund 2 Prozent*

*Vorbehältlich Genehmigung durch die Aufsichtsbehörden und ohne Altersgruppenwechsel

Neuer Teilnehmerinnenrekord erwartet

Trendiges Fitnesswochenende unter Frauen. In sechs Wochen treffen sich 1600 Teilnehmerinnen an der fünften «Women Sport Evasion» in Lausanne. In Langenthal werden am ersten Septemberwochenende rund 800 Frauen erwartet. Der Teilnehmerinnenrekord aus dem Vorjahr dürfte nochmals übertroffen werden.

Für nur 55 Franken pro Tag respektive 90 Franken (ganzes Wochenende) wählen die Teilnehmerinnen aus mehr als einem Dutzend trendigen Sportangeboten und stellen so ihr ganz individuelles Tagesprogramm zusammen.

Ein wahres Power-Wochenende

Wenn Sie Zumba, Aroha und andere angesagte Fitnessangebote wie Swissball oder Drums Alive kennenlernen möchten, dann bietet die «Women Sport Evasion» in Langenthal die ideale Gelegenheit dafür. In Lausanne stehen unter anderem Mulan Chuan, CX Works, Zumba, Bodyvive, Tai-Chi, Drums Alive, Sh'bam und BodyArt zur Auswahl.

Sowohl in Lausanne als auch in Langenthal werden rund 15 Workshops mehrfach täglich durchgeführt, so dass Sie Ihren Tagesablauf individuell gestalten können. Ebenfalls einplanen sollten Sie einen Abstecher ins Village, wo Sie viel Wissenswertes über Sportmedizin, Ernährung und Körperpflege erfahren und erleben.

Gewinnen Sie Gratis-Tagespässe

Visana unterstützt die «Women Sport Evasion» seit fünf Jahren als Presenting Partner und verlost 100 Gratis-

teilnahmen für die «Women Sport Evasion» in Langenthal. Machen Sie mit beim Wettbewerb (siehe Kasten) und gewinnen Sie für sich und Ihre Kolleginnen bis zu fünf Gratis-Tagespässe.

Falls Ihnen die Glücksgöttin nicht hold sein sollte, können Sie sich bis wenige Tage vor dem Anlass online anmelden und sich so Ihren Tages- oder Wochenendpass sichern. Fordern Sie die Informationsbroschüren für die «Women Sport Evasion» in Lausanne und Langenthal (Talon auf Seite 7) an oder laden Sie diese auf www.womensportevasion.ch herunter.

Stephan Fischer
Unternehmenskommunikation



1600 Teilnehmerinnen in Lausanne

Das Stade Pierre de Coubertin in Lausanne ist am 23. und 24. Juni 2012 bereits zum fünften Mal Austragungsort der «Women Sport Evasion». Mehr als 1600 bewegungshungrige Frauen im Alter ab 16 Jahren werden an den beiden Tagen erwartet. Das detaillierte Tagesprogramm sowie Informationen zu den Workshops finden Sie auf www.womensportevasion.ch. Die Workshops werden in französischer und teilweise in deutscher Sprache angeboten. Die Online-Anmeldung für Lausanne läuft noch bis zum 17. Juni.

Verlosung von 100 Gratis-Tagespässen für Langenthal

Möchten Sie am 1. oder 2. September 2012 gratis an die «Women Sport Evasion» in Langenthal? Visana als Presenting Partner verlost 100 Tagespässe im Wert von je 55 Franken. Nehmen Sie an unserem Wettbewerb auf Seite 24 teil und fordern Sie die Glücksfee heraus. Falls Sie nicht zu den glücklichen Gewinnerinnen zählen sollten, haben Sie noch immer die Möglichkeit, sich bis am 26. August online auf www.womensportevasion.ch anzumelden. Die Workshops in Langenthal werden nur in deutscher Sprache angeboten.



Bestelltalon

Bitte senden Sie mir Ausschreibungen (inkl. Anmeldetalon) der «Women Sport Evasion» in Lausanne / Langenthal.

Frau

Name

Vorname

Strasse, Nr.

PLZ, Ort

E-Mail

Talon ausschneiden und einsenden an: Women Sport Evasion, Avenue de Rhodanie 54, 1007 Lausanne. Weitere Informationen zur «Women Sport Evasion» in Lausanne und Langenthal sowie die Online-Anmeldung finden Sie auf www.womensportevasion.ch.



Bewegen statt sitzen

Ergonomie – auch bei Kindern ein Thema. Bedienungsfreundliche Maschinen, individuell verstellbare Büromöbel und vieles mehr werden laufend entwickelt, um Arbeitsplätze rationell und für Menschen sicher zu gestalten. Und welchen Rat sollten Eltern beherzigen?

Unter Ergonomie ist das Verhältnis des Menschen zu seinem Arbeitsplatz zu verstehen. Arbeitsbedingungen werden dem Menschen angepasst und nicht umgekehrt. Der Begriff findet immer häufiger auch im privaten Alltag Einzug. Angesprochen sind da-

bei meistens Erwachsene. Wie wichtig Ergonomie auch im Leben der Kinder ist, wird dagegen häufig verkannt.

Dauersitzen

Rückenschmerzen gehören für viele erwachsene Menschen zum Alltag. Dafür gibt es zahlreiche Ursachen. Wer beispielsweise täglich an Schreibtisch und Computer arbeitet, zu lange in der gleichen Position sitzt, ohne

sich zwischendurch zu bewegen, verspürt bald Verspannungen in Nacken und Schultern, Kopf- oder eben Rückenschmerzen. Daraus können ernsthafte Gesundheitsprobleme entstehen.

Dass immer mehr Kinder über solche Beschwerden klagen, ist nicht verwunderlich. Sie sitzen bereits ab dem ersten Schultag stundenlang während des Unterrichts, dann auch bei den Hausaufgaben und in der Freizeit vor dem Fernseher oder am Computer. Für Kinder ist langes Sitzen in Verbindung mit Bewegungsmangel besonders schädigend. In der Wachstumsphase sind sie äusserst anfällig für Haltungsschwächen, welchen später nur noch bedingt entgegengewirkt werden kann.

Aktives Sitzen und Bewegung

Was Sie als Eltern tun können, ist eigentlich einfach. Kinder brauchen Bewegung, viel Bewegung. Ärgern Sie sich also nicht, wenn Ihr Kind öfters nicht still sitzen kann, zappelt und wippt oder andere akrobatisch anmutende Sitzvariationen ausprobiert. Das ist in den meisten Fällen ein gesundes Bewegungsbedürfnis und soll nicht vorschnell als hyperaktiv etikettiert werden.

Stuhl und Tisch im Kinderzimmer sollten eine leicht anwendbare Höhenverstellung für mehrere Körpergrössen aufweisen. Das heranwachsende Kind soll seinen natürlichen Bewegungsimpulsen ungebremst folgen und seine Sitzstellung kontinuierlich ändern können. Auch ein regelmässiger Wechsel vom Sitzen zum Stehen ist zu empfehlen. Das gilt übrigens auch für Erwachsene.

Kinder sollen ihre Bewegungslust aber wenn immer möglich im Freien ausleben können. Eine Pause nach der Schule an der frischen Luft bei Spiel oder Sport wirkt in jedem Alter anregend und entspannend. Danach lassen sich die Hausaufgaben viel leichter bewältigen.

Anna Schaller
Publizistin



Schützen Sie den Rücken Ihres Kindes

Mit dem ersten Schultag beginnt eine neue Phase im Leben Ihres Kindes. Eine aufregende Zeit für Eltern und Kind. Vergessen Sie im Trubel nicht, einen bequemen Schulsack zu besorgen. Denken Sie nicht nur an den Inhalt, der darin Platz haben soll, sondern auch an das Gewicht, das der Kinderrücken tragen muss. Wir empfehlen Ihnen, das Visana-Club-Spezialangebot zu nutzen (siehe Seite 13). Damit tun Sie Ihrem Kind etwas Gutes.





Er überzeugt

Im Gespräch mit Stefan Burkhalter. 16 000 Unternehmen haben Visana business ihre Kranken- und Unfallversicherung anvertraut. Stefan Burkhalter ist Verantwortlicher Key Account Management und Unternehmensberater. Trotz seiner jungen Jahre baut er auf eine lange Erfahrung. Er entstammt sozusagen dem eigenen Nachwuchs von Visana.

Eigentlich muss er weiter. Sein Terminkalender ist übervoll. Dennoch nimmt er sich ausführlich Zeit für das Gespräch. Stefan Burkhalter berät und betreut seit Januar 2011 Firmenkunden von Visana und Broker.

Unternehmen persönlich beraten

Für Sitzungen mit CEO, CFO oder HR-Mitarbeitenden von Unternehmen nimmt Stefan Burkhalter oft Experten aus der

Schadenabteilung oder Case Manager mit. Ein Mensch aus Fleisch und Blut überzeugt ja mehr als ein blosses Papierdossier mit trockenen Fakten. Und überzeugen, das will er.

Wenn Unternehmen sich gegen die Folgen von Krankheit und Unfall versichern wollen, lassen sie gewöhnlich Offert-Vergleiche machen, zu denen Visana business eingeladen werden kann. Stefan Burkhalter stellt mit dem Fachbereich – eine Assistentin und fünf Underwriter, die für ihn Offerten rechnen – ein Angebot zusammen, das

auf das jeweilige Unternehmen zugeschnitten ist. Verläuft alles optimal, bekommt er die Gelegenheit, das Angebot persönlich zu präsentieren.

Sich anpassen ist sein Prinzip

«Ich nenne mich Berater, nicht Verkäufer», sagt Stefan Burkhalter dezidiert. Er will durch ehrliche Argumente überzeugen und glaubwürdig wirken. «Ich habe die Erfahrung gemacht, dass es nicht gut ankommt, wenn ich mein eigenes Ding durchziehen will», erzählt er. Erfolgreich sei er, wenn er sich der Situation und seinem Gegenüber «anpasse» und rasch erfasse, was ein Unternehmen wolle.

Neuorientierung notwendig

Stefan Burkhalter ist im Emmental aufgewachsen. «Ich wohne in Bern, bin und bleibe jedoch ein Landei», sagt er. Er war drauf und dran, Eishockeyprofi beim SC Langnau zu werden, als ihn mit 16 Jahren Knieprobleme zwangen, die angefangene Karriere als Stürmer zu begraben und die Teilnahme am Frühlingsturnier der U-16-Nationalmannschaft abzusagen. Ein harter Schlag für den jungen Sportler.

1999 begann er als kaufmännischer Lehrling bei Visana, landete dann auf Empfehlung beim Firmenkundengeschäft, wo er ein Jahr später zum Junior-Underwriter aufstieg und drei Jahre darauf Underwriter wurde. Nachdem er sieben Jahre lang Verträge von Brokern ausgearbeitet und zunehmend Einblick in grosse Unternehmen erhalten hatte, wollte er einen Schritt vorwärts tun – und selbst mit Kunden in Verhandlung treten. Im Sommer 2010 war eine Nachfolge zu besetzen. Er meldete sein Interesse an und erhielt den Zuschlag.

«Das Wissen in die Tiefe»

Stefan Burkhalter wirkt trotz seiner erst 29 Jahre abgeklärt. Sein grosses Plus ist die lange Erfahrung im Underwriting, die er bei Beratungen

einsetzen kann. Er entstammt ja sozusagen dem eigenen Nachwuchs. Er nennt es «das Wissen in die Tiefe», das auch Visana business als Nischenplayer und ihre Fachspezialisten auszeichnet. Visana hat als Kranken- und Unfallversicherer spezifisches Know-how und kann auf ausgewiesene Fachpersonen zurückgreifen. «Bei uns ist zum Beispiel das Case Management erfolgreich im Einsatz, es existiert nicht nur auf dem Papier», stellt er fest.

Fünf Jahre Studium

Sein Wissen reicht ihm nicht. Nach bestandener Weiterbildung als Versicherungsfachmann hat er sich das nächste Ziel gesetzt: Er will Betriebsökonom FH werden und braucht seit April 2010 den grössten Teil seiner Freizeit fürs Studium, Zeithorizont: fünf Jahre. «Ich lerne sehr oft am Abend und gehe samstags zur Schule», sagt er, ohne darüber viel Aufhebens zu machen.

Auf die Frage, ob er noch Zeit habe, um Hobbys zu pflegen, hält er einen Moment inne und sagt: «Viel bleibt nicht übrig. Man muss halt planen.» Er braucht seine tägliche Portion Sport, sei es Laufen, Rollerbladen, Fitnesstraining, Wintersport oder Unihockey. Und damit nicht genug: Stefan Burkhalter kocht jeden Tag für sich. «Ich mache nichts aus der Büchse – ich koche immer mit frischen Zutaten», sagt er. Die Zeit dafür nimmt er sich. Und schon geht es weiter.

Peter Rüegg

Unternehmenskommunikation

Cooler Sommerangebote

Besuchen Sie den
Visana Club regelmässig auf
www.visana-club.ch

Sind Sie bereit? Starten Sie in einen unvergesslichen Sommer mit den exklusiven Visana-Club-Angeboten.

visanaclub

Titlis Rotair – 360°-Schneespass mit atemberaubendem Panorama für die ganze Familie

Die Titlis Rotair – die erste drehbare Luftseilbahn der Welt – bringt Sie ganz nach oben. Immer im Blick: der faszinierende, schneebedeckte Titlisgipfel, wo Spass und Action auf Gross und Klein warten.

Geniessen Sie das atemberaubende Berg-Panorama auf dem Gipfel und schweben Sie mit der Gletscher-Sesselbahn «Ice Flyer» direkt über den eindrücklichen Titlisgletscher zum Gletscherpark. Hier laden Schnee-Rutschbahnen mit einer Vielzahl flippiger Rutschgeräte zum Schnee-Fun ein – volle Action für die ganze Familie! Der höchste Ausflugsberg der Zentralschweiz bietet aber noch mehr Höhepunkte für Ihren Ausflug: eine Gletschergrotte, Restaurants, Bars, ein Souvenirshop und ein Fotostudio.

Runden Sie den speziellen Tag voller Spass und Fun im Schnee mit dem Knorrli-Erlebnis- und -Ernährungspfad rund um den Trübsee ab oder rudern Sie gemächlich eine Runde auf dem klaren Bergsee. Wer einen rasanten Abschluss bevorzugt, mietet auf der Gerschnialp Trotti-bikes und düst auf der 3,5 km langen Asphaltstrasse durch den Gerschniwald nach Engelberg.

Unser Top-Club-Angebot speziell für Familien: Gletscherausflug zu 129 Franken für die ganze Familie anstatt 294 Franken (Preisbeispiel für zwei Erwachsene und zwei Kinder).*

Angebotsdauer: 1. Mai bis 5. November 2012, täglich von 8.30 bis 17 Uhr.

* Im Angebot inbegriffen: Retourfahrten Engelberg–Trübsee–Titlis sowie mit der Gletschersesselbahn «Ice Flyer», dazu Benutzung der Rutschgeräte im Rutschpark auf dem Titlis für ein Elternpaar sowie alle eigenen Kinder bis und mit 15. Altersjahr.



Und so profitieren Sie

Weisen Sie an der Kasse der Talstation der Titlis Rotair in Engelberg einfach die Visana-Versichertenkarte vor (pro Familie genügt eine Karte). Eine Reservation ist nicht notwendig. Das Angebot ist nicht kumulierbar mit Halbtax-Abos und anderen Vergünstigungen. Bei Fragen wenden Sie sich bitte an: 041 639 50 50 oder titlis@titlis.ch. Weitere Informationen: www.titlis.ch oder www.visana-club.ch.

Appenzellerland – wie aus dem Bilderbuch

Appenzell lockt mit kulinarischen, urchigen und naturnahen Erlebniswelten. Die liebliche Hügellandschaft mit ihren Streusiedlungen prägt die Szenerie. Warum nicht einmal mit dem Elektrobike auf Tour gehen? Die Velo-Routen führen durch malerische Dörfer, vorbei an schmucken Bauernhöfen. Zur Stärkung gibt es Spezialitäten wie Mostbröckli, Appenzeller Käse oder ein Biberli.

Exklusives Club-Angebot: Übernachtung im Mittelklassehotel inklusive Zvieri in einem Landgasthof sowie zwei E-Bike-Tagesmieten zum Pauschalpreis von 150 statt 189 Franken pro Person.*

Angebotsdauer: 11. Mai bis 15. Oktober 2012. Gilt für Anreisen von Mo bis Do. Buchung unter dem Stichwort «Visana» bei Appenzellerland Tourismus: Tel. 071 898 33 00, Fax 071 898 33 09, info@appenzellerland.ch. Beim Check-in eine Visana-Versichertenkarte vorweisen. Weitere Informationen: www.appenzellerland.ch/visana-angebot oder www.visana-club.ch.



* Im Spezialangebot inbegriffen: eine Übernachtung mit Frühstück in einem Mittelklassehotel, ein Zvieri in einem Landgasthof, eine E-Bike-Miete für zwei Tage inkl. Austausch der leeren Akkus unterwegs und Reiseunterlagen. Unter www.appenzellerland.ch/visana-angebot finden Sie eine Auswahl von Hotels und Landgasthöfen, unter denen Sie frei wählen können. Je nach gewünschtem Gebiet und Route stehen weitere Unterkünfte und Verpflegungsmöglichkeiten zur Auswahl – die Tourist-Information berät Sie gerne. Achtung: Für Einzelzimmer wird ein Zuschlag von 15 Franken berechnet. Das Angebot ist nicht kumulierbar mit anderen Arrangements und Paketen.

Visana Club – das Plus für Sie. Als Visana-Kundin oder -Kunde sind Sie automatisch und kostenlos Mitglied im Visana Club und können uneingeschränkt von den Angeboten unserer Partner profitieren. Visana setzt für den Visana Club keinen einzigen Prämienfranken ein. Weitere Angebote und Infos auf www.visana-club.ch oder Infoline: 031 357 90 07.

Beckmann-Schulsack schützt den Rücken Ihres Kindes

Endlich ist der erste Schultag da – ein neuer Lebensabschnitt beginnt! Und mit ihm auch das Problem eines schweren Schulsackes. Um Rückenschäden vorzubeugen, ist es wichtig, von Anfang an den richtigen Schulsack zu wählen. Beckmann entwickelt seit mehr als 15 Jahren gemeinsam mit Physiotherapeuten Schulsäcke. Diese sind individuell einstellbar und passen auch für kleine und schmale Kinderrücken. Die ineinandergreifenden Elemente des Tragsystems bewirken eine optimale Passform und beugen Haltungsschäden vor.

Tun Sie dem Rücken Ihres Kindes etwas Gutes und nutzen Sie das Visana-Club-Spezialangebot: Beckmann-Schulsack-Dreier-set für 173 statt 208 Franken.*

Angebotsdauer: 11. Mai bis 30. Juni 2012 oder solange Vorrat. Bestellung bei Beckmann-Schulsack mit Stichwort «Visana»: 076 321 44 34 oder online www.beckmann-

schulsack.ch mit Angabe des Rabatt-Codes «visana». **Achtung: Es sind ausschliesslich Dreier-sets (Primar; 22-Liter-Volumen) bestellbar.** Weitere Informationen: www.beckmann-schulsack.ch oder www.visana-club.ch.

* Im Club-Angebot inbegriffen: 1 ergonomischer Schulsack, 1 Sportsack und 1 Etui. Der Preis versteht sich inkl. MwSt. und Versandkosten von 10 Franken.





Mit viel Schub nach Lausanne

Herzroute bis in die Romandie. Die beliebteste Radwanderroute für E-Bikes ist verlängert worden. Sie endet nun nicht mehr in Laupen, sondern erstreckt sich von Zug bis nach Lausanne am Genfersee. Wir offerieren Ihnen die Miete eines E-Bikes zum halben Preis.

Mit normalen Velos sind das hügelige Mittelland und steile Alpenstrassen für viele Radwanderer mehr Plackerei als Genuss. Mit den aufkommenden E-Bikes hat sich dies geändert. E-Bikes geben Schub. Der Radtourismus befindet sich

momentan im Aufwind – gerade bei Menschen, die mit ihrer Fitness bisher vermeintlich an Grenzen gestossen sind.

Fernsicht von Hügelzügen

Der Radwanderweg Herzroute ist länger geworden. Die im April 2012 neu eröffneten Etappen führen perfekt ausgeschildert von Lausanne bis nach Laupen. Nun erstreckt sich die Herzroute

über mehr als 400 Kilometer, quer durch malerische Voralpenlandschaften der Schweiz, und bietet oft eine atemberaubende Aussicht.

Die Herzroute lässt sich als Tagesausflug oder Mehrtagesreise fahren. An den Etappenorten können Sie FLYER-E-Bikes mieten. Es gibt unterwegs mehrere Akkuwechselstationen, wo Sie frische Kraft besorgen können. Die FLYER unterstützen mit einem Elektromotor Ihre Muskelkraft. So schaffen Sie die Etappen, auch wenn Sie weniger trainiert sind, und erklimmen leicht Hügelzüge, die Sie bisher umfahren.

Neue Etappe Lausanne–Romont (50 km)

Vom Genfersee führt die Herzroute in das Unesco-Welterbe Lavaux. Der Blick schweift herrlich weit über den Genfersee bis zum Montblanc. Dann geht es über Höhenlagen und am Schloss Oron vorbei in Richtung des mittelalterlichen Romont.

Neue Etappe Romont–Laupen (63 km)

Avenches, die ehemalige Hauptstadt des römischen Helvetien, liegt an dieser Strecke. Später halten Sie im Städtchen Murten mit seiner Ringmauer. Und schliesslich begegnen Sie der faszinierenden Landschaft des Schifflensees mit dem untergegangenen Saanetal.

Aktion Visana 2 für 1

Visana engagiert sich im Namen der Gesundheit und ist seit 2003 Hauptsponsor der Herzroute. Für Visana-Versicherte lohnt sich eine Ausfahrt auf der Route ganz besonders, denn mit einem Railbon mieten Sie zwei FLYER zum Preis von einem. Sie finden auf dieser Seite zwei Railbons zum Ausschneiden.

Gönnen Sie sich etwas. Erfreuen Sie Ihr Herz an den tollen Aussichten und stärken Sie Ihr Herz-Kreislauf-System auf den Etappen. Das gibt Ihnen Schub.

Peter Rüegg
Unternehmenskommunikation

Was bietet der Railbon «Herzroute Visana 2 für 1»?

Visana-Versicherte mieten bis 31. Oktober jeweils von Montag bis Freitag zwei FLYER zum Preis von einem. Es gibt zwei Varianten:

- **53 statt 106 Franken** Tagesmiete 2 FLYER mit Halbtax oder GA
- **58 statt 116 Franken** Tagesmiete 2 FLYER ohne Halbtax oder GA

FLYER-Vermietstationen erwarten Sie in Zug, Willisau, Burgdorf, Langnau i. E., Thun, Laupen, Romont, Lausanne. **Wichtig: Reservieren Sie Ihr E-Bike unbedingt frühzeitig online auf www.rentabike.ch oder über Telefon 041 921 05 75.** Das Angebot gilt solange Vorrat. Nehmen Sie am Ausflugstag den untenstehenden Railbon und Ihre Versichertenkarte mit.

Ausführliche Informationen erhalten Sie auf www.herzroute.ch. FLYER-Fahren verlangt trotz Elektrounterstützung eine gewisse Fitness. Bei den Vermietstationen erhalten Sie ein Routenbüchlein, in dem Sehenswürdigkeiten, Restaurants und Akkuwechselstationen eingezeichnet sind, und dazu gratis einen Helm. Zugleich können Sie an einem Wettbewerb teilnehmen und selbst einen FLYER gewinnen. Mindestalter für die E-Bike-Miete: 16 Jahre (mit Mofausweis: 14 Jahre).

Railbon Herzroute Visana 2 für 1

Eine Tagesmiete von zwei FLYER-E-Bikes zum halben Preis. Gültig bis 31.10.2012, jeweils Montag bis Freitag. Einlösbar an einer Vermietstation der Herzroute.

Payserie 0209 0000 1031

Nicht kumulierbar, keine Barauszahlung, nicht gültig Samstag und Sonntag, Angebot gilt solange Vorrat.



Railbon Herzroute Visana 2 für 1

Eine Tagesmiete von zwei FLYER-E-Bikes zum halben Preis. Gültig bis 31.10.2012, jeweils Montag bis Freitag. Einlösbar an einer Vermietstation der Herzroute.

Payserie 0209 0000 1031

Nicht kumulierbar, keine Barauszahlung, nicht gültig Samstag und Sonntag, Angebot gilt solange Vorrat.



Visana weiterempfehlen lohnt sich

Spielend leicht zu 100 Franken. Visana belohnt jede erfolgreiche Weiterempfehlung mit 200 Franken – je 100 Franken für Sie und für die neu versicherte Person. Ihr Aufwand ist praktisch gleich null.

Sind Sie mit Visana zufrieden? Dann überzeugen Sie Ihre Freunde und Bekannten von unseren vielfältigen Produkten und dem prompten Service – und profitieren Sie. Visana belohnt jede erfolgreiche Empfehlung mit 100 Franken. Je mehr neue Kunden Sie Visana vermitteln, desto höher wird Ihre Belohnung. Und es lohnt sich nicht nur für Sie – auch die neu versicherte Person erhält 100 Franken für den Abschluss der Grundversicherung inklusive Zusatz-

versicherung Basic respektive Spital in Kombination mit einer weiteren Zusatzversicherung (z.B. Komplementär oder Ambulant).

Kein administrativer Aufwand

Visana weiterzuempfehlen, ist kinderleicht und in wenigen Schritten erledigt: Sie brauchen nur auf nebenstehendem Talon Name und Adresse Ihrer Freunde oder Bekannten zu notieren, Ihre eigene Adresse und Versichertennummer anzugeben und das Formular abzuschicken. Alles Weitere erledigt Visana. Kommt es zu einem Abschluss, erhalten Sie und die neu versicherte Person je 100 Franken.

Noch einfacher läuft die Weiterempfehlung online: www.visana.ch. Dort finden Sie auch die Bedingungen für eine Weiterempfehlung. Auch Ihre Visana-Geschäftsstelle berät Sie gerne.

Franziska Lehmann
Marketing Privatkunden

Empfehlungs-Talon

Meine Adresse

Name _____
Vorname _____
Strasse, Nr. _____
PLZ, Ort _____
Versicherten-Nr. _____

Meine Empfehlungen

Frau Herr

Name _____
Vorname _____
Strasse, Nr. _____
PLZ, Ort _____
Tel. Geschäft _____ privat _____
Geburtsdatum _____

Frau Herr

Name _____
Vorname _____
Strasse, Nr. _____
PLZ, Ort _____
Tel. Geschäft _____ privat _____
Geburtsdatum _____

Talon ausschneiden und einsenden an Visana Services AG, Kundenservice-Center, Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 15. Oder portofrei unter www.visana.ch.



Praktischer Kartensperrservice

Attraktive Reiseversicherung. Seit 1. Januar 2012 hat Visana neue Partner bei der Reiseversicherung Vacanza. Diese übernimmt ungedeckte Kosten bei Krankheit und Unfall im Ausland – und dies betragslich unlimitiert.

Vacanza beinhaltet aber noch weitere attraktive Leistungen wie Ausland-Rechtsschutzversicherung, Reisegepäckversicherung, Annullationskostenversicherung und Kredit- und Kundenkartenversicherung.

Umfassende Kredit- und Kundenkartenversicherung

Diese Versicherung übernimmt anfallende Kosten für die Wiederbeschaffung von Kredit- und Kundenkarten. Zusätzlich beinhaltet sie einen Sperrservice. Ein Anruf reicht. Durchgeführt wird sie durch unseren Assistance-Partner Medical AG – 365 Tage im Jahr, rund um die Uhr. «Visana-FORUM» fragte Armin Bucher, Geschäftsführer der Medical AG, wie Kunden vorzugehen haben.

«VisanaFORUM»: Was müssen Versicherte tun, um bei einem Kartenverlust die rasche Sperrung zu veranlassen?

Armin Bucher: So schnell wie möglich die Notrufzentrale der Medical AG anrufen (+41 (0)848 848 855). Diese kontaktiert den Kartenherausgeber und lässt die Karten sperren. In letzter Zeit haben wir festgestellt, dass Kunden die Karten selber sperren möchten. In diesen Fällen vermitteln wir ihnen die entsprechenden Telefonnummern oder verbinden Sie direkt mit dem jeweiligen Kartenherausgeber. Die Kunden weisen sich beim Kartenherausgeber direkt aus und lassen die Sperrung sehr einfach durchführen.

Benötigen Versicherte keine Kartennummern oder Sicherheitscodes?

Bei einem Verlust der Kredit- oder Kundenkarte besitzt der Kunde in der Regel keine Detailinformationen mehr. Deshalb reichen im Normalfall die Personendaten und allenfalls das Geburtsdatum. Der Kartenherausgeber muss die Person einwandfrei zuordnen können, um allfälligen Missbrauch auszuschliessen. Je nach Kartenherausgeber muss Medical zusätzliche Informationen oder Sicherheitsdaten liefern. In diesen Fällen wird Medical den Kunden kontaktieren und die notwendigen Vollmachten einholen



Sicher in die Ferien.

oder den Kartenherausgeber anweisen, direkt mit dem Kunden Kontakt aufzunehmen.

Kredit- und Kundenkartendaten müssen nicht vorgängig registriert werden. So verfügen automatisch alle Vacanza-Versicherten über diesen Schutz und müssen sich nicht um die Pflege der Daten kümmern. Hingegen muss ein Versicherter im Leistungsfall gewisse Angaben über seine Kredit- und Kundenkarten machen. Gibt dies in der Praxis keine Schwierigkeiten?

In der Regel kennt der Kunde die Bank oder den Anbieter seiner Kreditkarte. Sollte dies nicht der Fall sein, versuchen wir zu klären, über welchen Kreditkartenanbieter seine Kreditkarte läuft. Medical verzichtet bewusst auf die vorgängige Registrierung von Kredit- und Kundenkartendaten. Nebst der grossen Bürokratie für die Kunden hat sich gezeigt, dass die Daten im Schadenfall oftmals nicht mehr aktuell waren.

Hannes Bichsel
Produkt Management

20 Jahre Gesundheitsförderung durch Motio

Ein Visana-Partner feiert Jubiläum. Seit 1992 leistet die Motio AG Pionierarbeit im Aufbau einer nachhaltigen Gesundheitsförderung in der ganzen Schweiz. Nun begeht das Unternehmen aus Lyss sein 20-Jahr-Jubiläum.

Getreu ihrem Namen – Motio bedeutet «Bewegung» – begann die Firma 1992, Menschen zu motivieren, mehr für die eigene Gesundheit zu tun. Heute hat sich das Kleinunternehmen mit neun Festangestellten und 60 Freelancern als Partner von Krankenkassen, Versicherern und Unternehmen etabliert, die für ihre Mitarbeitenden und ihre Kunden im Gesundheitsbereich Vorsorge treffen möchten.

Sensibilisierung als Schwerpunkt

Die Motio AG setzt ihre Schwerpunkte im Bereich der betrieblichen Gesundheitsförderung, für welche sie verschiedene Sensibilisierungsprogramme anbietet. Diese erleichtern den Teilnehmenden den Zugang zu Themen wie Bewegung, Ernährung, Entspannung, Ergonomie und Stressbewältigung. Nebst vielen interessanten Tests ergänzen Gesundheitsseminare die oben erwähnten Bereiche. Weiterführende Informationen bietet die Website www.motio.ch.

Event-Partner von Visana

In Zusammenarbeit mit Visana stellt die Motio AG unterhaltsame und lehrreiche Rahmenprogramme für sportliche

Events zusammen, welche die Teilnehmenden Aspekte aus dem Gesundheitsbereich erleben lassen – in den letzten Jahren anlässlich der Women Sport Evasion in Lausanne und Langenthal (siehe Seiten 6 und 7).

Gesundheitsprodukte sind ein weiteres wichtiges Standbein der Motio AG. Aus diesem Sortiment stammen die Artikel, die Visana seit 2004 für den Surprise-Wellness-Scheck anbietet.

Stephan Fischer
Unternehmenskommunikation



Jubiläumsangebot

Aus Anlass des 20-Jahr-Jubiläums bietet die Motio AG das Stehpult Rolls Comfort für 777 statt 980 Franken an. Das optisch sehr schöne mobile Stehpult von Officeplus mit einer rechteckigen Pultplatte in Ahorn von 70x47 cm bietet folgende Vorteile:



- Neigungsverstellung der Pultplatte von 0 bis 70° in sieben Stufen
- stufenlos verstellbare Pulthöhe per Gasfederlift von 98 cm bis 138 cm
- höhenverstellbarer Fussstützring
- kippstarrer Fusssteller mit feststellbaren Leichtlaufrollen (Gestellfarbe: Schwarz)

Bestell-Talon

Ich bestelle Stk. Stehpult Rolls Comfort zum Preis von 777 Franken pro Stück (inkl. Versandkosten). Lieferung solange Vorrat, die Lieferfrist beträgt maximal drei Wochen.

Frau Herr

Name _____
Vorname _____
Strasse, Nr. _____
PLZ, Ort _____
Telefon _____

Talon ausschneiden und einsenden an:
Motio AG, Postfach 304, 3250 Lyss.

Hilfsmittel: von günstigeren Preisen profitieren

Wollen Sie bei sogenannten Hilfsmitteln profitieren? Visana bietet Ihnen diese Möglichkeit. Hilfsmittel und Gegenstände, die in der Liste der Mittel- und Gegenstände (MiGeL) des Bundesamtes für Gesundheit (BAG) aufgeführt sind, werden von der Grundversicherung ganz oder teilweise übernommen. Voraussetzung dafür ist eine ärztliche Verordnung.

Wo Sie profitieren können: Die nachstehende Übersicht vermittelt Ihnen einen Überblick darüber, wo Visana-Versicherte von günstigeren Preisen für medizinische Hilfsmittel und Gegenstände profitieren können.

Produkt	Visana-Partner
Messgeräte für Körperzustände/-funktionen (z. B. Blutzuckermessgeräte)	• DynamiCare (www.dynamicare.ch), Telefon 0848 33 50 10)
Inkontinenzhilfen	Folgende Jahreskosten bedeuten einen erhöhten Bedarf an Produkten: bei mittlerer Inkontinenz: 530.40 Franken pro Jahr; bei schwerer: 1071 Franken; bei totaler: 1601.40 Franken. Zum Jahrespauschalpreis bei hohem Bedarf an Produkten, unabhängig von der Bezugsmenge, empfiehlt sich folgendes Angebot: • Attends (www.attends.ch), Telefon 0848 900 100) Zu Stückpreisen bei geringeren Verbrauchsmengen gibt es mehrere Anbieter: • PubliCare (www.publicare.ch), Telefon 056 484 10 00 • Kuhn und Bieri (www.kuhnbiere.ch), Telefon 0848 10 20 40 • Weita (www.weitamedical.ch), Telefon 061 706 66 00
Verbandsmaterial (Wundversorgung)	• PubliCare (www.publicare.ch), Telefon 056 484 10 00
Stoma-Artikel	• PubliCare (www.publicare.ch), Telefon 056 484 10 00 • Hueskes Orthopädie (www.hueskes-orthopaedie.ch), Telefon 061 322 77 70 • Globocare (www.globomedica.ch/stomacare), Telefon 0800 810 808

Auf der Vergleichsplattform www.mymigel.ch können Sie sich über Produkte und Preise von weiteren Hilfsmitteln und Gegenständen informieren. Weitere Lieferanten sind auf der Website des Branchenverbandes santésuisse aufgeführt, bei dem Visana Mitglied ist. Bestell- und Lieferkonditionen können von Partner zu Partner variieren: www.santesuisse.ch/de/srv_migel_produktegruppen.html

Manuela Burkhalter, Leistungseinkauf

Spot

Häufig gestellte Frage

Ich muss mich nächstens einer Operation unterziehen. Welches Spital eignet sich am besten für meinen Eingriff?

Erkundigen Sie sich vor einem geplanten Spitaleintritt über die Qualität der Klinik. Tun Sie dies, wenn sie Ihren Hausarzt oder Facharzt wählen, der Sie für einen Eingriff in ein Spital einweist. Sprechen Sie mit Ihm über Ihre

Erwartungen, erkundigen Sie sich bei Ihrer Familie oder Ihren Freunden über allfällige Erfahrungen mit Kliniken. Ein Indiz für die gute Qualität eines Spitals sind Fallzahlen: Je öfter ein Ärzteteam eine Operation macht, desto seltener sind Komplikationen.

Es gibt auch Qualitätsberichte im Internet, beispielsweise vom Bundesamt für Gesundheit (BAG) unter www.bag.admin.ch > Themen > Krankenversicherung > Qualitätsindikatoren, vom Spitalverband H+ unter www.spitalinformation.ch und vom Nationalen Verein für Qualitätsentwicklung in Spitälern und Kliniken (ANQ) unter www.anq.ch. Allerdings geben nicht alle Spitäler ihre Zahlen preis und die Lektüre des Berichts ist eher etwas für Fachleute oder für Personen, die sich intensiv mit ihrer Krankheit auseinandergesetzt haben.

Wichtige Informationen

Haben Sie Fragen?

Bei Fragen zu Ihrer Versicherung können Sie sich jederzeit an Visana wenden. Telefonnummer und Adresse Ihrer Ansprechperson finden Sie auf Ihrer aktuellen Police. Bei Fragen zu Formularen finden Sie Erklärungen im Internet unter www.visana.ch > Privatpersonen > Service > Häufige Fragen > Fachliche Fragen.

Visana Assistance

Bei Notfällen im Ausland unterstützt Sie die Visana Assistance während 24 Stunden an 7 Tagen: Telefon +41 (0)848 848 855. Sie finden diese Nummer auch auf Ihrer Versichertenkarte.

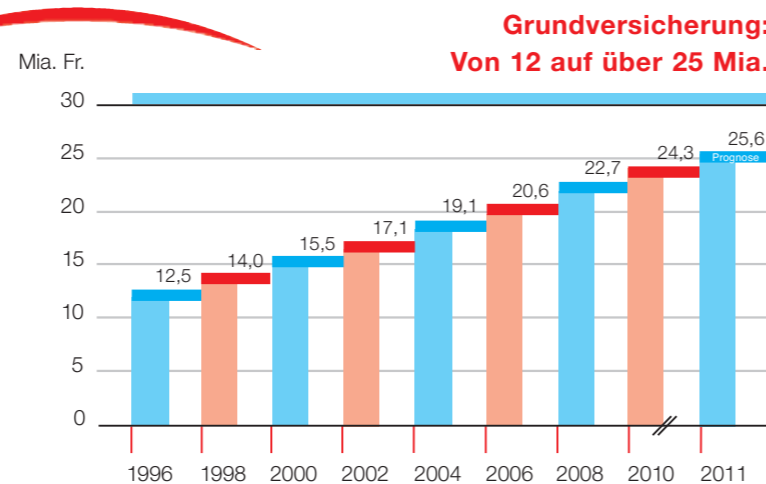
Kontakt Gesundheitsrechtsschutz

Schadenersatzansprüche beim Gesundheitsrechtsschutz können Sie unter Telefon 031 389 85 00 geltend machen.

Visana-Newsletter

Wenn Sie nie mehr einen Wettbewerb oder ein attraktives Club-Angebot verpassen möchten, können Sie auf www.visana.ch den kostenlosen Newsletter abonnieren.

Die aktuelle Grafik



Seit 1996 das Krankenversicherungsgesetz (KVG) eingeführt wurde, haben sich die Gesamtkosten in der obligatorischen Krankenpflegeversicherung (OKP) mehr als verdoppelt. So prognostizierte die Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich für 2011 Gesamtkosten in der Grundversicherung von über 25 Mia. Franken. (Quellen: BAG, KOF).

Sie gewann ein Wellness-Weekend

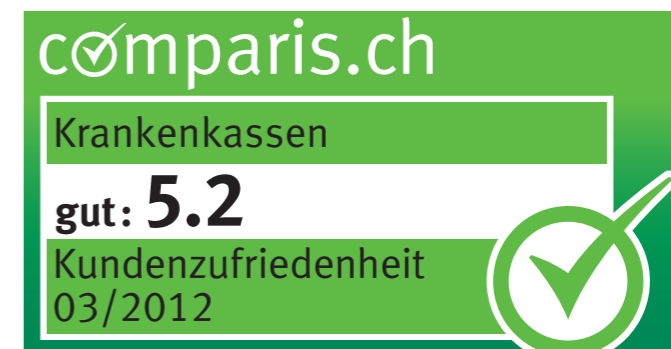


Silvia Burren, Belp (Zweite von rechts), gewann den ersten Preis im letztjährigen Wettbewerb von action d. Sie wird es sich zwei Tage lang wohlergehen lassen in den Lindner Hotels & Alpentherme Leukerbad. Den Preis überreichten Christoph Engel, Geschäftsführer der Stiftung Visana Plus (ganz links), Monika Kämpf, Leiterin action d, und Beat Schori, Leiter der Visana-Geschäftsstelle Bern.

Bronze für Visana

Der Internetvergleichsdienst Comparis hat erneut eine Umfrage zur Kundenzufriedenheit mit der Krankenversicherung durchgeführt. Visana kam wie im Vorjahr auf die Note 5,2 und belegt damit Rang 3 unter den 20 grössten Kassen. Unter den 20 grössten Krankenkassen schnitten nur die Provita (Note: 5,4) und die Swica (5,3) besser als Visana ab.

Die Erhebung der Kundenzufriedenheit wurde im Februar und März dieses Jahres bei 3700 Nutzerinnen und Nutzer der Internetvergleichsplattform comparis.ch vorgenommen. Die Umfrage ist dementsprechend nicht repräsentativ und mit Vorbehalten zu geniessen.





«Managed Care ist eine Erfolgsgeschichte»

Die integrierte medizinische Versorgung – kurz Managed Care – entspricht einem grossen Bedürfnis. Bereits über die Hälfte der Bevölkerung wählt in der Schweiz ein entsprechendes Versicherungsmodell.

Seit rund 20 Jahren existiert in der Schweiz Managed Care. Beispiele für eine solche integrierte Versorgung sind Ärztenetzwerke und Hausarztmodelle. Diese koordinieren die gesamte medizinische Behandlung. «Zum Vorteil der Patienten», hält Gesundheitsberater Urs Zanoni in unserem Gespräch fest. Er befürwortet deshalb auch die am 17. Juni zur Abstimmung gelangende Managed-Care-Vorlage.

«VisanaFORUM»: Warum soll ich als Versicherter Managed Care wählen?

Urs Zanoni: Sie erhalten den garantierten Zugang zu Ihrem Hausarzt – das ist beim derzeitigen Mangel an Hausärzten keine Selbstverständlichkeit. Für die Verpflichtung, bei gesundheitlichen Beschwerden immer den gewählten Hausarzt oder das gewählte Gesundheitszentrum aufzusuchen, bekommen Sie einen Prämienrabatt.

Managed Care als Schlüssel zur Praxis?

Mit dem Hausarzt erhält der Patient eine kompetente und vertrauenswürdige Ansprechperson, die den

gesamten Behandlungsprozess überblickt. Eine solche Betreuung ist besser, als wenn der Patient auf eigene Faust von Arzt zu Arzt geht.

Der Hausarzt als Generalunternehmer?

Ja, genau. Er ist der Spezialist für die «Vogelperspektive». Er sieht den ganzen Menschen mitsamt seinem Umfeld und nicht nur ein einzelnes Organ. Bei ihm laufen alle Fäden zusammen. Zusammen mit dem Patienten plant er die einzelnen Behandlungsschritte.

Kritiker monieren, Managed Care führe zu Kostendruck und damit zu schlechterer Qualität...

Falsch. In der Schweiz sind die Anreize so gesetzt, dass heute eher zu viel gemacht wird. Folglich lassen sich Kosten senken, ohne dass die Qualität darunter leidet. Im Gegenteil: Weniger ist häufiger mehr – gerade in der Medizin.

Bedeutet dies das Ende der Wahlfreiheit für Patienten?

Wer kann schon aus 15 000 frei praktizierenden Ärzten den richtigen auswählen? Bei Managed Care wählen sie ihren Arzt unter 50 bis 100 Ärzten des Netzwerks. Es ist sinnvoller, einen Hausarzt aus 50 zu wählen und darauf zu vertrauen, dass dieser den besten Spezialisten oder die beste Klinik für mein Leiden kennt. Das Risiko, an den Falschen zu geraten, wird massiv unterschätzt.

Führt dies zu einer Unterversorgung in ländlichen Regionen?

Die Angst ist unbegründet. Im Gegenteil können gerade Randregionen profitieren. Es gibt verschiedene Beispiele, bei denen erst dank Managed Care das Regionalspital, die Ärzte, Pflegegruppen und weitere Anbieter beginnen, sich zu vernetzen. Zum Vorteil der Patienten.

Wie wird bei Managed Care die Qualität gesichert?

Wichtigstes Mittel sind regelmässige Treffen der Ärzte, die in einem Netz zusammenarbeiten. In diesen sogenannten Qualitätszirkeln werden komplexe Fälle besprochen, Behandlungsverläufe analysiert, neuste Erkenntnisse diskutiert oder die Leistungen von Spezialis-

«Gerne auf Trab»

Urs Zanoni ist oft und gerne auf Trab – bei der Arbeit oder zur Erholung auf dem Bike in der Natur. «Ich bin ein Bewegungsmensch, dafür sorgen nicht zuletzt meine Kinder.» Gerade auch deshalb sucht der Vielleser eine ausgewogene Balance zwischen Arbeit und Freizeit. Als Schlüssel für eine gute Gesundheit sieht Zanoni ein intaktes soziales Umfeld. Der Kontakt mit den richtigen Leuten habe eine «enorm gesundheitsfördernde Wirkung».

Förderer innovativer Ideen

Mit dem «Futuro Chronic Case Management» leitet Zanoni ein neuartiges hausarztbasiertes Betreuungsmodell, welches die Situation chronisch kranker Patienten verbessern will. Speziell ausgebildete medizinische Praxisassistentinnen übernehmen Koordinationsaufgaben und entlasten die Hausärzte. Gleichzeitig wird so dem Mangel an Hausärzten begegnet. Bis 2015 läuft eine Pilotphase, welche auch von Visana unterstützt wird. Als Berater für Gesundheitsprojekte ist Urs Zanoni gleichzeitig Vorstandsmitglied des Vereins Forum Managed Care, welcher die Förderung integrierter Versorgungsmodelle zum Ziel hat. Zuvor befasste sich Zanoni als Journalist über 15 Jahre lang mit dem Gesundheitswesen, unter anderem als Mitglied der Chefredaktion des «Beobachters».

ten und Kliniken in der Region bewertet. Die Patienten profitieren dadurch vom Wissen und von den Erfahrungen einer ganzen Gruppe von Ärzten.

Können Ärzte in Bezug auf die Kosten «Manager» sein?

Weshalb nicht? Bei den Kosten mitzudenken, ist in höchstem Masse ethisch und im Interesse der Patienten. Denn es geht darum, die vorhandenen Mittel so einzusetzen, dass sie den grössten Nutzen bringen. Die tieferen Kosten bei der integrierten Versorgung kommen auch dadurch zustande, dass hier vernünftige Patienten auf vernünftige Ärzte treffen.

Wo stehen wir nach fast 20 Jahren Managed Care?

Integrierte Versorgungsmodelle sind etabliert, weil sie einem grossen Bedürfnis entsprechen. Inzwischen haben sich über die Hälfte der Versicherten für ein solches Modell entschieden. Ebenso arbeiten über 50 Prozent aller Hausärzte in einem entsprechenden Modell. Managed Care gehört die Zukunft.

Interview:

Christian Beusch

Leiter Unternehmenskommunikation