

# ARTUS NEWS

EINE KUNDENINFORMATION DER ARTUS GRUPPE

## / THEMEN /

### ALLIANZVERTRÄGE IN DER BAUBRANCHE

/ SEITE 2 /

### KOOPERATION MIT DEN US BUSINESS PARTNERS

/ SEITE 4 /

### EUBRONET MEETING HELSINKI

/ SEITE 6 /

### RÜCKBLICKE ZU UNSEREN KUNDENEVENTS

/ SEITE 8 /

### RISIKOMANAGEMENT

/ SEITE 10 /

### UNSER BETRIEBLICHES GESUNDHEITSMANAGEMENT

/ SEITE 11 /

### PERSONELLES

/ SEITE 12 /


 IHRE VISION,  
UNSERE  
TATKRAFT

/ ARTUS

## VORWORT

# / AKTUELLES BEI DER ARTUS UNICON AG / VON GESUNDHEIT BIS RISIKOMANAGEMENT

### *Liebe Leserinnen und Leser,*

genauso vielseitig und lebendig wie der Sommer, zeigt sich auch diese Ausgabe unseres Newsletters. Ob auf hoher See beim EUBRONET-Treffen in Helsinki, im inspirierenden Austausch mit Gemeinden oder in persönlichen Begegnungen an unserem Unternehmerapéro: Die vergangenen Wochen waren geprägt von

Dialog, gegenseitigem Lernen und spannenden Entwicklungen. Im Fachartikel beleuchten wir ein zukunftsweisendes Vertragsmodell in der Bauwirtschaft – den Allianzvertrag. Er steht sinnbildlich für das, was auch uns bei ARTUS Unicon antreibt: Kooperation statt Konfrontation, Vertrauen statt Schuldzuweisung, gemeinsame Lösungen statt isolierter Einzelinteressen.

Und auch intern bewegen wir viel: Mit unserem BGM-Motto „GEMEINSAM. EINFACH. GESÜNDER.“ setzen wir konkrete Impulse für mehr Gesundheit im Alltag. Zudem feiern wir zwei geschätzte Kollegen für ihre langjährige Treue und begrüßen drei neue Teammitglieder.

**Wir wünschen Ihnen eine gute Lektüre.**

*Ihr ARTUS Unicon Team*



/ ALLIANZVERTRÄGE IN DER BAUBRANCHE /

# KOOPERATION STATT KONFRONTATION

Die Komplexität moderner Bauprojekte stellt alle Beteiligten – Bauherr, Planer und ausführende Unternehmen – vor grosse Herausforderungen. In diesem Kontext gewinnt der sogenannte Allianzvertrag zunehmend an Bedeutung. Dieses Vertragsmodell verspricht, nicht nur Risiken gemeinschaftlich zu tragen, sondern auch das Miteinander aller Beteiligten am Bau neu zu gestalten. [▶](#)

TOP-THEMA  
**ALLIANZ-  
VERTRÄGE**  
/  
ARTUS



## WAS IST EIN ALLIANZVERTRAG – UND WER IST BETEILIGT?

Ein Allianzvertrag ist ein innovatives Vertragsmodell in der Bauwirtschaft, das sich durch eine enge, partnerschaftliche Zusammenarbeit aller Projektbeteiligten auszeichnet – Bauherr, Planer und ausführende Unternehmen. Anders als bei klassischen Werkverträgen, treten die Parteien nicht mit isolierten individuellen Interessen auf, um ihre Arbeitsleistung zu erbringen. Sie agieren stattdessen im Rahmen einer gemeinsamen Projektorganisation, und jeder bringt seine Expertise bereits von Beginn an ein.

## GEMEINSAM GEWINNEN ODER GEMEINSAM VERLIEREN

Ein zentraler Vorteil des Allianzvertrags ist das sogenannte „No Blame“-Prinzip. Das bedeutet, dass es keine Schuldzuweisungen im Falle von Fehlern oder Problemen gibt, wie es sonst oft üblich ist. In vielen Fällen kommt es zu Projektunterbrechungen, bis die Schuldfrage geklärt ist. Greift jedoch das No-Blame-Prinzip, entfallen solche Verzögerungen, da alle Allianzpartner die Risiken gemeinsam tragen. Ob ein Schaden durch Planer, Unternehmer oder Bauherr verursacht wurde, spielt für die Risikübertnahme keine Rolle – es wird nicht nach einem Schuldigen gesucht, sondern nach einer Lösung.

Im Vordergrund steht, dass Konflikte vermieden werden und der Projekt- ablauf nicht unterbrochen werden muss. Der gemeinsame Erfolg des Projekts steht immer im Vordergrund. In der Konsequenz bedeutet das auch: Alle gewinnen oder alle verlieren, denn der wirtschaftliche Erfolg oder Misserfolg wird kollektiv getragen.



## HERAUSFORDERUNGEN: VERSICHERUNG, VERTRAUEN UND TRANSPARENZ

Trotz der Vorteile bringt die Allianzstruktur auch Herausforderungen mit sich:

- ▶ Versicherungstechnisch stossen klassische Haftpflicht- und Sachversicherungen an ihre Grenzen, da sie auf individuelle Haftung ausgelegt sind. Spezielle Lösungen wie Projekt- oder Eigenschadenversicherungen werden nötig, um dem Prinzip der kollektiven Verantwortung gerecht zu werden.
- ▶ Die enge Zusammenarbeit erfordert ein hohes Mass an Vertrauen und eine transparente Kommunikation. Fehlerkultur und einheitliche Informationsstrukturen sind entscheidend, insbesondere wenn mit integrativen Tools wie BIM\* gearbeitet wird.
- ▶ Zudem kann das Prinzip der Gleichverteilung von Risiken zu unfairer Lastenverteilung führen, wenn beispielsweise ein Partner überdurchschnittlich von Schadenfolgen betroffen ist, die er nicht verursacht hat. Solche Situationen bedürfen klarer vertraglicher Regelungen und eines fein austarieren Vergütungsmodells.

Allianzverträge stellen eine zukunftsweisende Möglichkeit dar, komplexe Bauprojekte effizient, transparent und konfliktarm umzusetzen. Sie erfordern jedoch ein Umdenken – weg

von Schuldfragen und Einzelinteressen, hin zu gemeinsamer Verantwortung und echtem Teamgeist.

Wer bereit ist, sich auf dieses Modell einzulassen, kann nicht nur Risiken minimieren, sondern auch neue Wege des partnerschaftlichen Bauens beschreiten. Sprechen Sie uns gerne an, wenn ein Allianzvertrag auch für Sie und Ihre Partner am Bau interessant sein könnte. Wir freuen uns auf ein erstes Gespräch und beraten Sie umfassend. ■



/ JEANINE MITSCHI /  
Kundenberaterin

\*BIM steht ausgeschrieben für Building Information Modeling. Es bezeichnet eine digitale Arbeitsmethode im Bauwesen, bei der alle relevanten Bauwerksdaten in einem gemeinsamen, meist 3D-basierten Modell erfasst, kombiniert und vernetzt werden. Dadurch können Architekten, Ingenieure, Bauherren und andere Beteiligte effizienter zusammenarbeiten, Planungsfehler reduzieren und den gesamten Lebenszyklus eines Bauwerks besser steuern.

## UNSERE KOOPERATION MIT DEN US BUSINESS PARTNERS

# / IN DEN USA

# DURCHSTARTEN /



TITEL-THEMA  
**USA**  
**KOOPERATION**  
/  
ARTUS

**US**  
**BUSINESS**  
**PARTNERS**

Die USA sind ein attraktiver Wachstumsmarkt – gleichzeitig aber auch ein komplexes Terrain für Unternehmen, die dort Fuss fassen wollen. Neben strategischen Fragen zum Markteintritt und zur Vertriebsstruktur stellen vor allem rechtliche und versicherungstechnische Anforderungen grosse Herausforderungen dar.


Um Unternehmen beim erfolgreichen Einstieg in den US-Markt zu unterstützen, ist die ARTUS GRUPPE aktiver Partner im Netzwerk der *US Business Partners* – gemeinsam mit Steuerberatern, Rechtsanwälten und US Handelskammern.

### **US BUSINESS PARTNERS – EIN STARKES NETZWERK FÜR DEN MARKTEINTRITT**

Die *US Business Partners* sind eine Initiative zur Unterstützung von Unternehmen, die in den Vereinigten Staaten geschäftlich aktiv werden

wollen. Das Netzwerk vereint verschiedene Bereiche – von Steuerberatung über Visa-Fragen bis hin zur Standortsuche und Risikoabsicherung. Ziel ist es, Unternehmen einen reibungslosen und rechtssicheren Start in den USA zu ermöglichen, sodass ihnen jederzeit ein Ansprechpartner zur Verfügung steht.

Ein zentrales Format der Zusammenarbeit sind regelmässig stattfindende *Boot Camps*: Intensiv-Workshops, in denen sich Unternehmen gezielt über die Anforderungen und Möglichkeiten des US-Marktes informieren können. Dabei geht es auch um Themen wie Vertriebsaufbau, Produktanpassungen, Personalgewinnung oder rechtliche Hürden.

Im Rahmen der Boot Camps ist die ARTUS GRUPPE der *einzigste deutsche Versicherungsmakler*, der Interessierte Unternehmen hinsichtlich 

ihrer Absicherungen berät. Das ist ein Vertrauensbeweis und eine klare Anerkennung der Kompetenz unseres internationalen Teams.

Wir beleuchten in unseren Beiträgen unter anderem, welche **versicherungstechnischen Herausforderungen** beim US-Markteintritt beachtet werden müssen – insbesondere in einem Markt, der für seine schnelle Klagebereitschaft bekannt ist. Eine grosse Rolle spielen dabei die Risiken in der Produkthaftung.

Darüber hinaus haben wir auch ausgezeichnete Kontakte zur AHK in Chicago. Denn auch die deutsche Aussenhandelskammer in den USA unterstützt neue Unternehmen bei ihrem Start im US-Markt. Unternehmen profitieren daher von einer lokalen Unterstützung, beispielsweise sogar durch das Anmelden von Adressen vor Ort, sodass manche Dinge, für die eine Adresse in den Vereinigten Staaten notwendig ist, bereits angestossen werden können – auch ohne, dass bereits Produktionsstätten oder Büros angemietet sind.

#### VERSICHERUNG IN DEN USA: KLAGERISIKEN NICHT UNTERSCHÄTZEN

Die USA gelten als sogenannter **Klägermarkt** – es werden schnell und oft rechtliche Schritte eingeleitet, insbesondere bei vermuteter Produkthaftung. Dabei kann es auch nur um vermeintliche Kleinigkeiten gehen, wie eine fehlende Sprache in der Bedienungsanleitung eines Produktes. Aber auch solche Fälle müssen über eine passende Versicherung berücksichtigt werden.

- ▶ Rund **70 %** der Unternehmen in den USA sind irgendwann mit einer Klage konfrontiert.
- ▶ Die **Schadenersatzsummen** sind im Durchschnitt **zehnmal höher** als in Europa.
- ▶ In über **40 %** der Fälle wird ein aussergerichtlicher Vergleich erzielt – dennoch bleibt ein immenser Kostenblock.

Nicht zu unterschätzen sind die Prozesskosten, die in den USA anders geregelt werden als in Deutschland und in der Schweiz. In den USA trägt jede Partei ihre Anwaltskosten selbst – auch die Seite, die das Verfahren gewinnt. Das kann zu **hohen Abwehrkosten** führen, die schnell die Versicherungssummen aufzehren.

Daher ist es essenziell, dass Unternehmen mit einem erfahrenen Versicherungsmakler zusammenarbeiten, der die **lokalen Risiken kennt**, entsprechende **Versicherungslösungen anbietet** und auf ein **Netzwerk von Partnern in den USA** zurückgreifen kann. Nicht unterschätzt werden dürfen dabei die vereinbarten Deckungssummen – diese



mögen zunächst sehr hoch erscheinen, jedoch sind diese schnell erreicht, sollte ein Schadenfall vor Gericht kommen.

#### WIR SIND ERFAHREN IM US-GESCHÄFT

Als erfahrener Versicherungsmakler im internationalen Geschäft unterstützt die ARTUS GRUPPE Unternehmen mit massgeschneiderten Lösungen für die USA. Dazu gehören unter anderem:

- ▶ **Internationale Versicherungsprogramme**, insbesondere für Sach- und Betriebsunterbrechungen sowie für Betriebs- und Produkthaftungspflicht, die die Mutter- und Tochtergesellschaften sinnvoll verzahnen
- ▶ **Lokale Versicherungslösungen** für US-Töchter oder Betriebsstätten in Kooperation mit lokalen Partnern
- ▶ **Produkthaftung- und allgemeine Haftpflichtversicherungen**, angepasst an das US-Recht
- ▶ **D&O-Versicherungen** für lokale Geschäftsführer
- ▶ **Employment Practices Liability**, also Diskriminierungshaftpflicht-Versicherungen, die in den USA schnell von Nöten sein können

**WICHTIG ZU WISSEN:** Viele europäische Policen schliessen US-Risiken explizit aus. Wer also expandiert, sollte schon vor Markteintritt gemeinsam mit unseren Experten ein tragfähiges **Versicherungskonzept aufsetzen**.

Bei der ARTUS GRUPPE begleiten wir jedes Projekt individuell – und greifen bei Bedarf auf lokale US-Makler oder auch auf **US-Rechtsanwälte** zurück, um beispielsweise Produkthinweise rechtssicher prüfen zu lassen.

Wenn Sie sich für eine Teilnahme an einem **US Business Partners Boot Camp** interessieren oder mehr über unsere **Versicherungsexpertise für die USA** erfahren möchten, wenden Sie sich gerne an Ihren **bekanntesten Kundenbetreuer bei ARTUS**. Bei Bedarf stellen wir Ihnen gerne den direkten Kontakt zu unseren US-Versicherungsexperten her.

#### TERMINE FÜR BOOT CAMPS

22. SEPTEMBER / Dortmund  
23. SEPTEMBER / Köln  
24. SEPTEMBER / Zürich  
25. SEPTEMBER / München



/ ALEXANDRA GANZ-COSBY /

Vorstandsvorsitzende  
der ARTUS AG



/ EUBRONET-MEETING IN HELSINKI /

## STÄRKUNG INTERNATIONALER PARTNERSCHAFTEN UND FACHLICHER AUSTAUSCH

Vom 22. bis 23. Mai 2025 fand das jährliche EUBRONET-Meeting in Helsinki statt. Im Zentrum der Veranstaltung stand die Frage, was ein internationales Brokernetzwerk effektiv und zukunftsfähig macht – ein Thema, das für die kontinuierliche Weiterentwicklung von EUBRONET zentral ist. Wie in jedem Jahr standen auch 2025 der Austausch und das Netzwerken untereinander im Fokus.

### FACHLICHER AUSTAUSCH AUF HÖCHSTEM NIVEAU

Ein Schwerpunkt des Treffens waren die sogenannten „Country Reports“, in denen die Netzwerkpartner aus verschiedenen Ländern aktuelle Entwicklungen in ihren jeweiligen Versicherungsmärkten präsentierten. Dazu gehörten unter anderem regulatorische Anpassungen, Veränderungen im Kundenverhalten sowie

Marktdynamiken. Diese Einblicke ermöglichen es den Mitgliedern, Trends frühzeitig zu erkennen und ihre Dienstleistungen entsprechend anzupassen.

Externe Referenten informierten über relevante Aspekte des finnischen Sozialversicherungssystems sowie über KI-unterstützte Underwriting-Prozesse im Bereich der Personen- ▶

versicherungen, welche aufzeigten, wie dynamisch auch unsere Partner im hohen Norden die Digitalisierungsprozesse vorantreiben. Natürlich blieb auch genügend Zeit für persönliche Diskussionen und den Austausch über aktuelle Problemstellungen von Kunden.

### INTERNATIONALE ZUSAMMENARBEIT ZUM NUTZEN DER KUNDEN

EUBRONET versteht sich als Netzwerk mit starkem Praxisfokus. Der persönliche Austausch zwischen den Mitgliedern trägt wesentlich dazu bei, die Qualität der grenzüberschreitenden Kundenbetreuung zu sichern. Dank der engen Zusammenarbeit können Kunden in verschiedenen Ländern auf Dienstleistungen zählen, die sich am hohen Schweizer Qualitätsstandard orientieren – lokal verankert und international abgestimmt. Dank unserer überschaubaren Grösse und den engen persönlichen Beziehungen laufen wir nicht Gefahr, ein unpersönliches Netzwerk zu werden, in dem sich Mitglieder untereinander teilweise nicht oder zu wenig kennen oder gar nicht die Möglichkeit bekommen, sich auf dieser persönlichen Ebene so intensiv auszutauschen. Diesen Dialog führen wir untereinander, damit wir unsere Kunden in den betreffenden Ländern exzellent unterstützen können. Wir möchten ihnen den gleichen hochwertigen Service vor Ort bieten, wie es auch in der Schweiz unser Standard ist.

### RÜCKBLICK AUF ZEHN JAHRE PRÄSIDENTSCHAFT

Im Rahmen des Treffens wurde auch ein Führungswechsel innerhalb von EUBRONET vollzogen. Dieter Schäublin, Geschäftsführer der ARTUS Unicon AG, übergab nach zehnjähriger Präsidentschaft das Amt an Julien Vincentelli (Belgien). Unter Dieter Schäublins Leitung konnte das Netzwerk trotz zahlreicher Marktveränderungen stabil wachsen und seine Position in einem zunehmend konsolidierten Marktumfeld behaupten. Die Wahl von Vincentelli wurde von allen Mitgliedern begrüsst und unterstreicht die Kontinuität innerhalb des Netzwerks.

**Ich bin sicher unter seiner  
Leitung wird sich EUBRONET  
auch in Zukunft in einem stark  
volatilen Markt behaupten  
und sogar noch weiterentwickeln.  
Ich freue mich sehr darauf,  
ihn dabei zu unterstützen.**

Dieter Schäublin

Das EUBRONET-Meeting 2025 hat erneut gezeigt, dass ein starker internationaler Verbund von Versicherungsmaklern ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die Betreuung global tätiger Kunden ist. Durch den kontinuierlichen Austausch von Marktinformationen, Best Practices und technologischen Entwicklungen ist EUBRONET in der Lage, seinen hohen Qualitätsanspruch grenzüberschreitend zu erfüllen. ■



/ DIETER SCHÄUBLIN /

Geschäftsführer, COO



## CHANCEN NUTZEN, HERAUSFORDERUNGEN GEMEINSAM ANGEHEN /

# PFLEGEBRANCHE IM WANDEL

Am 20. Juni 2025 durften wir im Mövenpick Hotel Egerkingen zahlreiche Teilnehmende zu unserem ERFA-Anlass begrüßen. Gemeinsam mit unseren Expertinnen und Experten diskutierten wir über aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen in der Pflegebranche – stets mit dem Fokus auf praxistaugliche Lösungen für den Berufsalltag.

Besonders wertvoll waren die praxisnahen Impulse unserer Referierenden: Lea Andrist und Tanja Sala von der HR Andrist GmbH beleuchteten den demografischen Wandel und zeigten, wie HR-Transformationen und Digitalisierung die Personalgewinnung und -bindung in der Pflegebranche positiv beeinflussen können. Kurt Mettler von der SIZ Care AG gab einen fundierten Einblick in aktuelle Entwicklungen und Lösungen im Gesundheitswesen und griff dabei auch juristische Fragestellungen auf, die insbesondere bei Abwesenheiten im

Arbeitsalltag eine Rolle spielen. Pierre Mitschi von der Baloise Versicherung AG widmete sich dem hochaktuellen Thema Cyber-Sicherheit und stellte praxisnahe Schutzmassnahmen vor, die speziell für Pflegeinstitutionen relevant sind. Einen besonderen Blickwinkel eröffneten Mirjam Toews und Catherine Csebits von der MusikSpitex: Sie zeigten wie Musiktherapie neue Wege der Kommunikation und Unterstützung in der Pflege eröffnet – insbesondere im Umgang mit kognitiv oder emotional herausgeforderten Patientinnen und Patienten.

Der Austausch unter Fachpersonen aus der Akut- und Langzeitpflege sowie aus angrenzenden Bereichen war intensiv, inspirierend – und verbindend. Den Abschluss bildete ein gemeinsamer Lunch, der Raum für vertiefte Gespräche und wertvolles Networking bot. ■

RÜCKBLICK  
**ERFA**  
20. JUNI  
2025

Ein herzliches Dankeschön an alle Teilnehmenden, Referierenden und Mitwirkenden für diesen gelungenen Anlass. Wir freuen uns bereits auf den nächsten ERFA – gemeinsam gestalten wir die Zukunft der Pflege.



/ MARKUS SCHWANDER /

Kundenberater



## GEMEINDEN IM FOKUS /

# RISIKOMANAGEMENT & ERDBEBEN

Das diesjährige Gemeinde-Symposium stand ganz im Zeichen des modernen und praxisnahen Risikomanagements. Unter dem Titel «Schlankes Risikomanagement – maximale Sicherheit» führten Marco La Bella und Doris Meier von der riskAware La Bella Consulting AG durch einen spannenden Eröffnungsvortrag.

Mit anschaulichen Beispielen zu realen Top-Risiken, konkreten Beweggründen für die Einführung eines wirksamen Risikomanagements sowie einer strukturierten Vorgehensweise zeigten die Referierenden praxisnahe Wege auf. Besonderes Augenmerk galt der Abgrenzung zwischen einem Internem Kontrollsystem (IKS) und dem Risikomanagement in Gemeinden – ein oft unterschätztes Thema.

Zum Abschluss des Referats wurde ein Online Risk Dashboard präsentiert, das einen klaren Überblick über Risiken und Massnahmen bietet.

## ERDBEBENLAND SCHWEIZ – RISIKEN MIT GESCHICHTE

Thomas Schaub, Mandatsleiter der ARTUS Unicon AG, eröffnete den zweiten Beitrag der Veranstaltung mit einem eindrücklichen Erdbebenfilm, der die Gäste direkt in die Thematik eintauchen liess. Anschliessend nahm er das Publikum mit auf eine Zeitreise ins Jahr 1356 nach Basel – Schauplatz des stärksten bekannten Erdbebens in Mitteleuropa.

In seinem Vortrag beleuchtete Thomas Schaub unter anderem:

- ▶ die Bedeutung eines Erdbebens im Wiederholungsfall,
- ▶ die politische Ausgangslage in der Schweiz
- ▶ sowie die aktuelle Versicherungssituation im Jahr 2025.

Zum Schluss wurde vorgestellt, wie jede Gemeinde online ihr individuelles Erdbebenrisiko ermitteln kann – ein hilfreiches Instrument zur Risikoeinschätzung und -Prävention.

RÜCKBLICK  
GEMEINDE-  
SYMPOSIUM  
05. JUNI  
2025



## GESELLIGER AUSKLANG UND AUSBLICK

Die grosse Beteiligung der Gemeinden hat uns sehr gefreut und motiviert uns, auch im kommenden Jahr wieder spannende und relevante Themen für das Gemeinde-Symposium aufzubereiten.



/ NICOLE KISTLER /

Mandatsleiterin

## SIEBE DUPF KELLEREI /

# KUNDEN BRINGEN KUNDEN MIT

Am 24. Juni 2025 fand in der Siebe Dupf Kellerei in Liestal ein weiterer gelungener Unternehmerapéro der ARTUS Unicon AG statt.

Mit dem Format des Unternehmerapéros möchten wir bestehende Kundenbeziehungen intensivieren, neue Kontakte knüpfen und Synergien unter unseren Kundinnen und Kunden fördern. In bewusst kleinem, persönlichem Rahmen – mit maximal 25 Teilnehmenden – entstehen so echte Begegnungen auf Augenhöhe. Auch diesmal waren neben unseren Kundinnen und Kunden gezielt Gäste eingeladen, die erstmals mit der ARTUS Unicon in Kontakt traten – denn unser Motto ist: **Kunden bringen Kunden mit.**

Ein Highlight des Abends war die exklusive Führung durch den Betrieb der Siebe Dupf

Kellerei. Die Teilnehmenden erhielten spannende Einblicke in die Weinproduktion und konnten den Betrieb hautnah erleben. Ein Konzept, das jeden Apéro einzigartig macht: Unsere Events finden nach Möglichkeit direkt bei Kundinnen und Kunden vor Ort statt, die ihren Betrieb vorstellen.

Bei sommerlichem Wetter, einem feinen Grillbuffet und exzellenten Weinen konnten neue Kontakte geknüpft und bestehende Verbindungen vertieft werden.

**Wir bedanken uns herzlich bei allen Gästen für die angenehme Atmosphäre und die inspirierenden Gespräche – und natürlich bei der Siebe Dupf Kellerei für die wunderbare Gastfreundschaft.**

RÜCKBLICK  
UNTERNEHMER-  
APÉRO  
24. JUNI  
2025



Wir freuen uns schon jetzt auf den nächsten Unternehmerapéro!  
*Ihr ARTUS Unicon Team*



/ YANNICK FREIERMUTH /

Mandatsleiter



## / RISIKOMANAGEMENT /

### UNTERNEHMERISCHE STABILITÄT BEGINNT MIT WEITSICHT

Unvorhersehbare Ereignisse wie Cyberangriffe, Lieferkettenunterbrüche, rechtliche Risiken oder Naturkatastrophen stellen Unternehmen zunehmend vor strategische und operative Herausforderungen. Ein durchdachtes Risikomanagement schafft hier Klarheit: Risiken werden frühzeitig identifiziert, systematisch bewertet und gezielt gemindert – bevor sie zu Schäden oder existenzbedrohenden Situationen führen.

Besonders in Verbindung mit dem Versicherungsschutz gewinnt das Thema an Bedeutung: Nur wer seine Risiken kennt, kann Versicherungslösungen passgenau gestalten und gleichzeitig Prämiensysteme optimieren. Ein effektives Risikomanagement ist damit nicht nur eine Frage der Sicherheit, sondern ein klarer Wettbewerbsvorteil.

#### **PARTNER FÜR INTEGRIERTES RISIKOMANAGEMENT**

Als erfahrener Versicherungsmakler unterstützen wir Unternehmen beim Aufbau und der Umsetzung eines praxistauglichen Risikomanagements. Wir analysieren gemeinsam mit Ihnen die betrieblichen Risiken – von Haftung über IT bis hin zu Standortrisiken – und gleichen diese mit Ihren bestehenden Versicherungslösungen ab. Ziel ist es, Überschneidungen zu vermeiden, Deckungslücken zu schliessen und Massnahmen zu priorisieren, die sowohl präventiv wirken als auch finanziell sinnvoll sind. Dabei beraten wir unabhängig, pragmatisch und immer mit Blick auf die individuelle Risikosituation Ihres Unternehmens.

#### **DIGITALE UNTERSTÜTZUNG MIT RISKWARE – ÜBERBLICK IN ECHTZEIT**

Für die strukturierte Erfassung, Bewertung und Nachverfolgung von Risiken setzen wir auf eine strategische Kooperation mit dem Schweizer Unternehmen riskAware. Das Unternehmen hat ein digitales, mehrsprachiges Riskmanagement-Dashboard entwickelt, das alle Risiken und Massnahmen Ihres Unternehmens übersichtlich darstellt.

Mit dem integrierten Risiko- und Massnahmenkatalog, der Risiko-Matrix sowie dem Status-Tracking, behalten Sie jederzeit den Überblick. Besonders in dynamischen Umfeldern oder bei wachsenden Unternehmen bietet das Tool eine wertvolle Grundlage für fundierte Entscheidungen. ▶

## IHRE VORTEILE – KLARHEIT, EFFIZIENZ UND EIN STARKER PARTNER

Durch die Verbindung aus fachlicher Begleitung durch uns, Ihrem Broker, und dem digitalen Tool von riskAware entsteht ein transparenter, steuerbarer Prozess:

- ▶ Systematische Risikoerfassung mit betriebsindividueller Relevanz
- ▶ Sicherstellung passender Versicherungslösungen auf Basis realer Gefährdungslagen
- ▶ Reduktion von Schadenpotenzialen und Verbesserung der Versicherbarkeit
- ▶ Professionelle Dokumentation und Nachverfolgung aller Massnahmen
- ▶ Ein zentraler Ansprechpartner bei ARTUS Unicon, der den Prozess koordiniert und Sie persönlich begleitet

Ob produzierendes Gewerbe, Dienstleistungsunternehmen oder IT-Betrieb: Ein aktives Risikomanagement schafft nicht nur Sicherheit, sondern auch Vertrauen – intern wie extern. ■

**Möchten Sie wissen, wie Ihr Unternehmen von einem integrierten Risikomanagement profitieren kann? Dann wenden Sie sich gerne an uns.**



**/ TOBIAS JÖHR /**

Mitglied der Geschäftsleitung

## / GEMEINSAM. EINFACH. GESÜNDER. /

### SO FUNKTIONIERT BETRIEBLICHES GESUNDHEITSMANAGEMENT BEI DER ARTUS UNICON AG

In unserem letzten Newsletter haben wir unser Jahresmotto vorgestellt: „GEMEINSAM. EINFACH. GESÜNDER.“ – ein Versprechen an unsere Mitarbeitenden und ein klares Bekenntnis zu mehr Gesundheit im Arbeitsalltag.

Heute möchten wir Ihnen einen Einblick geben, wie wir dieses Motto mit Leben füllen.

#### GELUNGENER AUFTAKT: GESUNDHEITS-CHECK-UPS IM FRÜHJAHR

Den Start machten freiwillige Gesundheits-Check-ups, die allen Mitarbeitenden kostenlos angeboten wurden. Die Teilnahmequote war erfreulich hoch – ein deutliches Zeichen, dass das Thema Gesundheit auch im betrieblichen Umfeld auf Interesse stösst.

Besonders erfreulich: Die Rückmeldungen unserer Mitarbeitenden waren durchweg positiv. Die unkomplizierte Organisation, die Vertraulichkeit der Auswertung und die Möglichkeit, konkrete gesundheitliche Hinweise mitzunehmen, wurden besonders geschätzt.

**„Ich hätte nicht gedacht, wie viel man mit einem kurzen Check-up über den eigenen Gesundheitszustand erfahren kann – und wie motivierend das ist!“**

*Jeanine Mitschi, Kundenberaterin.*



#### NÄCHSTE SCHRITTE: ERNÄHRUNG & ERGONOMIE IM FOKUS

Gesundheit ist vielfältig – und unser BGM-Ansatz ist es auch. Im Sommer und Herbst setzen wir zwei weitere Schwerpunkte:

- ▶ Ernährungs-Workshop: Gemeinsam mit Fachpersonen erarbeiten wir praxisnahe Tipps für gesunde, alltagstaugliche Ernährung – ob im Büro, unterwegs oder Zuhause. Ziel ist es, Wissen zu vermitteln, ohne zu belehren, und Lust auf gesunde Gewohnheiten zu machen.
- ▶ Ergonomie am Arbeitsplatz: Mit einer Arbeitsplatzanalyse und individuellen Empfehlungen möchten wir sicherstellen, dass unsere Mitarbeitenden körperlich gesund und schmerzfrei arbeiten können – ob am Bildschirm oder im Aussendienst. Kleine Anpassungen machen oft einen grossen Unterschied.

#### BGM IST MEHR ALS EIN PROJEKT – ES IST HALTUNG

Bei ARTUS Unicon verstehen wir BGM nicht als Einzelmassnahme, sondern als Teil unserer Unternehmenskultur. Unser Ziel ist es, Rahmenbedingungen zu schaffen, in denen sich unsere Mitarbeitenden langfristig wohl, sicher und wertgeschätzt fühlen – sowohl körperlich als auch mental.

Wir wissen: Gesunde Mitarbeitende sind nicht nur leistungsfähiger, sondern auch zufriedener – und genau das möchten wir fördern. Unser BGM lebt von Transparenz, Freiwilligkeit und einem ehrlichen Interesse am Menschen. ■



**/ TAMARA DILLMANN /**

Mitglied des Kaders

# / PERSONELLE VERÄNDERUNGEN /

## ARTUS UNICON AG



### / TOBIAS JÖHR & TOBIAS BÖHLEN / JUBILARE

Lieber Tobias, lieber Tobias, im Namen der gesamten ARTUS Unicon möchten wir Euch herzlich für Eure langjährige Treue, Euer Engagement und Euren täglichen Einsatz danken. 25 bzw. 15 Jahre sind ein beeindruckender Beweis für Eure Verbundenheit mit

unserem Unternehmen – und dafür sind wir sehr dankbar. Wir wünschen Euch weiterhin viel Erfolg, Gesundheit und Freude bei Eurer Tätigkeit bei der ARTUS Unicon AG.



### / SIMGE KUL / NEUEINTRITT

Seit 04. August 2025 verstärkt Frau Simge Kul das Team der ARTUS Unicon AG. Mit Simge Kul konnte eine motivierte Versicherungskauffrau mit Freude an der Versicherungswelt für die ARTUS Unicon AG gewonnen werden. Sie wird bei der ARTUS Unicon AG

die Funktion als Sachbearbeiterin Backoffice wahrnehmen. Wir heissen Simge Kul herzlich willkommen und wünschen ihr viel Erfolg und Zufriedenheit in ihrer neuen Funktion.



### / JACQUELINE MEYBERGER / NEUEINTRITT

Seit dem 11. August 2025 ergänzt Frau Jacqueline Meyberger das Team der ARTUS Unicon AG. Mit Jacqueline Meyberger konnte eine erfahrene, motivierte Versicherungskauffrau für die ARTUS Unicon AG

gewonnen werden. Sie nimmt die Funktion als Sachbearbeiterin Backoffice wahr. Wir wünschen Jacqueline Meyberger viel Erfolg und heissen Sie herzlich im Team der ARTUS Unicon AG willkommen.

### / LORIN YAGCI / AUSZUBILDENDE

ARTUS Unicon investiert seit 2004 in die Ausbildung junger Menschen und stellt im jährlichen Rhythmus einen neuen Lernenden ein. Mit Freude dürfen wir in diesem Jahr verkünden, per August 2025 eine neue Lernende bei uns ausbilden zu dürfen. Lorin Yagci hat

am 4. August 2025 ihre kaufmännische Ausbildung bei uns begonnen. Wir heissen sie in unserem Team ganz herzlich willkommen und wünschen ihr eine lehrreiche und spannende Ausbildung bei der ARTUS Unicon AG.



### / CÉLINE WIDMER / AUSTRITT

Per 31. August 2025 hat Frau Céline Widmer die ARTUS Unicon AG auf eigenen Wunsch verlassen. Wir bedanken uns bei ihr für die geleisteten Dienste im letzten

Jahr und wünschen Céline Widmer auf ihrem weiteren Lebensweg, beruflich aber auch privat, nur das Beste.

#### KUNDENZEITSCHRIFT DER ARTUS UNICON AG

**Herausgeber:** ARTUS Unicon AG / Kägenstrasse 17, CH-4153 Reinach, Baselland, Fon +41 (0)61 716 90-90, unicon@artus-gruppe.com, www.unicon.ch

**Redaktion:** Maren Pommerening • ARTUS AG • Marketing & Kommunikation