



JAHRE
ANS
ANNI

2021

Report

Inhalts- verzeichnis

3

6	Vorwort des Präsidenten
8	Kommentar der Geschäftsleitung
10	Rückvergütungen
	120 Jahre BV
12	Interview mit Verwaltungsratspräsident Ueli Gerber
16	Historisches seit 1902
18	Preisvergleich
20	Von Ehen und Autos
22	Zum Staunen und Lachen
24	Hier sind wir zuhause
30	Zukunft und Vision

In einer Zeit von Megatrends und bahnbrechenden Technologien neigen wir dazu, immer besser und effizienter zu arbeiten, uns also an übermorgen zu orientieren. Doch anlässlich unseres 120. Firmenjubiläums erscheint es angebracht, dass wir zurückblicken. Denn Wilhelm von Humboldt hat bis heute Recht behalten:

«Nur wer die Vergangenheit kennt, hat eine Zukunft.»

Wilhelm von Humboldt

Auf den kommenden Seiten finden Sie sämtliche Inhalte, die Sie von einem Geschäftsbericht erwarten. Und mehr. Wir nehmen Sie mit auf eine Zeitreise in das Leben von damals. Dazu gehen wir auf den Ursprung der Branchen Versicherung zurück. Anhand von Vergleichen aus dem Alltag zeigen wir auf, was sich in den letzten 120 Jahren verändert hat. Nicht alle Fakten stammen exakt aus unserem Gründungsjahr 1902. Doch alle zeichnen sie ein Bild eines einzigartigen Wandels.

Der Zukunft blicken wir zuversichtlich entgegen. Vielleicht, weil wir unsere Vergangenheit kennen. Vielleicht auch, weil wir über die letzten 120 Jahre einen feinen Sinn für Veränderungen entwickelt haben. Vor allem aber, weil wir überzeugt sind, dass wir eben diese Zukunft mitgestalten sollten. So finden Sie auf den letzten Seiten dieser Publikation einen weltoffenen Blick Richtung übermorgen. Immer im Wissen, dass dieses mitbestimmt, was wir heute entscheiden und morgen tun.

Kennzahlen

In CHF 1 000	2021	2020
Prämieinnahmen brutto eigenes Risiko	45 665	44 295
Schadenzahlungen brutto eigenes Risiko	34 186	33 483
Technische Rückstellungen	168 202	164 766
«Cost Ratio» (Verwaltungskostensatz)	% 21,5	24,0
«Loss Ratio» (Schadensatz) ¹⁾	% 82,1	74,6
«Combined Ratio» (Summe Kosten-/Schadensatz)	% 103,6	98,6
Wertschriftenrendite (zu Marktwerten)	% 3,7	2,1
Immobilienrendite (ROI)	% 5,9	5,8
Konsolidierte Rendite (Wertschriften/Immobilien)	% 4,5	3,2
Rückvergütungen an Mitglieder ¹⁾	2 500	0
Eigenkapital ¹⁾	12 754	12 245

¹⁾ Vorbehältlich der Rechnungsabnahme durch die Generalversammlung

Erfolgsrechnung

In CHF 1 000	2021	2020
Nettoertrag Unfallversicherung	8 354	8 201
Nettoertrag Sachversicherungen	– 18	– 538
Nettoertrag Krankentaggeldversicherung	– 1 426	– 2 597
Total Ertrag Versicherungsgeschäft	6 911	5 067
Provisionen Kooperationen	379	379
Total übrige Erträge	10 074	6 516
Gesamtertrag	17 363	11 962
Fremdbroker Courtagezahlungen	– 1 341	– 1 262
Total übriger Aufwand	– 13 012	– 10 693
Überschuss vor Abschlussbuchungen	3 009	7
Rückvergütungen an Mitglieder	– 2 500	0
Ausgewiesenes Ergebnis	509	7

Beständigkeit zeigt sich im Wandel

6

120 Jahre – für manche eine Ewigkeit, für andere eine kurze Geschichte. Für uns ist dieses Jubiläum ein Grund zu feiern. Und ein Grund, zurück und nach vorn zu schauen.

Der Blick zurück erinnert mich an unsere Herkunft und macht mir bewusst, dass wir in den letzten 120 Jahren nur jünger geworden sind. Was als Selbsthilfeorganisation der Metzgerschaft 1902 aus der Not heraus gegründet wurde, ist heute ein agiles KMU mit motivierten Mitarbeitenden, vielseitigen Lösungen und einem geschärften Blick für Kundenbedürfnisse unterschiedlichster Branchen. Diese Beweglichkeit macht mich stolz.

Mit genauso viel Stolz erfüllt es mich, dass uns die unternehmerische Leidenschaft zu optimieren und zu innovieren über Generationen erhalten geblieben ist und uns sicher durch so manche Turbulenz geführt hat. Mit der Öffnung für neue Branchen und Kooperationsformen konnten meine Vorgänger und ich das Unternehmen Richtung Zukunft steuern. Eben diese Innovationskraft macht unser Unternehmen erfrischend und beständig zugleich.

Ich nehme dieses Jubeljahr zum Anlass, ein persönliches, weitaus kürzeres Kapitel unserer Firmengeschichte abzuschliessen. Nach 30 Jahren im Verwaltungsrat und 20 davon als Verwaltungsratspräsident lege ich meine Ämter bei der Branchen Versicherung im Jahr 2022 nieder. Meinem Nachfolger wünsche ich nur das Allerbeste und hoffe, dass auch ihn seine Funktion über sich hinauswachsen lässt.

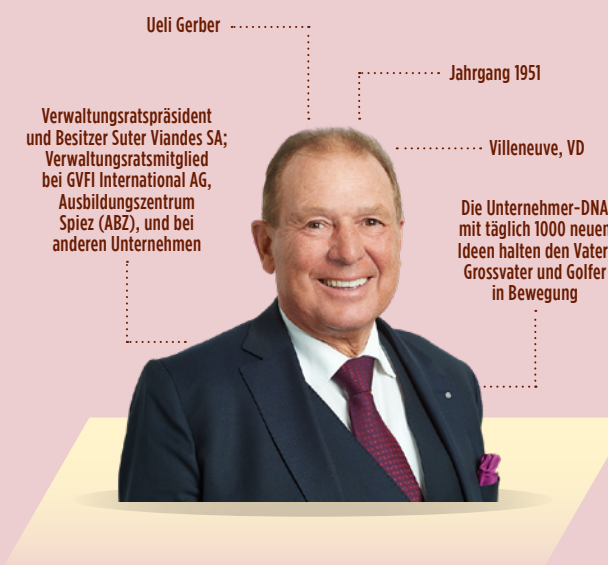
Es ist mir ein grosses Anliegen, all jenen zu danken, die uns zu dem gemacht haben, was wir heute sind. Allen voran unseren Kunden und Geschäftspartnern, die an uns glauben und unser Engagement wertschätzen. Mein aufrichtiger Dank geht ebenso an unsere Mitarbeitenden, die Tag für Tag ihr Bestes geben – vom Sachbearbeitenden über das Kader bis zur Geschäftsleitung und zum Verwaltungsrat.

Und schliesslich danke ich unseren Vorreitern dafür, dass sie das Fundament für ein gesundes Unternehmen gelegt und unser Feuer entfacht haben. Mögen 120 Jahre lang oder kurz sein, sie sind auf jeden Fall wertvoll. Denn wie der Philosoph und Naturforscher Lucius Annaeus Seneca schon vor zweitausend Jahren richtig erkannte: Es ist nicht zu wenig Zeit, die wir haben, sondern es ist zu viel Zeit, die wir nicht nutzen.

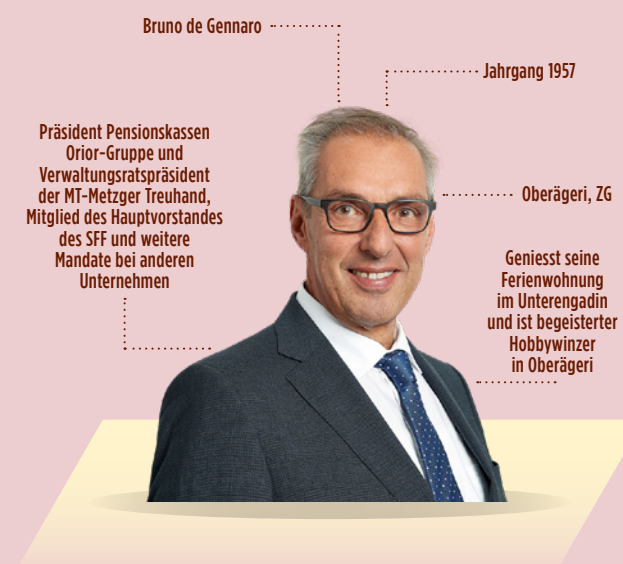
Ueli Gerber

Ueli Gerber
Präsident des Verwaltungsrats

7



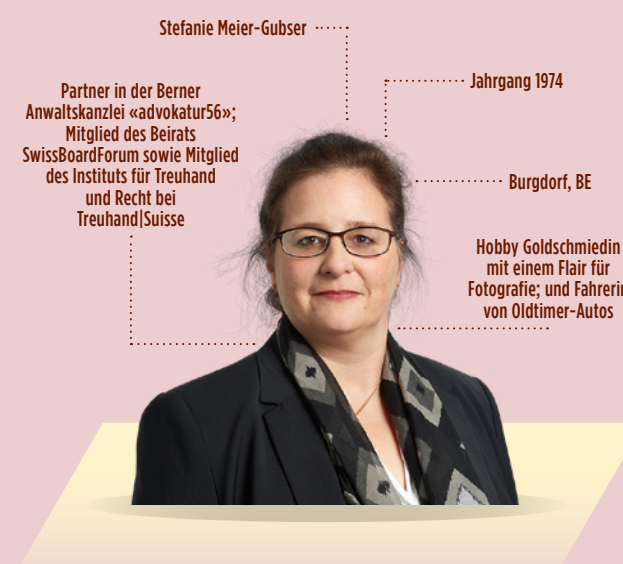
Ueli Gerber
Jahrgang 1951
Villeneuve, VD
Die Unternehmer-DNA mit täglich 1000 neuen Ideen halten den Vater, Grossvater und Golfer in Bewegung
Verwaltungsratspräsident und Besitzer Suter Viandes SA; Verwaltungsratsmitglied bei GVFI International AG, Ausbildungszentrum Spiez (ABZ), und bei anderen Unternehmen



Bruno de Gennaro
Jahrgang 1957
Oberägeri, ZG
Geniesst seine Ferienwohnung im Unterengadin und ist begeisterter Hobbywinzer in Oberägeri
Präsident Pensionskassen Orior-Gruppe und Verwaltungsratspräsident der MT-Metzger Treuhand, Mitglied des Hauptvorstandes des SFF und weitere Mandate bei anderen Unternehmen



Yves Gyr
Jahrgang 1980
Einsiedeln, SZ
Vater von zwei Söhnen und einer Tochter; sportlich unterwegs mit SUP und Tennis; und im Winter ist er auf der Skipiste oder auf der Loipe anzutreffen
Leiter Versicherungen bei BDO Schweiz; und tätig als Wirtschaftsprüfer und Berater, Mitglied der Fachkommission Versicherungen bei der Expertsuisse



Stefanie Meier-Gubser
Jahrgang 1974
Burgdorf, BE
Hobby Goldschmiedin mit einem Flair für Fotografie; und Fahrerin von Oldtimer-Autos
Partner in der Berner Anwaltskanzlei «advokatur56»; Mitglied des Beirats SwissBoardForum sowie Mitglied des Instituts für Treuhand und Recht bei Treuhand/Suisse



Markus Zimmermann
Jahrgang 1968
Ehrendingen, AG
Vater von drei Kindern und auch zweifacher Grossvater; spielt Klavier und ist am liebsten in den Bergen – wenn möglich am «Carven»
Präsident der HEBA Food Holding AG und deren Tochtergesellschaften; Stiftungsratsmitglied der Hermann Herzer Stiftung

Besonderes Engagement in besonderen Zeiten

8

Dass Covid-19 Spät- und Langzeitfolgen verursacht, lässt sich auch im Jahresbericht 2021 der Branchen Versicherung Genossenschaft erkennen. Zwar hat sich die unmittelbare Wucht der Pandemie im Vergleich zum Vorjahr abgeschwächt, doch sind deren Auswirkungen in der Entwicklung des Versicherungsgeschäfts erneut deutlich erkennbar.

Bevor ich auf die Details des Geschäftsjahrs 2021 eingehe, möchte ich als Erstes unseren Mitarbeitenden recht herzlich danken. Obwohl nur wenig Klärung hinsichtlich Gesetzen und Verfahren eintrat, zeigten alle ein bewundernswertes Engagement und gaben ihren beruflichen Aufgaben absoluten Vorrang. Die Eigenverantwortung und der enorme Einsatz jeder und jedes Einzelnen stärkten unseren ausgeprägten Zusammenhalt. Das ist nicht selbstverständlich und verdient ein spezielles Dankeschön unseres Managements. Denn nur mit einer derart schlagkräftigen Solidarität können wir besonderen Zeiten wie den aktuellen begegnen.

Im Berichtsjahr 2021 setzten sich einige Entwicklungen des Vorjahres mehr oder weniger intensiv fort. Das Anlagegeschäft verlief erfreulich positiv. Gleichzeitig wuchsen unsere Aufgaben und Verpflichtungen aus dem Versicherungsgeschäft, ebenso der Druck von Gesetzgeber und Aufsichtsbehörde. Noch immer hinterlässt die Senkung des technischen Zinssatzes Spuren im Jahresergebnis. In diesem Sinn widerspiegelt sich die operative Umsetzung unserer strategischen Entscheide in der finanziellen Lage von 2021.

Mit den Personenversicherungen konnten wir abermals wachsen; nicht zuletzt, weil wir unseren Vertrieb weiter diversifizierten. Grosse Sorgen bereitet uns nach wie vor das kollektive Krankentaggeld. Die Folgen von Covid-19 machten sich in diesem Geschäftsfeld wiederholt

bemerkbar, wenn auch nicht in unserem Unternehmen allein, sondern in der gesamten Schweizer Privatversicherungswirtschaft. Um dieses Geschäft weiter profitabel zu betreiben, setzten wir auch im vergangenen Jahr auf eine durchdachte Risikoselektion, zurückhaltende Tarife und eine nahe Begleitung von Betroffenen.

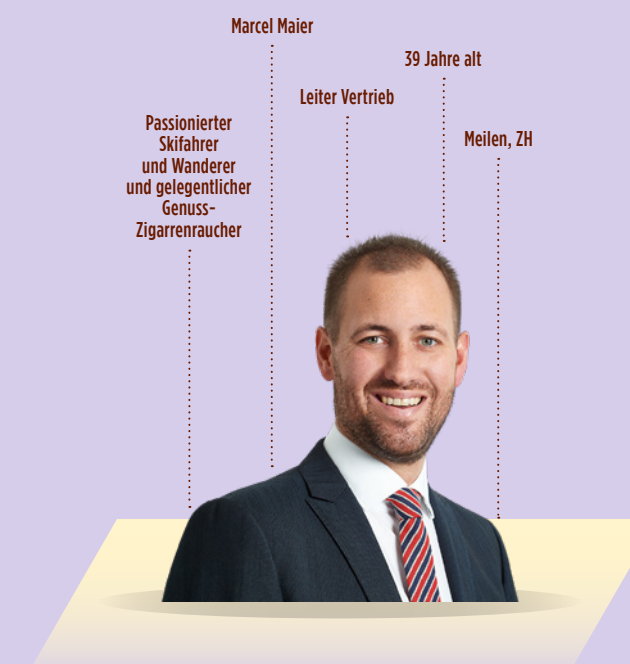
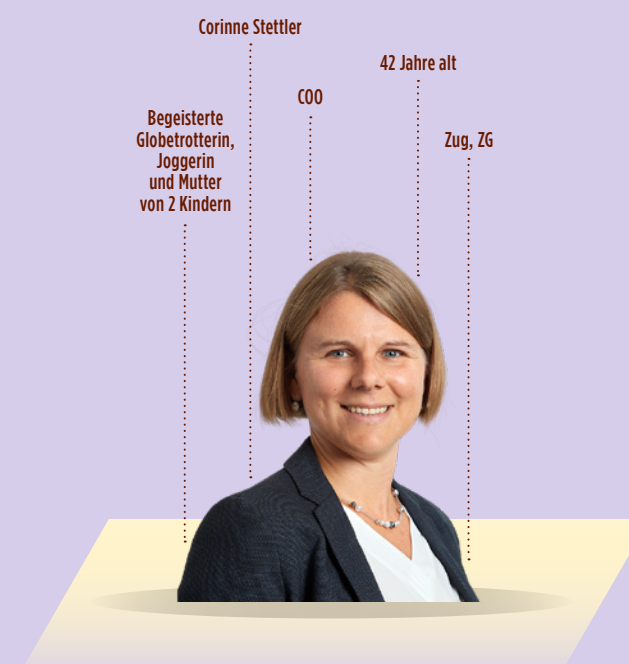
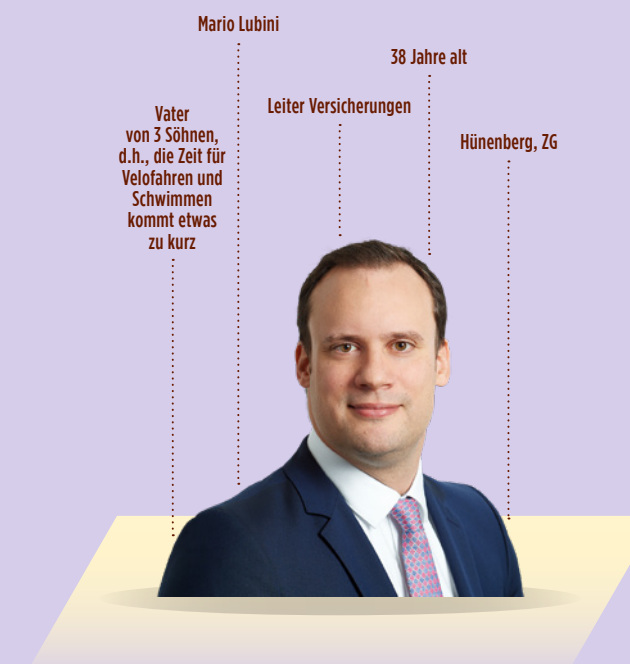
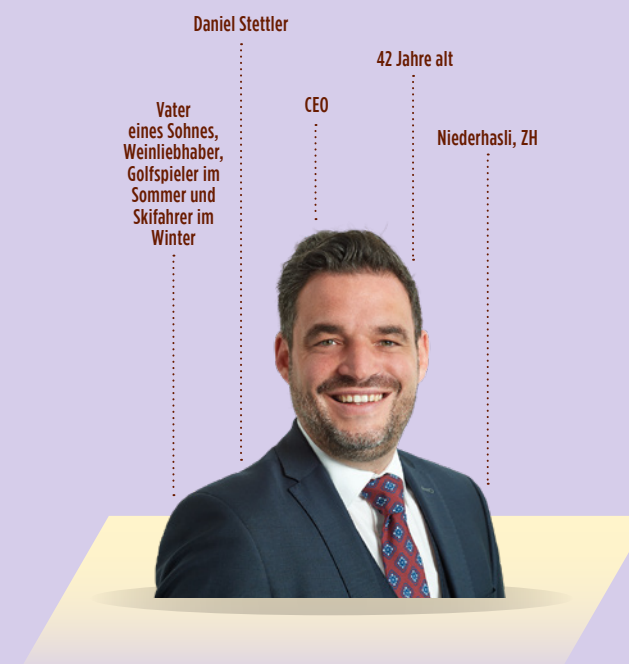
Unsere digitale Transformation trieben wir 2021 weiter voran und setzten die nötigen Ressourcen im Einklang mit dem Tagesgeschäft ein. Digitale Methoden und Instrumente erleichtern unseren Geschäftsalltag und halten die Dienstleistungsqualität gegenüber unseren Kunden und Geschäftspartnern hoch. Die pandemiebedingten Einschränkungen des letzten Jahres zeigten erneut, dass der Kurs unserer digitalen Strategie stimmt. Also werden wir ihn fortsetzen – natürlich stets mit Blick auf das Bedürfnis unserer Kunden nach massgeschneiderten Lösungen und einer persönlichen Beratung.

Im Namen der Geschäftsleitung bedanke ich mich bei unseren Kunden, Mitarbeitenden sowie Geschäftspartnern für die vertrauensvolle Zusammenarbeit und das bemerkenswerte Engagement im Jahr 2021. Ich bin überzeugt, dass wir damit die Krise meistern und gemeinsam topfit in die Zukunft gehen können.



Daniel Stettler
CEO

9



Am Erfolg beteiligt

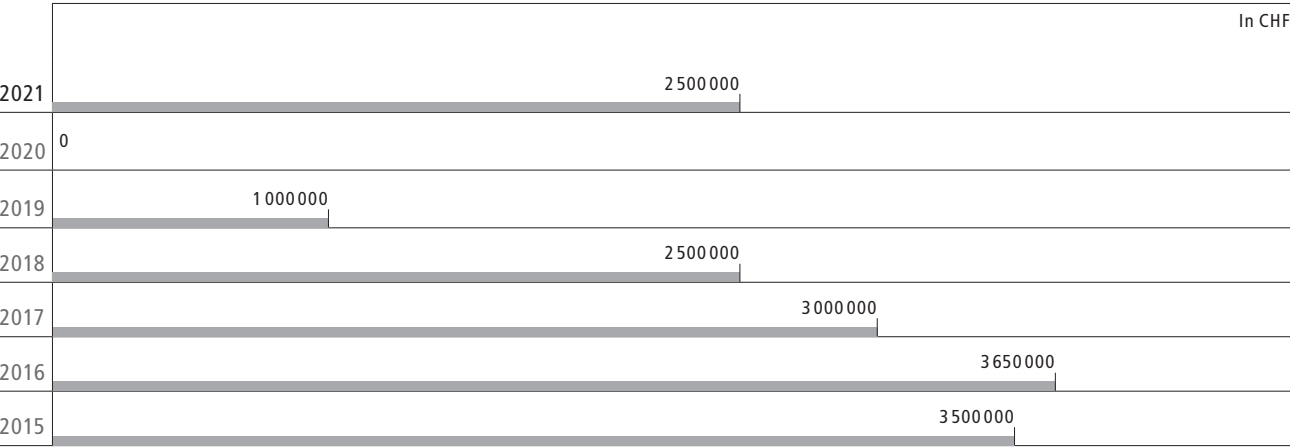
Als Mitglied unserer Genossenschaft profitieren Sie vom positiven Resultat der Geschäfte in Form von Rückvergütungen. Die Berechnung der individuellen Zahlungen an alle Genossenschaftsmitglieder wird anhand folgender drei Kriterien berechnet: 1). Anzahl Policen, 2). Prämienvolumen und 3). allfällige Schadenbelastung. Das heisst, unser gemeinsam erwirtschaftetes Jahresergebnis und die Zurückzahlung auf Ihr Konto sind abhängig von unserer präventiven Arbeitsweise, gesunden Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen und generell von der Anzahl Schadenereignissen: Je weniger Schadenfälle es gibt, desto lukrativer die Rückvergütungen.

Über die letzten Jahre konnten durchschnittlich rund CHF 2,3 Mio. an unsere Mitglieder zurückbezahlt werden. Nach einem schwierigen letzten Jahr – in welchem keine Rückzahlungen gemacht werden konnten – hat sich die Situation wieder normalisiert und das positive Geschäftsergebnis lässt zu, dass wir wieder Rückvergütungen auszahlen können.

Wir sind Ihnen dankbar, dass Sie uns auch in schwierigen Zeiten das Vertrauen schenken, und wir sind stolz, dass wir bereits in diesem Jahr wieder eine solide Rückvergütung sprechen können.

Ueli Gerber
Präsident des Verwaltungsrates

Ausbezahlte Rückvergütungen seit 2015



120 Jahre BV

JAHRE
ANS
ANNI



Interview mit Verwaltungsratspräsident Ueli Gerber

«Um innovativ zu sein, muss man sich persönlich einbringen»

30 Jahre Verwaltungsrat, davon 20 Jahre Verwaltungsratspräsident. Mit dem Jubiläum der Branchen Versicherung feiern wir zugleich ein verdienstreiches Amtsjubiläum von Ueli Gerber und seinen Abschied. Im Interview spricht Ueli Gerber über Ideen, Führung, Sport und die Krise. Und über die kommenden 30 Jahre.





14

Schon an seinem ersten Arbeitstag bei Suter Viandes wusste Ueli Gerber, dass er diese Firma eines Tages führen würde.

Herr Gerber, erinnern Sie sich an Ihren ersten Arbeitstag bei Suter Viandes?

Ueli Gerber: Natürlich, gut sogar. Es war der 1. Juni 1977. An jenem Tag wusste ich: Diese Firma werde ich eines Tages übernehmen.

Sie hatten also schon früh Grosses vor. Wie gings weiter?

Ich verlor mein Ziel nie aus den Augen. Dabei waren mir drei Dinge wichtig: Fleiss, Integrität, Innovation. So nahmen die Dinge ihren Lauf, bis ich am 1. Juni 1986 das Traditionshaus übernahm. Seit 2016 führen meine Söhne Michel, Philippe und Pascal das Unternehmen in der zweiten Generation der Gerbers und in der sechsten Generation des Familienunternehmens weiter. Das Operative habe ich meinen Söhnen schon vor sechs Jahren übergeben. Als Nächstes übertrage ich ihnen die Inhaberschaft.

Wie war Ihr Start vor 30 Jahren bei der Branchen Versicherung?

Im Jahr 1992 – ich war 41 Jahre alt – fragte man mich an, ob ich Mitglied des Verwaltungsrates der damaligen Metzger Versicherungen werden wollte. Deren Kunden stammten ausschliesslich aus der Metzgerschaft. Das VR-Gremium war sehr heterogen aufgestellt, jede Landesregion war vertreten. Bei meinem Eintritt erkannte ich das interessante Potenzial des Unternehmens. Ich half mit, dieses Potenzial auszuschöpfen.

Wie gingen Sie vor?

Zum Hintergrund: 1978, also lange vor meiner Zeit, erreichte Geschäftsführer Albert Hug, dass im Unfallversicherungsgesetz eine Sonderregelung für die Metzgerschaft gilt. Demnach waren industrielle Metzgereien nicht mehr obligatorisch der SUVA unterstellt. Das neue UVG trat 1984 in Kraft. Doch erst 1995 öffnete uns eine Kooperationsvereinbarung mit der SUVA den Zugang zum industriellen Segment der Fleischwirtschaft. Ab da kamen die grossen Fleischfachbetriebe hinzu. Das war für uns eine enorme Chance. Gemeinsam mit dem Verwaltungsratsvize und späteren Präsidenten Heinz Graf erarbeiteten wir eine neue Strategie. 1996 gaben wir erstmals ein Leitbild heraus. Wir positionierten das Unternehmen als «Problemlöser»,

der seinen Kunden Lösungen «aus einer Hand» bot. Wir waren schon vor 20 Jahren gar nicht so weit weg von der heutigen Ausrichtung. Ein Jahr später unterzeichneten wir einen Kooperationsvertrag mit dem Schweizerischen Drogisten-Verband. Das war der Beginn einer Öffnung für Berufssparten ausserhalb der Fleischwirtschaft. Für das Unternehmen war das ein wesentlicher und sehr innovativer Schritt, waren wir doch aus einer traditionsverhafteten Branche hervorgegangen.

Ab 2002 waren Sie Verwaltungsratspräsident. Wie kam es dazu?

Bei der grossartigen 100-Jahr-Feier schlug Heinz Graf vor, mir den Platz auf dem Präsidentenstuhl zu überlassen. Das damalige Verwaltungsratsmitglied und mein Freund Theo Conrad überzeugte mich, das Amt als VRP zu übernehmen. Also sagte ich zu. Allerdings knüpfte ich meine Zusage an ein paar Bedingungen.

Die da waren?

Der Vizepräsident sollte aus Zürich kommen, ich wollte einen klaren Businessplan ausarbeiten und der Verwaltungsrat sollte nicht mehr als fünf Personen umfassen. Die ersten beiden Bedingungen konnten wir bald umsetzen; mit Walti Reif fanden wir den perfekten Vize. Für den letzten Vorsatz habe ich 20 Jahre als VRP gebraucht. Erst seit 2021 besteht unser Gremium aus nur noch fünf Personen.

Warum diese Bedingungen?

Vor meinem Amtsantritt als VRP war die Aufbaustruktur des Unternehmens und der strategischen Führung kompliziert. Es gab einen riesigen Verwaltungsrat, einen Verwaltungsratspräsidenten, einen Vize, einen grossen Ausschuss, einen kleinen Ausschuss. Verwaltungsratssitzungen bestanden darin, dass man irgendwo auswärts zwei Tage lang mit der Geschäftsführung tagte. Der Verwaltungsrat war sehr weit weg von den Leuten. Das änderte ich als Erstes.

Das war noch nicht alles. Was haben Sie in Ihrer Amtszeit sonst noch bewegt?

In meinen zwanzig Amtsjahren als VRP ist viel passiert. Wir bauten The Docks im Herzen von Zürich und sicherten unser Immobilienportefeuille ab. Wir führten ein internes Kontrollsystem IKS ein und verfeinerten es. Ausserdem konzentrierten wir uns auf den Auf- und Ausbau weiterer Verbände – heute sind wir in neun unterschiedlichen Branchen aktiv. Das Loslösen von unserer Stammkundschaft war zentral, um unsere Existenzgrundlage sicherzustellen. Seit vielen Jahren setzt sich nämlich das Metzgereiensterben fort. 2005 hinterlegten wir die Marke «Branchen Versicherung Schweiz». Zu diesem Namen firmierten wir 15 Jahre später um und änderten ihn einer Vorgabe der Finanzmarktaufsicht folgend auf «Branchen Versicherung Genossenschaft». 2015 besiegelten wir gemeinsam mit dem Schweizerischen Fleischfachverband den Umbau der Immobilie an der Irisstrasse zum Irispark. Der SFF

Fussball, Familie, Führung, Militär, Fleischfach – die Interessen von Ueli Gerber zeugen von kreativer Vielfalt und höchster Disziplin.



und wir zogen in der Folge in unsere heutigen Räumlichkeiten am Sihlquai 255 im Kreis 4 in Zürich um. Seit 2018 haben wir die Firma vereinfacht und mit jungen Leuten frischen Wind reingebracht.

Die Liste Ihrer Errungenschaften ist lang. Wie ist Ihnen das alles gelungen?

Um innovativ zu sein, muss man sich persönlich einbringen. Dazu helfen kurze Entscheidungswege und ein Universal-VR ohne zu viele Ausschüsse. Und: Man muss auch Nein sagen können.

Woran orientieren Sie Ihre Entscheidungen?

An meiner Erfahrung – und an den Kunden. Sowohl für die Branchen Versicherung als auch für unseren eigenen Fleischfachbetrieb will ich Kundenherzen gewinnen. Das gehört meines Erachtens zu den erfolgsentscheidenden und schwierigsten unternehmerischen Aufgaben überhaupt. Wenn ein Unternehmen aufhört, für seine Kunden da zu sein, hat es verloren.

2020 kam die Krise. Wie haben Sie da reagiert?

Ich fürchte mich nicht vor Krisen. Und ich habe schon Schlimmeres erlebt als Covid-19. In der Flüchtlingskrise Deutschlands sagte die damalige Bundeskanzlerin Angela Merkel im August 2015: «Wir schaffen das.» Diese drei Worte fassen meine Einstellung gegenüber Krisen treffend zusammen.

Woher diese Zuversicht?

Als Mitarbeiter, Chef, Verwaltungsratspräsident, Unternehmer und Vater war ich stets sehr nah bei den Menschen. Also auch nahe bei Krisen. Eine Krise erfordert Pioniergeist und Führung. Das Schema F funktioniert da nicht mehr. Bei der Führung halte ich mich an ein altes Prinzip, das ich in meiner Militärausbildung gelernt habe: OAA – Orientierung, Absicht, Auftrag. So halte ich es seit jeher. Ich orientiere meine Leute über die Situation, erkläre ihnen das Ziel und verteile dann die Aufgaben.

Was geben Sie der Nachfolgegeneration mit?

Der US-amerikanische Medienunternehmer und Gründer von CNN hat einmal gesagt: «Führe, folge, oder geh aus dem Weg.» Ohne Schatten kann man besser arbeiten. Ich will keinen Schatten auf meine Kinder werfen, sie sollen ihre Richtung frei wählen können. Also gehe ich aus dem Weg. Rolf Sutter, ehemaliges Verwaltungsratsmitglied der Branchen Versicherung und treuer Freund, hat mir einmal geraten: «Du solltest auch unsere Ideen wahrnehmen.» Das habe ich mir zu Herzen genommen. Heute will ich der Nachfolgegeneration vermitteln, dass Ideen zu den Erfolgsfaktoren eines Unternehmens zählen.

Wo holen Sie sich Ihre Ideen?

Einerseits im Schlaf. Ich erwache jeden Morgen mit neuen Ideen. Manche kann ich mir merken, andere sind gleich wieder weg. Andererseits in der Natur, zum Beispiel beim Joggen auf dem Vita Parcours.

Sport war schon immer eine Ihrer Leidenschaften. Warum?

Sport ist für mich ein wunderbarer Ausgleich. Ich spiele noch immer regelmässig Fussball, im Winter in der Halle, im Sommer auf dem Platz. Montags ist Training, das lasse ich mir nicht nehmen. Die soziale Komponente von Sport ist mir wichtig. Bei uns kicken Leute aus der Produktion und Chefs im selben Team.

Fällt Ihnen das Loslassen schwer?

Nein, überhaupt nicht. Die nächste Generation findet in der digitalen Welt statt. Das ist nicht meine Welt, denn ich bin in einer analogen grossgeworden. Also muss die nächste Generation ans Steuer. Bei der Branchen Versicherung sind das junge Verwaltungsratsmitglieder und eine junge, hoch motivierte Geschäftsleitung.

Welche Aufgaben behalten Sie sich vor?

Meine Welt ist die der Menschen. Ich pflege persönliche Beziehungen und mein umfassendes Netzwerk. Ich liebe es, Menschen zu führen. Gerade im digitalen Zeitalter muss man nah bei den Mitarbeitenden und Kunden sein. Aus manchen Arbeitsverhältnissen sind tolle Freundschaften entstanden.

Wie müssen wir uns Ueli Gerber als Rentner vorstellen?

Gar nicht. Ich bin immer noch sehr aktiv, wenn auch weniger operativ. Gereist bin ich in meinem Leben genug. Zwar verbringen meine Frau Danielle und ich viel Zeit in unserem Haus in Südfrankreich und auf dem nahe gelegenen Green. Doch ich habe meine Wurzeln in Villeneuve. Hier will ich bleiben und begraben werden.

Wie sieht unser Leben in 30 Jahren aus?

Schwierig zu sagen. Mit der digitalen Transformation und Big Data wird vieles einfacher. In vielleicht zehn Jahren wird man den Krebs besiegt haben. Nachhaltigkeit ist ein grosses Thema. Nachhaltig wirtschaften geht auch im Konsumgüterbereich, etwa mit weniger Plastik, einer regionaleren Produktion, mehr Bio. Das Problem der Überalterung kriegen wir nur in den Griff, wenn alle länger arbeiten. Auch das ist nachhaltig.

Und wie sieht die Branchen Versicherung bei ihrem 150-jährigen Jubiläum aus?

Auch das vermag ich nur zu vermuten. Ich würde sagen digital, dynamisch, von jungen, ehrgeizigen Menschen inspiriert, die hier ihre Sporen abverdienen und dann weiterziehen.

Ueli Gerber, vielen Dank für das Gespräch. Für die Zukunft wünschen Ihnen nur das Beste und vor allem gute Ideen.

15



120 Jahre

Historisches seit 1902

Unser Unternehmen wurde 1902 als Selbsthilfeorganisation der Metzgerschaft gegründet. Heute betreuen wir Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen.

1902 Am 12. Januar 1902 wird der Unfallversicherungsverband Schweizer Metzgermeister – kurz Metzger-Unfall – in Zürich gegründet. Er versichert 323 Betriebe. Präsident des Verwaltungsrats ist Hans Fries. Die Geschäfte führt Hans Siebenmann.

1915 Der Erste Weltkrieg bewirkt einen massiven Schwund an ausländischen Metzgerburschen. Das lässt die Zahl der Unfälle drastisch ansteigen.

1922 Gründungsmitglied und langjähriger Vizepräsident Fritz Tschannen wird zum Präsidenten gewählt. Er verlegt den Geschäftssitz von Lenzburg nach Zürich an die Kreuzstrasse 76.

1925 1 363 Betriebe sind bei der Metzger-Unfall versichert.

1934 Der Unfallversicherungsverband verzeichnet CHF 512 000 Prämieinnahmen. Das ist doppelt so viel wie 1922.

1939 Mit dem Ausbruch des Zweiten Weltkriegs werden Tausende von Arbeitskräften unter die Fahne gerufen. Erneut schnellte die Unfallrate in die Höhe.

1951 Der Unfallversicherungsverband versichert 2 767 Betriebe, 3 194 Meister und 10 113 Angestellte. Der Prämienbetrag knackt erstmals die 1-Millionen-Marke und beläuft sich auf CHF 1 039 184.45.

1967 Unter dem Einfluss der Grossbetriebe und aufkommenden Supermärkte nimmt die Zahl der Metzgereien ab. Trotzdem wächst die Mitgliederzahl. Sie liegt 1967 bei 3 744 versicherten Betrieben.

1974 Zum ersten Mal in der Geschichte des Unternehmens müssen die Prämien erhöht werden.

1978 Geschäftsführer Albert Hug erreicht, dass im Unfallversicherungsgesetz eine Sonderregelung für die Metzgerschaft gilt. Demnach sind industrielle Metzgereien nicht mehr obligatorisch der SUVA unterstellt.

1984 Das neue Unfallversicherungsgesetz (UVG) tritt in Kraft. Die Versicherung wird zu einer Trägerin der gesetzlich-obligatorischen Unfallversicherung für Arbeitnehmende.

1997 Die Rückvergütungen erreichen ein Rekordhoch von CHF 4 120 000. Im gleichen Jahr wird ein Kooperationsvertrag mit dem Schweizerischen Drogisten-Verband, dem ersten Berufsverband ausserhalb der Fleischbranche, abgeschlossen.

2005 Die Metzger-Versicherungen hinterlegen die Marke «Branchen Versicherung Schweiz» und treten unter einem neuen Erscheinungsbild auf.

2015 Der Schweizerische Fleischfachverband besiegelt mit der Branchen Versicherung den Umbau der Immobilien an der Irisstrasse zum Irispark. Die beiden Partner ziehen gemeinsam ans Sihlquai 255 im Zürcher Trendviertel Kreis 5 um.

2020 Die Genossenschaft firmiert offiziell von Metzger-Versicherungen auf Branchen Versicherung um. Das gesamte Erscheinungsbild wird überarbeitet.

2022 Die Branchen Versicherung Genossenschaft feiert ihr 120-jähriges Jubiläum, gemeinsam mit Mitarbeitenden, Kunden und Geschäftspartnern.



Damals und heute

Preisvergleich

Obwohl sich unser Leben in vielen Belangen sehr stark verändert hat, gibt es auch viele Konsumgüter in unserem Alltag, die noch heute alltäglich sind für uns. Die illustrierten Vergleiche zeigen auf, dass sich zwar vieles verändert hat, aber bei manchen Gütern ist die Veränderung nicht so stark, wie man vermuten könnte.



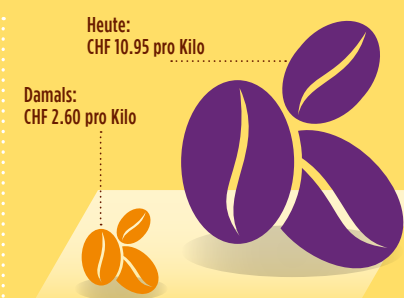
Milch

Ein Liter Vollmilch kostet heutzutage im Detailhandel zirka CHF 1.30. Das ist rund das Fünfeinhalbfache von damals.



Butter

Die Preiserhöhung von 1914 bis 2020 entspricht einer Teuerung von rund 400%.



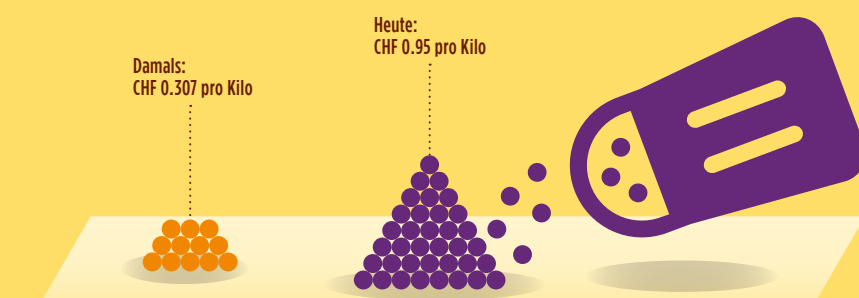
Kaffee

Kaffee war schon damals ein populäres Getränk, aber es ist heutzutage rund fünfmal so teuer wie damals.



Brot

Das tägliche Brot kostete damals ca. 35 Rappen. Ein Brot kostet in der Schweiz aktuell rund CHF 5.10 (Ruchbrot) bzw. CHF 5.30 (Halbweissbrot) pro Kilo.



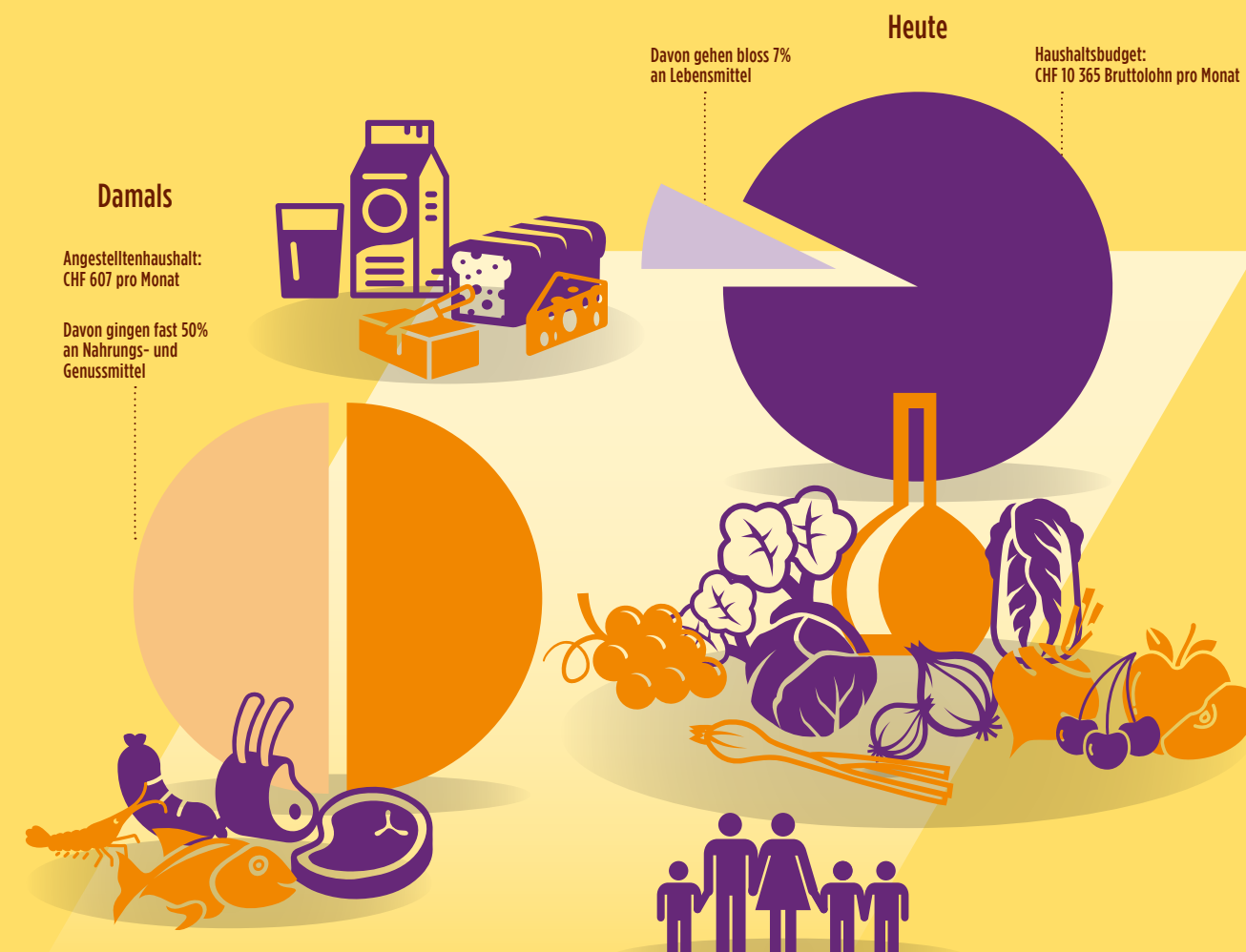
Salz

Vor 120 Jahren kostete Salz rund CHF 15 pro Zentner, was ungefähr 30 Rappen pro Kilo entspricht. Heutzutage ist das bloss dreimal so teuer im Detailhandel.



Bier

1902 kostete in Deutschland ein halber Liter Bier 0.12 Mark (noch vor der Zeit, als die Währung Reichsmark und Deutsche Mark hiess). Im Handel erhält man heute eine Dose für ca. CHF 1.80.



Durchschnittseinkommen und Haushaltsbudget

Ein «Angestelltenhaushalt» von damals war sozial etwas höhergestellt als ein «Arbeiterhaushalt». Im Vergleich, ein Tagelöhner verdiente 1906

je nach Funktion zwischen CHF 2.80 und CHF 6.25 am Tag. Die CHF 607 von damals entsprechen einem heutigen Haushaltsbudget von CHF 2 797.



Unfallversicherungsprämien

Während Herr und Frau Schweizer heute mehr als CHF 3 Mrd. für Unfallversicherungsprämien ausgeben, waren es damals bloss etwas mehr CHF 10 Mio. Dies entspricht ca. 0,3% des heutigen Volumens.



Lebensversicherungsprämien

Bei den Lebensversicherungsprämien ist der Unterschied noch grösser als bei den Unfallversicherungsprämien: Die damaligen Prämien von total CHF 29 Mio. im Jahr 1901 entsprechen bloss 0,1% des Volumens im Jahr 2020.



Kartoffeln

Kartoffeln waren Anfang 20. Jahrhundert massiv günstiger als heute. Der Anstieg beläuft sich auf rund 1 500%.

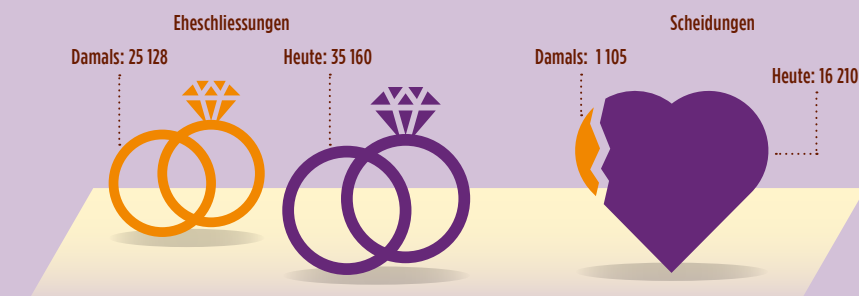


Käse

Der Käsepreis von 1914 ist genereller Natur. Beim Preis von 2020 handelt es sich um einen «Emmentaler surchoix». Diese Gegenüberstellung zeigt, dass Käse damals rund achtmal günstiger war als heute.

Von Ehen und Autos

Manche der gesellschaftlichen Veränderungen über die letzten 120 Jahre sind sehr erstaunlich und man fragt sich, wie wohl die Menschen im Jahr 2140 über unseren heutigen Alltag denken werden.



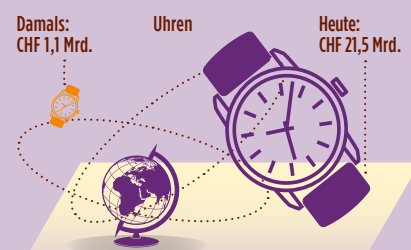
Eheschliessungen und Scheidungen

Obwohl die Bevölkerung um mehr als das Doppelte angestiegen ist in den letzten 120 Jahren, wuchs die Zahl der Eheschliessungen bloss um 140%. Während heutzutage rund 46% aller Eheschliessungen wieder geschieden werden, waren es 1902 bloss etwas mehr als 4%!



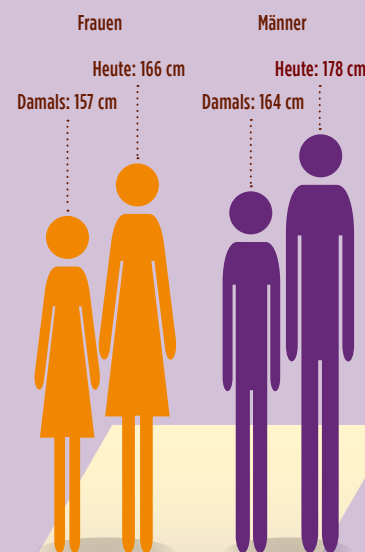
Todesfälle durch Grippe

Wie gut heutzutage die gesundheitliche Versorgung ist, veranschaulichen die Zahlen von Grippeopfern. Damals war das Risiko, an Grippe zu sterben, mehr als 200-mal so hoch.



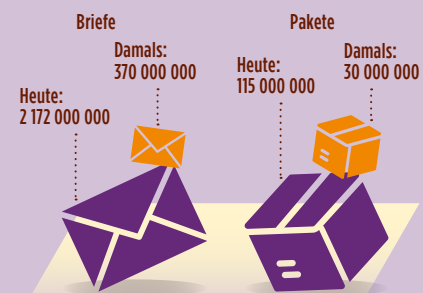
Exportprodukte

Die Schweiz – das Land der Uhren. Zwar war die Eidgenossenschaft schon damals berühmt für ihre Uhren, aber heutzutage werden rund 20 Mal mehr Uhren exportiert als damals.



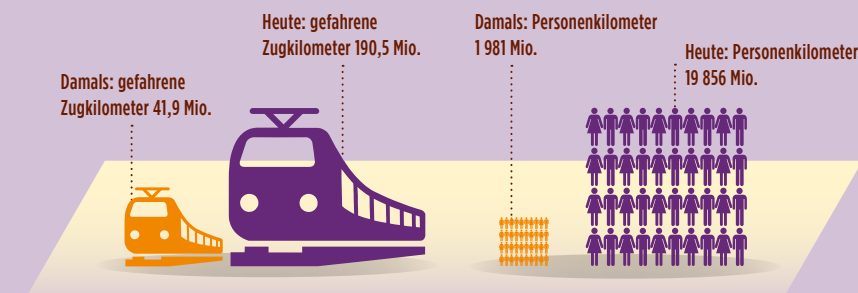
Körpergrösse

Die Schweizerinnen und Schweizer liegen in Sachen Körpergrösse im Mittelfeld, etwa gleichauf mit Frankreich. Die Durchschnittsgrösse von Schweizer Männern liegt bei 178 Zentimetern, die von Frauen bei 166 Zentimetern. Im Vergleich zu damals ist der heutige Schweizer Mann also stattliche 14 cm grösser.



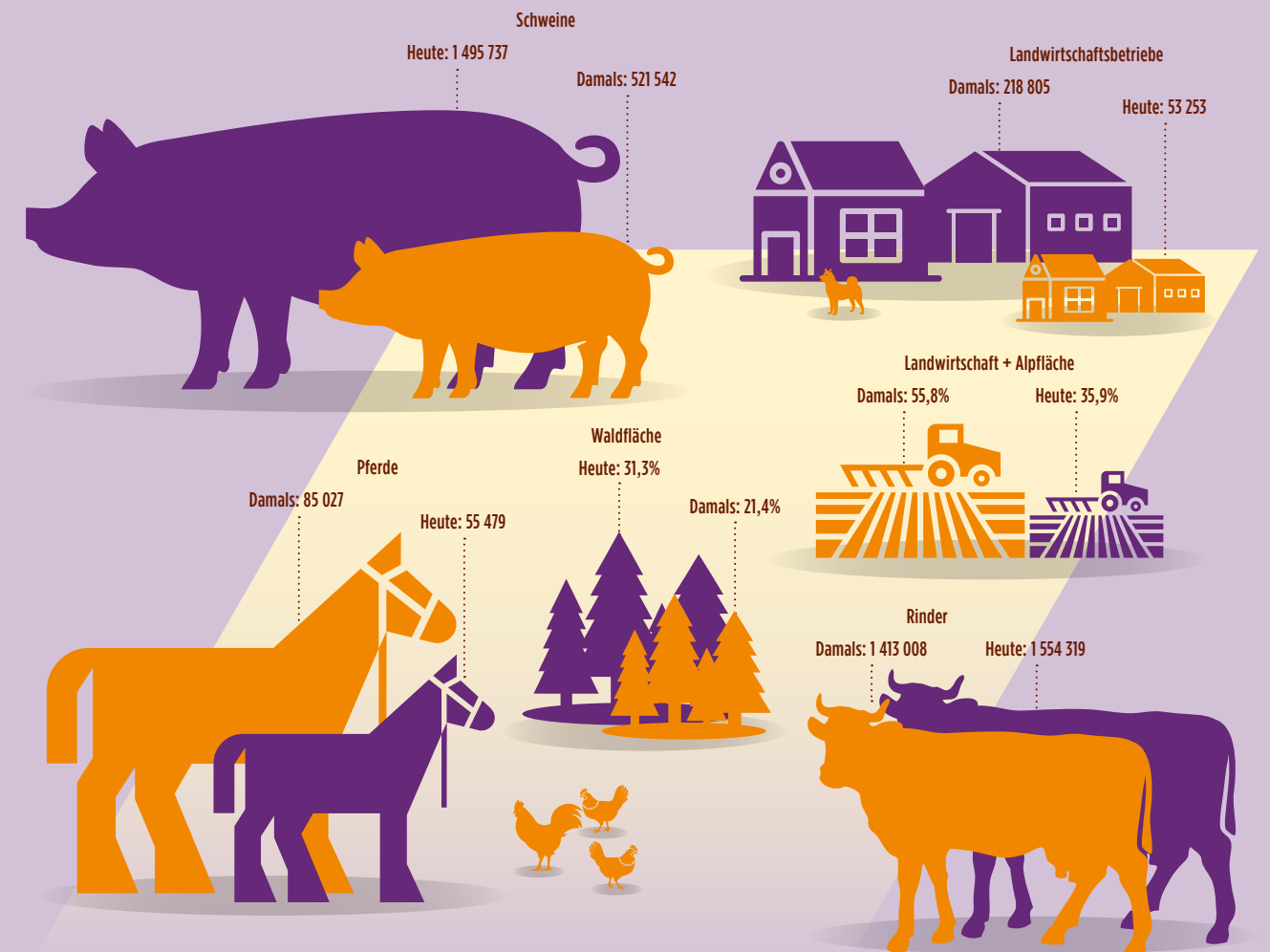
Postdienstleistungen

Wie erwartet ist die Anzahl Briefe und Pakete natürlich enorm angestiegen im Vergleich zu damals.



Eisenbahn

Das Eisenbahnnetz wurde abgebaut: Im Jahr 1915 umfasste es über 5 691 Kilometer Eisenbahnschienen, 10% mehr als heute. Das Netz ist jedoch viel stärker ausgelastet: Pro Kilometer sind heutzutage 10-mal mehr Personen unterwegs.



Landwirtschaft und Nutztiere

Was auffällt ist, dass die Fläche für Landwirtschaft um rund 20% zurückgegangen ist. Die Siedlungsfläche liegt aber bloss bei 7,5%. Überraschenderweise hat es heute mehr Waldfläche als früher.

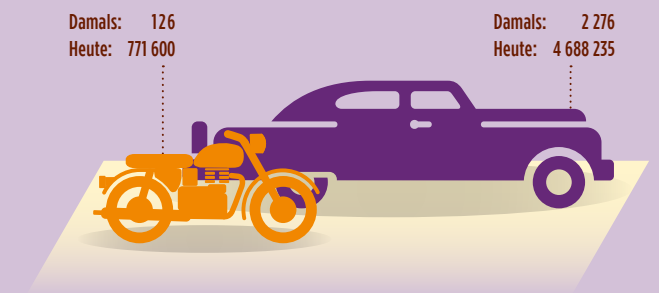
Interessanterweise hat sich die Anzahl Rinder nicht stark verändert (+10%), bei den Pferden gab es einen Rückgang von 35% und es gibt heutzutage fast dreimal so viele Schweine wie damals.



Bevölkerung

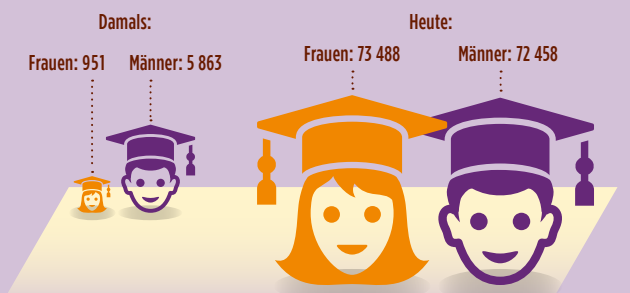
Während 1902 die Schweizer Bevölkerung knapp 3,5 Mio. zählte, waren es im letzten Jahr knapp 9 Mio. Dies entspricht einem Wachstumsfaktor von 2,6. Interessanterweise war in dieser Zeitspanne die Veränderung

in den Nachbarländern sehr unterschiedlich. Liechtenstein wuchs 4,3x, während es in Österreich bloss 1,2x waren.



Auto und Motorräder

Die Anzahl Personenwagen wurde im Jahr 1902 noch nicht erfasst; die erste Zählung stammt aus dem Jahr 1910, als es in der Schweiz 2 276 Autos gab. Im Vergleich zu heute ist dies ein Wachstum von mehr als 200 000%.



Studierende

Damals gab es an den Schweizer Universitäten viel mehr Männer. Der Frauenanteil lag bei bloss 14%, während die Frauen heute mit 50,4% knapp in der Überzahl liegen.

Damals und heute

Zum Staunen und Lachen

Während unserer Rechercharbeiten sind wir auch auf Anekdoten gestossen, welche wir mit Ihnen teilen möchten. Es handelt sich hier um Geschichten aus der Versicherungswelt von nah und fern.

12 €

Ohnmacht im KreiBaal

Für 12 Euro im Jahr kann man sich in Deutschland gegen einen Ohnmachtsanfall im Kreissaal versichern lassen. Pro Vorfall werden bis zu 125 Euro ausbezahlt.

* «Schon bevor ich ihn anfuhr, war ich davon überzeugt, dass dieser alte Mann nie die andere Strassenseite erreichen würde.»

REGEN

Regnerische Tage im Urlaub? – Kein Problem

Während zwei Jahren konnte man hierfür nämlich eine Versicherung abschliessen und sich für die nassen Tage im Urlaub mit bis zu CHF 1 000 entschädigen lassen.

27

LINSEN

67-jährige hat 27 Kontaktlinsen im Auge

Bei der Voruntersuchung für eine Operation am Auge fanden Ärzte 27 Linsen im Auge einer 67-jährigen Seniorin.

* «Der Fussgänger hatte anscheinend keine Ahnung, in welche Richtung er gehen sollte, und so überfuhr ich ihn.»

* «Nachdem ich vierzig Jahre gefahren war, schlief ich am Lenkrad ein.»

227 km/h

Windböen

Orkan Lothar, der an Weihnachten 1999 mit Spitzenböen bis zu 227 km/h über Teile Europas fegte, hinterliess einen Schaden von über USD 6 Mrd. und eine geschätzte Schadenssumme von CHF 1,78 Mrd. in der Schweiz.

* «Seit zehn Jahren wohne ich in Mahldorf, wo ich in der Metzgerei als Gehilfe zum Ausweiden, Zerteilen und Bedienen der Kunden tätig bin.»

WURST

Wursthersteller gehört nicht zur Fleischwirtschaft

Nach den Aussagen eines Finanzgerichts in Deutschland gehört ein Wursthersteller in Hamburg nicht der Fleischwirtschaft an und unterliegt daher nicht dem Fremdpersonalverbot in der Branche.

SR111

Verschollene Kunstwerke im Wert von CHF 300 000

Beim Absturz des Swissair-Flugs 111 am 2. September 1998 kamen 229 Menschen ums Leben. Darunter war auch ein Unternehmer, der Kunstwerke im Wert von CHF 300 000 mit sich an Bord hatte. Für den Regress gegen Swissair mussten danach Beweise sichergestellt werden, dass die Werke sich auch tatsächlich im Flugzeug befanden. Mehrere Wochen später konnte dies durch Spezialisten bewiesen werden, welche die zerfetzten Kunstwerke aus dem Meeresgrund bargen.

* «Mein Dachschaden wurde wie vorge-sehen am Montagmorgen behoben.»

9/11

2001 eines der teuersten Jahre der Versicherungsindustrie

9/11 eine Tragödie, die in die Geschichtsbücher eingeht. Sogenannte «Man-made»-Katastrophen kosten durchschnittlich nicht mehr als USD 10 Mrd. Die Anschläge vom 11. September 2001 kosteten die Versicherungen rund USD 25 Mrd. und die Schäden waren somit deutlich höher als in anderen Jahren.

* «Mein Sohn hat die Frau nicht umgerannt. Er ist einfach vorbeige-rannt. Dabei ist die Frau durch den Luftzug umgefallen.»

* «Ich kann nicht schlafen, weil ich Ihre Versicherung betrogen habe. Darum schicke ich anonym 300 Euro. Wenn ich dann immer noch nicht schlafen kann, schicke ich Ihnen den Rest.»

1912

Grösste Katastrophe der Seefahrt

Die damals als unsinkbar geltende Titanic sank am 14. April 1912. Durch die Kollision mit einem Eisberg riss die Titanic 1 513 Menschen in den Tod und hinterliess Schätzungen zufolge eine Schadenssumme von USD 12 Mio. Trotz Baukosten von rund USD 7,5 Mio. war die Titanic nur mit einer Kaskodeckung von USD 5 Mio. versichert.

* «Ich bin schwer krank gewesen und zweimal fast gestorben. Da können Sie mir doch wenigstens das halbe Sterbegeld auszahlen.»

ROUGE

Schafe mit Sonnenbrand

In Zürich meldete sich ein besorgter Spaziergänger bei der Polizei. Er habe Schafe mit roten Köpfen gesichtet und vermute, dass die Tiere einen Sonnenbrand hätten. Schliesslich stellte sich heraus, dass die Tiere zu einer französischen Rasse namens «Rouge de l'ouest» gehören und deshalb für ihre rote Haut bekannt sind.

* Aus Originalbriefen von Kunden an ihre Versicherung.

600 m³

Wasser pro Sekunde

In den beiden Jahrhunderthochwassern der Jahre 1999 und 2005 beförderten die Schweizer Gewässer Rekordmengen an Wasser – zum Beispiel die Aare bei Bern mit rund 600 Kubikmeter Wasser pro Sek. Im Jahr 2005 kam es schweizweit zu einer Schadenssumme von rund CHF 3 Mrd., die durch Überschwemmungen verursacht wurde. Der Kanton Bern war mit 805 Mio. am stärksten betroffen.

* Ich fuhr mit meinem Wagen gegen die Leitschiene, überschlug mich und prallte gegen einen Baum. Dann verlor ich die Herrschaft über mein Auto.»

Golf

Glück im Sport, Pech an der Bar?!

Als Golfer kann man sich gegen zu viel Glück versichern. Mit der «Hole-in-one»-Versicherung werden sämtliche Kosten der Feier übernommen, welche danach zelebriert werden «muss».

* «Auf halber Strecke rannte ein ortskundiger Hase in selbstmörderischer Absicht auf die Fahrbahn. Es gelang ihm, sich das Leben am Abschlussblech meines Fahrzeuges zu nehmen.»

Partnerverbände

Hier sind wir zuhause

Zwar wurden wir 1902 als Selbsthilfeorganisation der Metzgerschaft gegründet, aber über die letzten Jahre waren es natürlich die verschiedenen Branchen, die uns massgeblich mitbeeinflusst haben.

Als Arbeitgebersversicherung arbeiten wir oft in enger Zusammenarbeit mit den verschiedenen Berufsverbänden. So fliessen die Kenntnisse der jeweiligen Branchen und Berufsstände direkt in unsere Versicherungslösungen ein.

Doch wer sind diese Verbände? Wann und unter welchen Umständen sind sie entstanden? Was hat sie geprägt und verändert über die letzten Jahre und Jahrzehnte? Und natürlich, wie geht es weiter und was erwartet man von der Zukunft?

Die Originaltexte stammen von den jeweiligen Verbänden. Einige Textabschnitte wurden gekürzt.

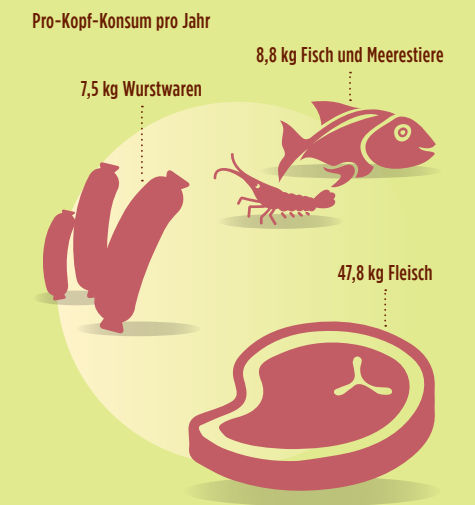
Dienstleistungen aus einer Hand



Aufgrund von wirtschaftlichen Schwierigkeiten gegen Ende des 19. Jahrhunderts schlossen sich viele Metzgermeister zusammen und gründeten 1887 den Verband der Schweizer Metzgermeister (VSM). Von der industriellen Seite kamen 2006 weitere Verbandszweige hinzu und verbündeten sich zum heutigen Schweizer Fleisch-Fachverband SFF.

Nach der schwierigen Anfangszeit erreichte der VSM 1948 seine

Mitgliederhöchstzahl mit 4 079 Mitgliedern. Ein Rückschlag für die Branche waren die Jahre bis zur Jahrtausendwende, in denen BSE sowie Maul- und Klauenseuche den Fleischmarkt ins Wanken brachten. Die Jahre nach 2000 waren geprägt durch anhaltenden Rationalisierungsdruck, rasch wechselnde gesetzliche Bestimmungen, Veränderungen im Konsumverhalten sowie die Frage nach dem Tier- und Konsumentenschutz.



Aufgrund der sich verändernden Rahmenbedingungen und der andauernden strukturellen Veränderungen wird eine Anpassung der Organisation und ihrer Leistungen angestrebt, sodass der SFF seine Funktion auch in Zukunft mitgliedergerecht, schlagkräftig und effizient ausüben kann. Durch das Angebot von sämtlichen Dienstleistungen aus einer Hand wird der SFF für seine Mitglieder auch in Zukunft einen echten Mehrwert darstellen.

25

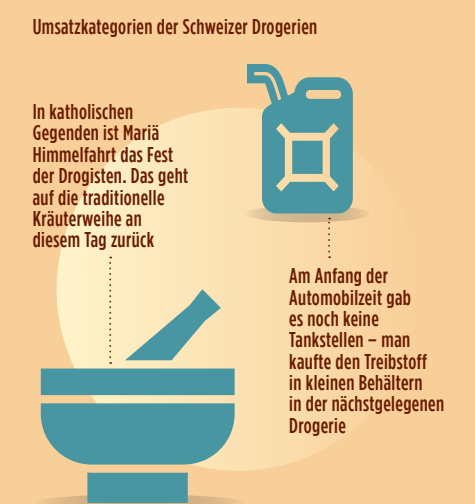
Grundversorger für Gesundheit und Wohlbefinden



Der Schweizerische Drogenverband (SDV) wurde 1898 in Olten gegründet und feiert im nächsten Jahr sein 125-jähriges Bestehen.

Die Drogerien sind heute nicht nur Anlaufstelle in Gesundheitsfragen, sondern auch Grundversorger für Gesundheit, Schönheit und Wohlbefinden. Gerade in schwierigen Zeiten wird klar, was Drogerien zu leisten imstande sind. So geben sie alle nichtverschreibungspflichtigen

Arzneimittel ab; sie verfügen über die Fachkompetenz, selbst Heilmittel, Pflegeprodukte oder auch Desinfektionsmittel herzustellen, und sie beraten die Kunden breit und ganzheitlich. Die Schweizer Drogerien generieren gesamthaft einen Jahresumsatz von CHF 1 Mrd. Es ist wichtig zu verstehen, dass die Drogeriekunden eigenverantwortlich handeln – sie bezahlen die Produkte selbst und entlasten so das Gesundheitswesen.



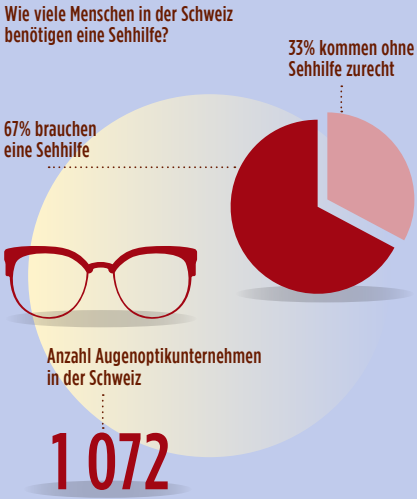
Es ist davon auszugehen, dass die Branche die grosse Konsolidierung in Bezug auf die Anzahl Standorte hinter sich hat. Das heisst jedoch nicht, dass sich der Verband den anstehenden Herausforderungen (z.B. Digitalisierung, Onlinehandel und Fachkräftemangel) entziehen kann. Aber aufgrund der grossen Fachkompetenz, Flexibilität und Service-Orientierung werden die Drogerien auch die nächsten Herausforderungen meistern können.

In jeder Phase den Durchblick behalten



Wie viele Berufsverbände hierzulande entstand OPTIKSCHWEIZ (gegründet 1905 als Schweizerischer Optikerverband) zu Beginn des letzten Jahrhunderts. Es galt, für Berufsausübung und Ausbildung qualitative Standards zu setzen und ausgewiesene Fachleute gegenüber den damals grassierenden Hausierern und Billigbrillenanbietern abzugrenzen.

Über Jahrzehnte war OPTIKSCHWEIZ alleiniger Treiber und Träger der beruflichen Grund-, Fort- und Weiterbildung. Dabei haben sich der Verband und seine Strukturen jeweils den Erfordernissen angepasst und sich vom einstigen Kartell zu einer modernen Dienstleistungsorganisation gewandelt. In der Grundbildung wird heute mit dem Verband der grossen Kettenfirmen im Rahmen einer eigenständigen Organisation der Arbeitswelt paritätisch zusammengearbeitet.



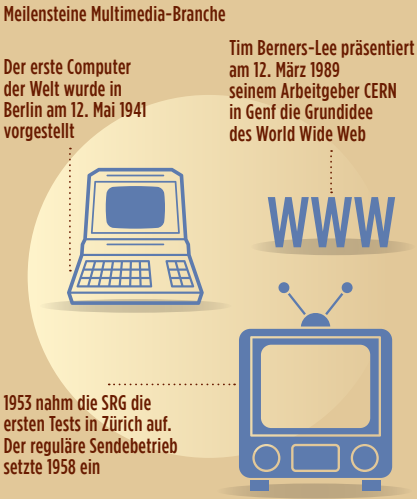
Optometrie und Optik sind anspruchsvolle Tätigkeiten im Gesundheitswesen. OPTIKSCHWEIZ vertritt die Interessen seiner Mitglieder gegenüber Politik und Behörden und steht ihnen mit Rat und Tat sowie Dienstleistungen zur Seite. Die kantonale Gesundheitsgesetzgebung und das Medizinproduktegesetz werden den Verband noch lange beschäftigen, ebenso die berufliche Fort- und Weiterbildung.

Den digitalen Wandel aktiv mitgestalten



Im Gründungsjahr 1924 bestand der damalige VSR (Verband Schweizerischer Radiogeschäfte) noch aus 32 Mitgliedern, darunter auch Lieferanten wie Telion. Die Gründungsmotivation des Verbands bestand darin, eine Plattform für den qualifizierten Fachhandel zu bilden – denn damals gab es noch keine Konzessionsbehörde, weder für Geräte noch für Installationsbetriebe.

Die Einführung des Fernsehers 1953 in der Schweiz hat die Branche revolutioniert, die Mitgliederzahl erhöht und aus VSR wurde VSRT (Verband Schweiz. Radio- und TV-Fachhandel). Mit dem Internet wurde die Branche erneut verändert, dies führte zum heutigen Verbandsnamen MultimediaTec Swiss. Die Branche besteht heute aus Systemtechnik, wie z.B. Audio- und Videosysteme, Veranstaltungstechnik, Sicherheitstechnik, Kommunikationstechnik und Netzwerke, etc.



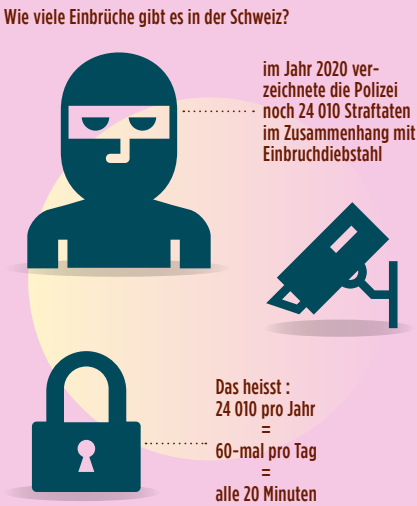
Die Branche war in den letzten 100 Jahren sehr wandlungsfähig und hat sich immer den neusten Trends und Technologien angepasst und oftmals die Vorreiterrolle übernommen. Die Motivation des Verbands ist, in den Bereichen Mobilität, Gesundheit, Gebäude, Umwelt, Bildung etc. den digitalen Wandel aktiv mitzugestalten. Wettbewerbsfähigkeit und hohe Systemkompetenz zeichnen unsere Branche aus.

Professionalisierung der Sicherheitsbranche



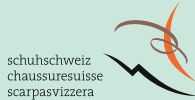
Der Verband Schweizerischer Sicherheitsdienstleistungs-Unternehmen (VSSU) wurde 1996 gegründet. Das Hauptziel damals war die Qualitätssteigerung der Dienstleistungen, welche man mit guter Ausbildung, eidg. Fachausweisen und modernen Arbeitsbedingungen verbessern wollte. Der VSSU sollte weiter das wichtigste Sprachrohr der Branche werden, um deren Bedeutung in Wirtschaft und Politik kundzutun.

Der Verband zählt heute knapp 100 Mitgliedsfirmen und vertritt über 19 000 Angestellte, das entspricht rund 80% aller Beschäftigten der privaten Sicherheitsbranche. Als wichtigste Meilensteine in der Geschichte gelten etwa der mit der Gewerkschaft Unia (seit 2020 auch Syna) abgeschlossene Gesamtarbeitsvertrag, die Organisation und Durchführung von eidg. Berufsprüfungen sowie die Durchführung von Waffentragbewilligungsprüfungen.



In Zukunft müsste eine Aufwertung des Images der Branche angestrebt werden, welche mit der Wahrnehmung der privaten Sicherheit als ebenbürtiger Partner der öffentlichen Akteure in der Sicherheitskette Schweiz einhergeht. Weiter strebt der Verband an, dass auf Seiten der Kundschaft und der öffentlichen Hand ein Bewusstsein entsteht, dass Sicherheit ihren Preis hat, während eine Regulierung der Branche zur Professionalisierung des Sektors beitragen könnte.

Synergien nutzen und Netzwerke ausbauen



1894 wurde der heutige Verband schuhschweiz als Genossenschaft des Basler Schuhhändler-Verbandes gegründet. Nach und nach traten weitere Sektionen aus anderen Kantonen bei. Ursprünglich eine Genossenschaft von Fabrikanten und Detailhändlern, konzentrierte sich die Vereinigung auf Einkaufskraft, Erfahrungsaustausch und die Stärkung des Berufsstandes, um im steigenden Konkurrenzkampf besser zu bestehen.

Die industrielle Schuhherstellung in der Schweiz hat sich unterdessen fast ausschliesslich ins Ausland verlegt. Heute liegt der Fokus diesbezüglich in den Kontakten bzw. dem Netzwerk ausserhalb der Schweiz. Ein weiterer wichtiger Bestandteil ist und war schon immer die Ausbildung von Fachkräften, um den Berufsstand zu fördern. Mit der neuen Grundbildung, mit Beginn im August 2022, hat auch die Digitalisierung Einzug gehalten..



schuhschweiz wird sich künftig noch stärker auf der politischen und wirtschaftlichen Ebene für die Mitglieder einsetzen. Es werden bereits Synergien mit anderen Branchen genutzt und schuhschweiz wird ihr Netzwerk weiter ausbauen. Zukünftig wird auch die Grundbildung eine zentrale Rolle einnehmen und es wird versucht, das aktuelle Geschehen im Handel miteinzubinden, um die Lernenden bestmöglich auf den Markt vorzubereiten.

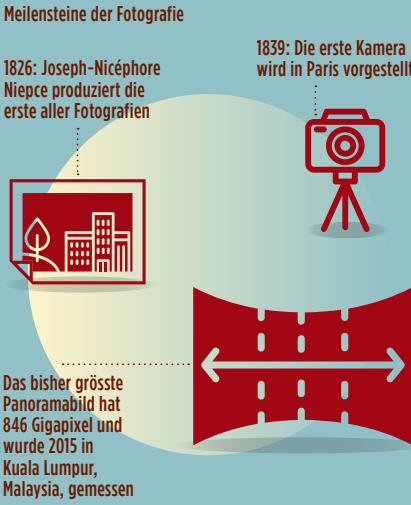
Technologie-wandel bietet Chancen



imagingswiss – der Fotoverband hiess früher Schweiz. Verband für Fotohandel & Gewerbe und ist über 110 Jahre alt. Entstanden ist er als Vereinigung von Fotohändlern und der Fotoindustrie, um den Nachwuchs in den Betrieben mit den Berufen «Fotolaboranten», «Fotofachange-stellte» und «Fotoverkäufer» zu pflegen. Gemeinsam versuchte man auch stetig bessere Konditionen bei Lieferanten zu erreichen und war das Ansprechorgan für die Behörden.

Verschiedene Gründe wie z.B. der staatliche Eingriff in die Privatwirt-schaft, indem jeder Kanton Identitätskarten und Passfotos erstellt, aber auch ein verändertes Konsumverhalten durch das Internet sowie auch die Handyfotografie machen es sehr anspruchsvoll, einen Fotobetrieb mit Handel zu führen. Auch der Wechsel von der analogen in die digitale Fotografie brachte enorme Veränderungen für die Fotofachgeschäfte.

Auch imagingswiss ist leider nicht im Besitz einer Kristallkugel, aber der Verband ist sich bewusst, dass der schnelle Technologiewandel auch gleichzeitig viele Chancen bietet. Durch die Totalrevision der Bildungsverordnung mit dem neuen Berufsbild «Fotomedienfachfrau / Fotomedienfachmann» tragen wir dem geänderten Konsumverhalten und den neuen Technologien Rechnung und verstärken die Dienstleistungen rund ums Bild.

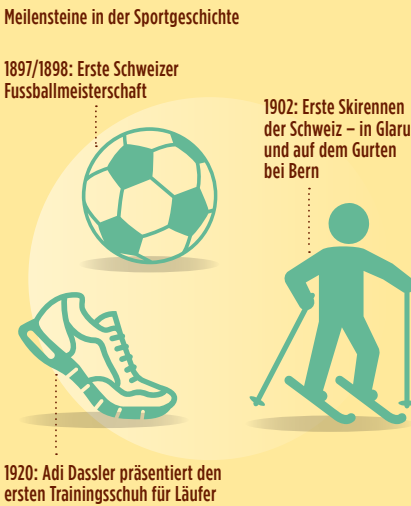


Auch in Zukunft viel Wachstums-potenzial



1929, während der Weltwirtschaftskrise, hatten sich 21 Sportartikelgeschäfte zu einem Verband zusammengeschlossen, um sich gegenseitig zu unterstützen. Heute sind es gut 450 Sportfachge-schäfte, die dem Verband angehören. Der Sektor beschäftigt mehr als 10 000 Personen und mehr als 1 000 junge Menschen absolvieren jährlich eine Berufslehre. Der Sport-artikelmarkt hat weiterhin Wachstums-potenzial: Der Jahresumsatz der Branche liegt bei rund CHF 3 Mrd.

Die ASMAS hat sich im Verlauf der Geschichte von einem Verband, der sich anfangs fast ausschliesslich um «Marktregulierungen» gekümmert hat, zu einem Dienstleister weiterent-wickelt. Grund- und Weiterbildung sind ein Eckpfeiler der Strategie. Dazu kommen die Interessenvertretung im politischen Bereich, nationa-le und internationale Kooperationen, der Informationsaustausch, die Beratung von Mitgliedern und das Angebot von Dienstleistungen.



Die Mitgliederstruktur wird sich in den kommenden Jahren verändern. Die Anzahl der Mitglieder wird zwar kleiner werden, die einzelnen Unternehmen werden jedoch wachsen. Für den Verband gilt es auch in Zukunft die Trends frühzeitig zu erkennen und die möglichen Probleme für die Branche zu antizipieren. ASMAS kann so weiterhin die von den Mitgliedern geforderten Leistungen zeitgerecht und kompetent erbringen.

Quellenverweise und Links

Preisvergleich:

Butter: *Damals:* <https://www.limmattalerzeitung.ch/limmattal/region-limmattal/so-viel-kostete-das-leben-im-limmattal-vor-100-jahren-ld.1851503>
Heute: <https://www.agrarbericht.ch/de/markt/tierische-produkte/milch-und-milchprodukte>, *(Seite 18)*

Kaffee: *Damals:* <https://www.limmattalerzeitung.ch/limmattal/region-limmattal/so-viel-kostete-das-leben-im-limmattal-vor-100-jahren-ld.1851503>
Heute: <https://www.coop.ch/de/lebensmittel/getraenke/kaffee/bohnenkaffee/fairtrade-espresso-bohnenkaffee/p/4279425>, *(Seite 18)*

Käse: *Damals:* <https://www.limmattalerzeitung.ch/limmattal/region-limmattal/so-viel-kostete-das-leben-im-limmattal-vor-100-jahren-ld.1851503>
Heute: <https://agrarbericht.ch/de/markt/marktentwicklungen/konsumentenpreise>, *(Seite 19)*

Kartoffeln: *Damals:* <https://www.limmattalerzeitung.ch/limmattal/region-limmattal/so-viel-kostete-das-leben-im-limmattal-vor-100-jahren-ld.1851503>
Heute: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/520512/umfrage/durchschnittspreis-fuer-kartoffeln-in-der-schweiz/#:~:text=Im%20Jahr%202020%20belieft%20sich,es%20lediglich%20noch%204.140%20Betriebe>, *(Seite 19)*

Brot: *Damals:* <https://www.limmattalerzeitung.ch/limmattal/region-limmattal/so-viel-kostete-das-leben-im-limmattal-vor-100-jahren-ld.1851503>
Heute: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/325305/umfrage/brotpreiszusammensetzung-in-der-schweiz/#statisticContainer>, *(Seite 18)*

Milch: *Damals:* <https://www.limmattalerzeitung.ch/limmattal/region-limmattal/so-viel-kostete-das-leben-im-limmattal-vor-100-jahren-ld.1851503>
Heute: <https://www.coop.ch/de/lebensmittel/milchprodukte-eier/milch/frische-milch/prix-garantie-vollmilch-35/p/6762621>, *(Seite 18)*

Salz: *Damals:* Statistisches Jahrbuch der Schweiz 1903, Seite 89 (<https://www.bfs.admin.ch/asset/de/hs-b-00.01-jb-1903>)
Heute: <https://www.coop.ch/de/lebensmittel/vorraete/bouillons-gewuerze/salz-pfeffer/salz/jurasel-speisesalz-mit-jod-fluor/p/3020050?context=search>, *(Seite 18)*

Bier: *Damals:* https://www.was-war-wann.de/historische_werte/bierpreise.html
Heute: https://www.coop.ch/de/lebensmittel/getraenke/bier/helles-bier-lagerbier/helles-bier-in-dosen-lagerbier-in-dosen/c/m_2390?q=s:specialOffers&sort=specialOffers&pageSize=30, *(Seite 18)*

Unfallversicherungsprämien: *Damals:* Statistisches Jahrbuch der Schweiz 1903, Seite 173 (<https://www.bfs.admin.ch/asset/de/hs-b-00.01-jb-1903>)
Heute: <https://www.svv.ch/de/branche/krankentaggeld-und-unfallversicherung/unfallversicherung>, *(Seite 19)*

Lebensversicherungsprämien: *Damals:* Statistisches Jahrbuch der Schweiz 1903, Seite 173 (<https://www.bfs.admin.ch/asset/de/hs-b-00.01-jb-1903>)
Heute: <https://www.svv.ch/de/branche/lebensversicherung/gesamt-sicht-lebensversicherung>, *(Seite 19)*

Durchschnittseinkommen und Haushaltsbudget: *Damals und Heute:* <https://www.handelszeitung.ch/invest/so-hat-sich-das-haushaltsbudget-hundert-jahren-verandert>, *(Seite 19)*

Gesellschaft und Wirtschaft

Körpergrösse: *Heute (Frauen und Männer) und Damals (Männer):* <https://www.tagblatt.ch/leben/gesundheit/schweizer-manner-wachsen-nicht-mehr-wo-die-grossten-menschen-leben-ld.1570578>
Damals (Frauen): https://www.zora.uzh.ch/id/eprint/124856/1/floris_diss_2016.pdf, *(Seite 20)*

Bevölkerung: *Damals:* Statistisches Jahrbuch der Schweiz 1903, <https://www.bfs.admin.ch/asset/de/hs-b-00.01-jb-1903>
Heute: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung.gnpdetail.2021-0189.html>

Bevölkerung Nachbarländer: Quelle Viktor Goebel, Thomas Schutz (2018) „Die Schweiz in Bild und Zahl. Heute und vor 100 Jahren“, *(Seite 21)*

Eheschliessungen und Scheidungen: *Damals (Heirat und Scheidungen):* Statistisches Jahrbuch der Schweiz 1903, Seite 21, <https://www.bfs.admin.ch/asset/de/hs-b-00.01-jb-1903>
Heute (Heirat): <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung/heiraten-eingetragene-partnerschaften-scheidungen/heiratshaeufigkeit.html>
Heute (Scheidungen): <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung/heiraten-eingetragene-partnerschaften-scheidungen/scheidungs-haeufigkeit.html>, *(Seite 20)*

Autos und Motorräder: *Damals (Personenwagen):* <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/kataloge-datenbanken/tabellen.assetdetail.18864205.html>
Heute (Personenwagen): <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/mobilitaet-verkehr/verkehrsinfrastruktur-fahrzeuge/fahrzeuge/strassenfahrzeuge-bestand-motorisierungsgrad.html>
Damals (Motorräder): <https://hls-dhs-dss.ch/de/articles/013903/2009-01-08/>
Heute (Motorräder): <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/291543/umfrage/motorrad-bestand-in-der-schweiz/#:~:text=Motorr%C3%A4der%20in%20der%20Schweiz%20bis%202020&text=Im%20Jahr%202020%20waren%20in,Kraft%C3%A4der%20sogar%20um%20%C3%BCber%20100.000>, *(Seite 21)*

Todesfälle durch Grippe: *Damals und Heute:* Quelle Viktor Goebel, Thomas Schutz (2018) „Die Schweiz in Bild und Zahl. Heute und vor 100 Jahren“, *(Seite 21)*

Studierende: *Damals und Heute:* Quelle Viktor Goebel, Thomas Schutz (2018) „Die Schweiz in Bild und Zahl. Heute und vor 100 Jahren“, *(Seite 21)*

Landwirtschaft und Nutztiere: *Damals und Heute:* Quelle Viktor Goebel,

Thomas Schutz (2018) „Die Schweiz in Bild und Zahl. Heute und vor 100 Jahren“, *(Seite 21)*

Postdienstleistungen: *Damals und Heute:* Quelle Viktor Goebel, Thomas Schutz (2018) „Die Schweiz in Bild und Zahl. Heute und vor 100 Jahren“, *(Seite 20)*

Exportprodukte (Uhren): *Damals und Heute:* Quelle Viktor Goebel, Thomas Schutz (2018) „Die Schweiz in Bild und Zahl. Heute und vor 100 Jahren“, *(Seite 20)*

Eisenbahn: *Damals und Heute:* Quelle Viktor Goebel, Thomas Schutz (2018) „Die Schweiz in Bild und Zahl. Heute und vor 100 Jahren“, *(Seite 20)*

Kurioses – Zum Staunen und Lachen

Ohnmacht im Kreissaal: <https://www.diebayerische.de/ratgeber/lustige-und-kuriose-versicherungen/?m=003134>, *(Seite 22)*

Hole in One Versicherung: <https://www.diebayerische.de/ratgeber/lustige-und-kuriose-versicherungen/?m=003134>, *(Seite 23)*

27 Kontaktlinsen: https://www.focus.de/gesundheits/gruselfall-in-auge-arzt-praxis-aerzte-finden-27-kontaktlinsen-in-auge-von-patientin_id_7361265.html, *(Seite 22)*

Regenversicherung: <https://www.moneyland.ch/de/regen-versicherung-allianz>, *(Seite 22)*

Hochwasser: <https://www.bernerzeitung.ch/jahrhunderthochwasser-2005-und-heute-der-vergleich-in-bildern-362263069287>
[https://www.gra-nat.ch/hochwasser-2005-graubnden#:~:text=August%202005%20entstanden%20gesamt-schweizerisch%20erfassbare,%20sowie%20Nidwalden%20\(120\),](https://www.gra-nat.ch/hochwasser-2005-graubnden#:~:text=August%202005%20entstanden%20gesamt-schweizerisch%20erfassbare,%20sowie%20Nidwalden%20(120),) *(Seite 23)*

September 11: <https://www.handelszeitung.ch/insurance/grafik-911-war-die-teuerste-man-made-katastrophe-fur-versicherer>, *(Seite 23)*

Orkan Lothar: https://de.wikipedia.org/wiki/Orkan_Lothar

Swissair Crash Halifax: <https://www.helvetia.com/ch/web/de/geschaeftskunden/ratgeber/kmu/transport-schaden.html>
https://en.wikipedia.org/wiki/Swissair_Flight_111, *(Seite 23)*

Titanic: <https://www.allianz.com/de/presse/news/geschaeftsfelder/versicherung/news-2012-03-27.html>
https://de.wikipedia.org/wiki/RMS_Titanic#:~:text=Auf%20ihrer%20Jungfernfahrt%20kollidierte%20die,Stunden%20und%2040%20Minuten%20sp%C3%A4ter.&text=Wegen%20der%20hohen%20Opferzahl%20z%C3%A4hlt,und%20ber%C3%BChmtesten%20Katastrophen%20der%20Seefahrt, *(Seite 23)*

Schafe mit Sonnenbrand: <https://www.nau.ch/news/schweiz/die-kuriosesten-und-witzigsten-polizeinsatze-2019-65631145>, *(Seite 23)*

Wursthersteller: https://www.focus.de/finanzen/boerse/kurioses-urteil-wursthersteller-gehört-nicht-zur-fleischwirtschaft-und-kann-so-arbeitsschutz-gesetze-umgehen_id_13348886.html, *(Seite 22)*

Briefausschnitte Versicherungsnehmer: <https://www.programmwechsel.de/lustig/geschichten/briefe-versicherungen.html>, *(Seite 22/23)*

Partnerverbände – Hier sind wir Zuhause

SFF: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/289128/umfrage/pro-kopf-konsum-von-fleisch-in-der-schweiz/>
<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/289162/umfrage/pro-kopf-konsum-von-fisch-in-der-schweiz/>

<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/475187/umfrage/pro-kopf-konsum-von-wuersten-wurstwaren-und-pasteten-in-der-schweiz/>, *(Seite 25)*

SDV: <https://dewiki.de/Lexikon/Drogerie>, *(Seite 25)*

OptikSchweiz: <https://www.dynoptic.ch/de/faq/brillen/wie-viele-menschen-in-der-schweiz-tragen-eine-brille.php>
<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/284166/umfrage/augenoptiker-in-der-schweiz/#:~:text=Die%20Statistik%20zeigt%20die%20Anzahl,der%20Schweiz%20insgesamt%201.072%20Augenoptiker>, *(Seite 26)*

VSSU: <https://www.watson.ch/schweiz/daten/740031455-wo-und-wann-in-der-schweiz-am-haeufigsten-eingebrochen-wird#:~:text=Wie%20sich%20die%20Anzahl%20Einbr%C3%BCche,irgendwo%20in%20der%20Schweiz%20>, *(Seite 26)*

MMTS: <https://www.ingenieur.de/technik/produkte/konrad-zuses-z3-computer-welt-80/#:~:text=Vor%2080%20Jahren%2C%20am%2012,der%20erste%20Computer%20der%20Welt>
<https://hls-dhs-dss.ch/de/articles/010986/2020-06-08/>
<https://www.ep.de/blog/world-wide-web#:~:text=Als%20Tim%20Berners%2DLee%20am,Erfindungen%20der%20Neuzeit%20werden%20sollteeingebrochen>, *(Seite 27)*

Schuhschweiz: <https://www.die-welt-der-schuhe.de/Artikel/ID/1265/Mehr-als-80-der-Deutschen-tragen-Schuhe-die-ihnen-nicht-richtig-passen>
<https://de-academic.com/dic.nsf/dewiki/1191247>, *(Seite 27)*

ImagingSwiss: <https://www.ifolor.ch/inspirationen/geschichte-fotografie-einleitung>
<https://www.geo.de/magazine/geo-kompakt/6540-rtkl-der-fotoapparat>
<https://www.guinnessworldrecords.com/world-records/largest-panoramic-image>, *(Seite 28)*

ASMAS: https://de.wikipedia.org/wiki/Schweizer_Fussballmeisterschaft_1897/98
<https://hls-dhs-dss.ch/de/articles/026210/2011-11-21/#:~:text=Bei%20den%20ersten%20Skirennen%20in,einer%20Vielzahl%20von%20kombinierten%20Disziplinen>
<https://www.test.de/Laufschuhe-Adidas-und-Nike-vorn-1538502-1538845/>, *(Seite 28)*

Morgen und übermorgen

Von der Zukunft inspiriert

Manche der nachfolgenden Entwicklungen sind bereits im Gang, andere völlig neu und vielleicht utopisch. Allen gemeinsam ist, dass sie eine unserer schwierigsten und zugleich spannendsten Herausforderungen aufskizzieren: die Zukunft.



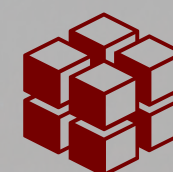
Innovative Geschäftsmodelle

Zahlreiche Versicherungsgesellschaften schliessen sich in Ökosystemen mit Dienstleistern anderer Industrien zusammen, zum Beispiel der Finanz-, Immobilien- oder Gesundheitsbranche. Neue digitale Akteure rollen den Versicherungsmarkt auf und etablieren Benchmarks hinsichtlich Tarife, Produktgestaltung oder Digitalität. Kunden beziehen sämtliche Dienstleistungen rund um ihre Sicherheit am liebsten aus einer Hand.



Neue Vertriebsstrukturen

Der Kunde entscheidet, wann und wie er welche Dienstleistung beziehen möchte und über welche Kanäle. Omnichanneling wird zur Notwendigkeit und sowohl der Vertragsabschluss als auch die Beratung müssen einfach und schnell erfolgen. Damit rückt der Schadendienst ins Zentrum des Leistungsversprechens – und der persönliche Kontakt in den Hintergrund.



Flexible Produktbausteine

Besitzen ist out, teilen in. Die Versicherung der Zukunft ist flexibler, massgeschneiderter und zeitlich begrenzt verfügbar. Sie ist in andere Wertschöpfungsketten wie Finanzierung oder Gesundheit integriert. Unrentable Produkte verschwinden, werden angepasst oder machen neuen Platz, die neuartige Bedürfnisse oder Risiken abdecken, zum Beispiel aus dem Cyberspace.



Komplexe Regulierung

In branchenübergreifenden Transformationsthemen wie Digitalisierung oder Nachhaltigkeit steigt der Ruf nach gleichen Wettbewerbsbedingungen für alle Akteure, auf internationalem Parkett genauso wie in der Schweiz. Regulator und Standardsetter gewinnen an Einfluss und kleiden das regulatorische Umfeld strenger aus. Das bedingt entsprechendes Know-how und zusätzliche Ressourcen, eröffnet aber ebenso neue Positionierungschancen.



Revolutionäre Technologien

Neue und digitale Technologien werden zum Standard und helfen mit, die Prozesse in Versicherungsunternehmen zu entschlacken, indem sie Menschen ergänzen oder von automatisierbaren Routinetätigkeiten entlasten. Damit verändert sich das Kompetenzprofil von Versicherungsmitarbeitenden. Diese brauchen nicht nur Fachwissen, sondern auch technologische Affinität und digitales Anwenderkönnen.

Die oben beschriebenen Trends werden sich fortsetzen; die einen schneller, die anderen langsamer, die einen ausgeprägter, die anderen sanfter. So oder so werden wir uns ihnen nicht entziehen können – und auch nicht wollen. Denn es liegt in der Natur unseres beständigen Unternehmens, dass wir nicht nur mit der Zeit gehen, sondern diese auch mitgestalten. Deshalb sehen wir den Wandel als unsere wichtigste Konstante. Und aus diesem Grund setzen wir auch übermorgen alles daran, zu bleiben, was wir sind: authentisch, bodenständig, partnerschaftlich.

Branchen Versicherung Genossenschaft
Sihlquai 255
Postfach
8031 Zürich

T 044 267 61 61

info@branchenversicherung.ch
branchenversicherung.ch

Einfach sicher. Seit 1902.

Impressum

Herausgeberin, Konzept und Illustrationen:
Branchen Versicherung Genossenschaft, Zürich

Fotos: Inge Zinsli: Seiten 7/9,
Alex Ochsner: Seite 13/14

iStock: Seite 30/31

Mitgestaltung und Realisation: Lundeborg,
Visuelle Kommunikation, Zürich

Text: dietexterin.ch

Korrektorat: Helen Gysin, Uster

Übersetzung: Syntax AG, Thalwil

Litho und Druck: Ast & Fischer AG, Wabern

Stand: 31. Dezember 2021

Erscheint in Deutsch und Französisch

© 2022, Branchen Versicherung Genossenschaft

Disclaimer

Dieser Jahresbericht enthält Verlinkungen zu anderen Webseiten und Artikeln welche im Internet frei zugänglich sind ("externe Links"). Diese Webseiten und Quellen unterliegen der Haftung der jeweiligen Seitenbetreiber. Bei Verknüpfung der externen Links waren keine Rechtsverstöße ersichtlich. Auf die aktuelle und künftige Gestaltung der verlinkten Seiten hat die Branchen Versicherung Genossenschaft keinen Einfluss. Die permanente Überprüfung der externen Links ist für den Anbieter ohne konkrete Hinweise auf Rechtsverstöße nicht zumutbar.

Die BV hat keine Ansprüche auf wissenschaftliche Richtigkeit der Daten welche für die verschiedenen Illustrationen verwendet

Unserer Partnerverbände:



Schweizer
Fleisch-Fachverband



Schweizerischer
Drogistenverband



Der Verband für
Optometrie und Optik



Verband Schweiz.
Sicherheitsdienstleistungs-
Unternehmen



schuhschweiz



Der Fotoverband



MultimediaTec Swiss



ASMAS Sportfachhandel Schweiz
ASMAS Commerce de sport Suisse

Sportfachhandel
Schweiz

VSRLD

Verband Schweizerischer
Reiseartikel- und Lederwaren-
Detailisten

wurden. Die Inhalte auf den Seiten 18-23 wurden zur reinen Unterhaltung ausgesucht um die Unterschiede von damals und heute zu illustrieren.

Die Verwendung der Kontaktdaten des Impressums zur gewerblichen Werbung ist ausdrücklich nicht erwünscht, es sei denn der Anbieter hatte zuvor seine schriftliche Einwilligung erteilt oder es besteht bereits eine Geschäftsbeziehung. Die BV und alle in diesem Jahresbericht genannten Personen widersprechen hiermit jeder kommerziellen Verwendung und Weitergabe ihrer Daten.

Copyright © 2022 Branchen Versicherung Genossenschaft