

BÄRNERBÄR

BERNS WOCHENZEITUNG

baernerbaer.ch [f baernerbaer](#) [@baernerbaer](#) [@baerner.baer](#)

PP 3001 BERN/STADT UND REGION BERN | DIENSTAG, 14. SEPTEMBER 2021 | NUMMER 37/38. JAHRGANG | INFORMATIONEN ZUR ZUSTELLUNG: 031 300 03 24 | AUFLAGE 103 410 Ex.



MICHEL MEIER UND LUCA MACRINA

Diese Versicherungen brauchen wir wirklich!

Michel Meier und Luca Macrina bringen Ordnung in den Versicherungsdschungel.

Foto: Andreas von Gunten

7 + 9

Zugegeben: Es ist nicht einfach, im Versicherungsdschungel den Überblick zu behalten. Denn Angebote gibt es zuhauf – doch nicht alle sind auch nötig und sinnvoll. Zeit für ein wenig Orientierungshilfe.

«Möchten Sie für diese Reise eine Versicherung abschliessen?» Wer im Internet einen Flug bucht, wird fast immer vor diese Frage gestellt. Nur ein nerviger Trick der Airlines oder eine echte Überlegung wert? Solche Situationen erleben wir im Alltag

immer wieder – ohne zu wissen, was denn jetzt die beste Entscheidung wäre. Genau mit dieser Thematik beschäftigen sich Michel Meier und Luca Macrina als unabhängige Versicherungsmakler täglich. Ihre Firma Valency Finance hilft, Ordnung

in den Versicherungsdschungel zu bringen. «Selten wollen Kunden das Günstigste. Vielmehr geht es darum, Bedürfnisse passend abzudecken», sagt Meier. Welche Versicherung es nun wirklich braucht? «Vermögensschäden gehen schnell ins Geld.» ys



15



24



25



28

SPORT Wow! Hanspeter Kienberger sagt, was er sich als YB-VRP von den Spielen in der Königsklasse erhofft.

PEOPLE Platsch! Noch ist Sommer, die Aare lockt mit knapp 20 Grad – Zeit also, Verpasstes nachzuholen.

KULTUR Päng! Das Duo Valsecchi & Nater hat auf der Bühne schon mal Puff. Ist das etwa privat auch so?

FLÜSTERTÜTE Hoppla! Auf den Knatsch folgt der Knall: Ruth Altmann hat genug und tritt aus der FDP aus.



Ezedra Collection by Luca Nichetto

20%
auf
Outdoor-
Kollektion



Wir gehen in die Verlängerung.
Sichern Sie sich einmalig 20% Rabatt
auf unsere Outdoor-Kollektion.*

Möbel Laubscher AG
Büetigenstrasse 74
2557 Studen
Tel. 032 373 49 20
[www.moebel-laubscher.ch](#)

Öffnungszeiten
Mo Geschlossen
Di - Fr 10:00 - 12:00
13:30 - 18:30
Sa 09:00 - 16:00
* gültig für Ausstellungsware

Bärenhöfli
essen/trinken/treffen

Zeughausgasse 41, 3011 Bern
[baerenhoeftli.ch](#)

Mittagstisch
schnell, günstig
und gesund

Abendkarte
leichte
frische Gerichte

Bärenhöfli Öpfuchüeclli
der süsse Klassiker



Editorial
Yves Schott



Chefredaktor Bärnerbär

Um Ihnen eine spannende, abwechslungsreiche Spezial-Ausgabe bieten zu können, haben wir vor allem Fragen gestellt. Etwa: Welche Versicherungen brauchen wir wirklich (siehe Text links)? Oder: Was macht die KPT gegen steigende Krankenkassenprämien? Wäre eine Einheitskasse nicht günstiger? Und braucht es etwa gegen Cyberkriminalität ebenfalls eine Versicherung? Alles klar also bei so vielen Fragen? Ich hoffe es doch. Denn Sie, liebe Leserinnen und Leser, finden sämtliche Antworten dazu in diesem Bärnerbär. Ich wünsche eine unterhaltsame Lesezeit.

akupunkturMED



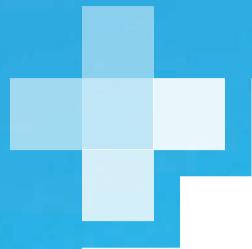
Info & Anmeldung: 031 972 98 88
Bern-Bümpliz | Köniz | Schwarzenburg

Für alle, die im Alter daheim leben wollen.

Home Instead betreut Senioren individuell und zuverlässig zuhause. Von wenigen bis 24 Stunden, anerkannt von Krankenkassen. Kostenlose Beratung.

Tel 031 370 80 70, [www.homeinstead.ch](#)

**Home
Instead.**
Zuhause umsorgt



Rauchstopp? Wir beteiligen uns.

Ihr Plus an Luft

kpt: die krankenkasse
mit dem plus



kpt.ch/aktiv

RETO EGLOFF, CEO DER BERNER KRANKENKASSE KPT

«Der Prämienanstieg wurde zu lange einfach hingenommen»

Alle Jahre wieder steigen die Gesundheitskosten. Die Berner KPT hingegen senkte ihre Prämie letztes Jahr um 0,5 Prozent. Wie das möglich war, erklärt CEO Reto Egloff im Interview. Und er fordert die Politik auf, endlich zu handeln.

Die Höhe der Prämie ist nicht alles. Einverstanden?

Das ist richtig. Für viele Menschen spielt die Prämie eine zentrale Rolle bei der Wahl ihrer Krankenkasse. Man will logischerweise nur so viel bezahlen wie nötig. Darüber hinaus sollten sich die Menschen aber bewusst sein, welche Services und Leistungen sie beziehen möchten, falls sie mal krank werden.

Für welche Krankheiten erhalten Sie von Ihren Kundinnen und Kundinnen am häufigsten eine Rechnung?

Wir finden auf Rechnungen keine Diagnosen. Wir wissen einzig, dass eine Behandlung stattgefunden hat. Was bekannt ist: Spitäler verursachen ein Drittel sämtlicher Kosten, Medikamente machen rund einen Fünftel aus, hinzu kommen etwa ein Viertel Arztkosten. Alleine bei der KPT werden übrigens täglich rund 30'000 Rechnungen verarbeitet – um diese zu bezahlen, geben wir jährlich zirka 1,6 Milliarden Franken aus.

Wie sozial muss eine Krankenkasse Ihrer Meinung nach denn sein?

Das Krankenversicherungsgesetz KVG sorgt für eine breite Solidarität zwischen Gesunden und Kranken. Es besteht zwar ein Versicherungsobligatorium, aufgrund der Freizügigkeit darf man indes jederzeit die Kasse wechseln. Außerdem wird die Kopfprämie – jeder bezahlt grundsätzlich gleich hohe Prämien, egal wie viel er oder sie verdient – durch die Möglichkeit der Prämienverbilligung wieder ausgeglichen.

2020 wurden die Prämien im Schnitt um 0,5 Prozent erhöht. Was tun Sie als KPT gegen die ausufernde Entwicklung?

Zuerst einmal: Bei der KPT sind die Prämien in der Grundversicherung letztes Jahr um 0,5 Prozent gesunken. Fakt ist jedoch, dass die Gesundheitskosten seit der Einführung des KVG jährlich zwischen 3,5 und 4 Prozent steigen. Das hat ver-



«Es fehlen die grossen Würfe»: Reto Egloff im KPT-Hauptsitz im Wankdorf-Quartier.

Fotos: Andreas von Gunten

schiedene Gründe: zum Beispiel der technologische Fortschritt, die älter werdende Bevölkerung sowie teurere und wirksamere Medikamente. Die Kosten lassen sich nur über die Prämien abdecken, weil das System vorsieht, Ausgaben durch

Was kann die Politik tun?

Ihre Aufgabe ist es, Druck auf die entsprechenden Akteure aufzusetzen. Denn die steigenden Prämien sind für viele Schweizerinnen und Schweizer eine Belastung – doch der Anstieg wurde zu lange einfach so hingenommen.

Die entsprechenden Dossiers mit Lösungsansätzen liegen seit Jahren auf dem Tisch, ohne dass etwas geschah. Entsprechend gross ist der Reformstau. In den letzten zwanzig Jahren wurden kaum Entscheide gefällt, die das System nachhaltig verändert oder sogar verbessert hätten.

Dazu ist das Gesundheitswesen ein wichtiger Wirtschaftszweig.

Absolut. Wer möchte schon Wachstum abwürgen? Das KVG wurde vor 25 Jahren eingeführt. Hat es sich bewährt?

Grundsätzlich ja. Blos: Rückblickend wurde eine aus damaliger Sicht klare Erwartung nicht erfüllt, nämlich jene, dass das Kostenwachstum hätte gedämpft werden sollen. Im Rahmen unserer Möglichkeiten tun wir alles, um diese Entwicklung abzuschwächen, etwa bei den Tarifverhandlungen mit den Leistungserbringern. Die grossen Würfe in der Politik fehlen allerdings und sind derzeit kaum in Sicht.

Leistungserbringern. Zudem fehlt in der Spitallandschaft die Abstimmung: An manchen Orten wird noch zu wenig auf die richtigen Operationen und entsprechende Fallzahlen fokussiert. Drittens stellt sich die Frage nach der Qualität: Es ist hinlänglich bewiesen, dass hohe Fallzahlen zu einer guten Behandlungsqualität und damit zu tieferen Kosten führen.

Fortsetzung auf Seite 5

MITTLERE MONATLICHE KK-PRÄMIEN 2020/2021

Erwachsene (ab 26 Jahre)

	2020	2021	Veränderung in	
	CHF	CHF	%	CHF
Kanton Bern	381,2	384,8	0,9%	3,6
Schweiz	373,9	375,4	0,4%	1,5

2021 betrug die durchschnittliche Krankenkassenprämie im Kanton Bern (obligatorische Versicherung) 384,80 Franken. Das sind 0,9 Prozent mehr als 2020. In der Schweiz liegen die Prämien 2021 rund zehn Franken tiefer.

Quelle: BAG



Reto Egloff ist seit 2013 CEO der KPT.

BURG

Kreative Ideen und Lösungen

Stehpult Crew T

1800 x 800 mm

statt CHF 1705.–

CHF 1390.–*

CREW T von Palmberg

Ein Stehpult das überzeugt. Aufgeweckt clever. Traumhaft schön. Unschlagbar im Preis-Leistungs-Verhältnis, vielfältige Erweiterungs- und Anbaumöglichkeiten und ein modernes, klares, symmetrisches Design machen CREW T zum unentbehrlichen Arbeitsmittel zu Hause wie im Büro.

FACTS:

- Grösse 1800 x 800mm
- Höhenverstellbar von 650 - 1300 mm
- Leise, schnelle und ruckfreie elektronische Höhenverstellung
- klappbar bei Nichtgebrauch
- Tischplatte Grau Perl
- Tischgestell Weissaluminium
- optional mit Kabelkanal
- mit Bedienelement auf & ab



SCAN ME

Weitere Angebote in unserem Showroom oder auf unserer Webseite. Wir freuen uns auf Ihre Bestellung unter berther-bueromoebel.ch/shop, info@bertherag.ch oder per Telefon 031 721 08 54.

berther
BÜRO GESTALTUNG

Thunstrasse 7 • 3113 Rubigen
T 031 721 08 54 • info@bertherag.ch
www.berther-bueromoebel.ch

Genaue Spezifikationen sehen Sie auf unserer Webseite berther-bueromoebel.ch. Die angegebenen Preise sind exkl. MwSt und Transport CHF 50.-/Stk.



Würde eine Einheitskasse die Prämien nicht spürbar senken?

Nein. Die Finanzierungsfrage jedenfalls kann sie nicht lösen. Ob nun eine staatliche oder mehrere private Krankenkassen die Auszahlungen vornehmen, ändert am Umfang und den Kosten der zu bezahlenden Rechnungen unserer Versicherten nichts. Manche würden jetzt wohl einwenden, es könnten Verwaltungskosten gespart werden. Dieses Argument überzeugt mich nicht. Ich kenne keine staatliche Versicherung, die einen besseren Verwaltungskostensatz als die Krankenversicherung hat. Sehen Sie: Lediglich fünf von hundert Prämien-Franken fließen in die Verwaltung, um etwa die Mitarbeitenden und die IT zu bezahlen. Dieser Aufwand steht bei einer Einheitskasse ebenfalls an. Mit den restlichen 95 Franken bezahlen wir die Rechnungen unserer Versicherten. Man darf natürlich für eine Einheitskasse sein, das ist ein persönlicher Entscheid – bringen würde es den sozialen Krankenversicherungen allerdings nichts.

Das heisst, der Markt spielt?

Ja, dem würde ich zustimmen, selbst wenn er stark reguliert ist. Wir bewegen uns in engen Leitplanken. Manchmal wünschten wir uns etwas mehr Pragmatismus und Flexibilität.

Zum Beispiel?

Besorgt sich jemand ein Medikament im grenznahen Ausland, bezahlt er oder sie dort deutlich weniger. Diese Rechnung dürfen wir laut Gesetz nicht bezahlen.

Die KPT hat das eine Zeit lang im Sinne unserer Kundinnen und Kunden zwar übernommen, wurde von den Behörden dann aber zurückbeordert.

Wie hat sich die Pandemie auf die Krankenkassen und die KPT ausgewirkt?

Intern mussten wir uns wie andere Unternehmen auch zunächst auf die neue Situation einstellen. Zum Glück waren wir gut vorbereitet – bereits vor der Pandemie arbeiteten rund hundert Angestellte von zuhause aus. Trotzdem mussten wir innert kürzester Zeit alle Mitarbeitenden mit der benötigten technischen Infrastruktur ausrüsten. Das haben wir pragmatisch gelöst: Einige Mitar-



«Wer welches Medikament benötigt, entscheiden allein die Ärzte.» **Reto Egloff**, CEO der Berner Krankenkasse KPT.

beitende trugen beispielsweise ihre Bildschirme aus dem Büro raus, das war ein Bild! Man hätte meinen können, wir würden gerade ausgeraubt (lacht).

«Die Bevölkerung erwartet, dass wir nicht übermäßig Geld anhäufen.»

Reto Egloff

aus. Das hat damit zu tun, dass etliche Operationen und Behandlungen verschoben werden mussten. Mittlerweile wurden sie teilweise nachgeholt, aber nicht volumäglich. Das brachte 2020 tiefere Kosten mit sich; dieses Jahr dürfte es ähnlich aussehen.

Covid-19 als Kostensenker für die Krankenkassen?

Aus unternehmerischer Sicht stimmt das. Wir erwirtschafteten ein positives Ergebnis. Da wir wie erwähnt genossenschaftlich organisiert sind, stiegen unsere Reserven, die wir

jetzt wieder für tiefere Prämien einsetzen werden.

Der Bundesrat plant, solche Reserven freizugeben, um sie den Versicherten zugutekommen zu lassen.

Selbstverständlich erwartet die Bevölkerung, dass wir nicht einfach übermäßig Geld anhäufen. Daran hat sowieso niemand ein Interesse. Jede Krankenkasse will günstige Prämien anbieten. Die Frage ist einzig, wie und wann man das Geld genau freigibt. Es macht wenig Sinn, in einem Jahr die Prämien um acht Prozent zu senken, um sie im Folgejahr wieder um sieben Prozent anzuheben. Manche Mitbewerber verfahren nach diesem Prinzip. Das führt zu den bekannten Prämiensprüngen.

Was zur Folge hat, dass manche jedes Jahr ihre Krankenkasse wechseln?

Das gehört zur Wahlfreiheit dazu, ja. Sicher: Wenn Sie bei einer teuren Kasse versichert sind, darf man die Frage stellen, ob sich das wirklich lohnt. Handelt es sich hingegen um eine Differenz von zehn oder zwanzig Franken pro Jahr, sollte eher die Servicequalität das entscheidende Kriterium sein. Persönlich habe ich Verständnis für jene, die die Prämien jedes Jahr neu überprüfen. Generell mag es die Bevölkerung, wenn sie eine Auswahl treffen kann.

Stimmt es, dass Sie Ärzten oder Spitätern Vorschläge für bestimmte Me-

dikamente machen, weil Sie damit von Vorzügen profitieren?

Das ist Unsinn. Wer welches Medikament benötigt, bestimmen allein die Ärzte. Richtig ist, dass wir uns beispielsweise dafür einsetzen, bei gleichwertigen Medikamenten ein Generikum zu verschreiben.

Zum Schluss: Woran erkenne ich eine gute Krankenkasse?

Repräsentative Kundenzufriedenheitsumfragen auf Bewertungsportalen liefern eine gute Übersicht. Dort wird klar aufgelistet, wer oben steht und wer abfällt. Die KPT erhält beispielsweise schon seit Jahren regelmässig Bestnoten. Die detaillierten Unterschiede bei den Services erfährt man hingegen erst im Lauf der Zeit.

Yves Schott

RUND
30

Millionen Franken gibt der Kanton Bern 2021 für Prämienverbilligungen bei den Krankenkassen aus.
(Quelle: Kanton Bern)

HILFSMITTELSTELLE BERN
Zentrum für Hilfsmittelversorgung

Beratung, Vermietung und Verkauf von Hilfsmittel wie:

- Rollstühle
- Elektro-Scooter
- Pflegebetten
- Rollatoren
- Badewannenlifte
- Transferhilfen
- Inkontinenzprodukte
- und vieles mehr!



Mehr Lebensqualität durch die richtigen Hilfsmittel!

Hilfsmittelstelle HMS Bern AG
Kornweg 15 | 3027 Bern

Tel 031 991 61 80 | Fax 031 991 17 35
www.hilfsmittelstelle.ch | info@hilfsmittelstelle.ch

Gegen Vorweisung dieses Inserates erhalten Sie 10% Rabatt* auf Verkaufsartikel.
(gültig bis 31.12.2021) *exkl. Nettoangebote und Occasionen

MARC BETSCHART RÄT, GEBÄUDE PRÄVENTIV VOR ELEMENTAREREIGNISSEN ZU SCHÜTZEN

«Auch kleine Optimierungen helfen Schäden verhindern»

Vorbeugen ist besser als reparieren. Dies trifft auch beim Gebäudeschutz vor Elementarereignissen wie beispielsweise Überschwemmungen zu. Eigentümerinnen und Eigentümer können mit baulichen Massnahmen viel bewirken. Und sie erhalten von der GVB finanzielle Unterstützung.

Juli 2020: Nach einem starken Unwetter fliesst in Hasliberg im Haus von Daniel Denoth und seiner Familie Wasser von der Strasse aus über den Lüftungsschacht der Wärmeerpumpe in den Keller. Das Wasser steht knöcheltief. Der Schaden ist gross; der Ärger auch. Nachdem die aufwendigen Aufräumarbeiten endlich abgeschlossen sind, empfiehlt der Schadensexperte der GVB Daniel Denoth zwei Vorsorgemassnahmen, damit der nächste Platzregen nicht wieder den Keller flutet. Erstens die Erhöhung des Lüftungsschachts. Zweitens könnte das Strasseninspektorat den Randstein so anpassen, dass das Wasser bei einem nächsten Unwetter zum Strassenentwässerungsschacht geleitet würde.

Welche Möglichkeiten haben Eigentümerinnen und Eigentümer wie Daniel Denoth – er hat übrigens beide Massnahmen umgesetzt und schaut mit seiner Familie seither Gewittern ruhiger entgegen – beim Schutz ihrer Gebäude und Wohnungen vor Elementarereignissen? Weshalb, in welchen Fällen und wie unterstützt die Gebäudeversicherung Bern (GVB) präventive Schutzmassnahmen? Diese und weitere Fragen beantwortet Marc Betschart, technischer Kundenbetreuer bei der GVB Privatversicherungen AG, im Gespräch mit dem Bärnerbär.

Marc Betschart, geht es bei der obligatorischen Gebäudegrundversicherung um mehr als «nur» um finanzielle Belange?

Unbedingt. Das eingangs erwähnte Beispiel spricht für sich. Bei der GVB sind alle Haus-, Stockwerk-, und Wohnungsbesitzerinnen und -besitzer gegen Feuer und Elementarschäden wie Überschwemmung, Hagel, Schneedruck, Murgänge oder Lawinen obligatorisch versichert. Da jeder Schadensfall viel Är-



Marc Betschart: «Ist die Zweckmässigkeit der Massnahmen gegeben, sind wir mit dabei.»

Fotos: Adrian Moser/dr

ger und grosse Aufwände mit sich bringt – ein heftiger Überschwemmungsschaden macht ein Gebäude während mehrerer Wochen unbewohnbar –, sind vorsorgliche Objektschutzmassnahmen mehrfach sinnvoll und zu empfehlen.

Die Stiftung für Prävention und nicht versicherte Gebäudeschäden der GVB unterstützt präventive Massnahmen finanziell. Seit wann können Versicherte der GVB von diesem Support profitieren?

Erinnern Sie sich noch an das Hochwasser vom August 2005? Es war das grösste Schadensereignis in der Geschichte der GVB. Zwei Todesopfer, 6432 beschädigte Gebäude und eine Schadenssumme von 308,6 Millionen Franken waren die verheerenden Fakten: Wir reagierten darauf auch mit der Gründung der erwähnten Stiftung. Denn die Analyse zeigte, dass mit vergleichsweise einfachen Vorsorgemassnahmen viele Schäden hätten vermieden werden können.

Sind mit der Klimaerwärmung extreme Wetterlagen für die GVB auch seither ein Problem?

Ja. Oft sind es auch lokale Ereignisse, die Schäden verursachen. Bei wolkenbruchartigen Gewittern mit Starkregen beispielweise kann das Wasser oftmals nicht mehr abfließen. Auch weil immer mehr Flächen versiegelt sind, entstehen raschbachähnliche Wasserläufe an Orten, an denen sie zuvor noch nie aufgetreten sind. Das macht viele Ereignisse unberechenbar und gefährlich.

Die Massnahmen bei der Familie Denoth haben sich bewährt. Können Sie uns weitere Beispiele von Objektschutzmassnahmen geben?

Auch kleine Optimierungen helfen, Schäden – zum Teil grosse – zu verhindern. Wir empfehlen insbesondere im Untergeschoss die Waschmaschine, den Tumbler und die Heizung auf Betonsockel zu stellen. Schutzmassnahmen sind auch außerhalb des Gebäudes sinnvoll: Lichtschächte sind bei Überschwemmungen oft Eintrittsorte für das Wasser. Man kann auch diese erhöhen. Weiter sorgt ein am richtigen Ort aufgeschütteter Erdwall ebenfalls für Sicherheit. Wir von der GVB begrüssen solche permanenten Schutzlösungen. Manchmal machen auch mobile Schutzmassnahmen wie Dammwände, die während eines Unwetters beispielweise vor einer Garageneinfahrt montiert werden können, ebenfalls Sinn.

«Oft sind es lokale Ereignisse, die Schäden verursachen.»

Marc Betschart

merinnen und Eigentümer können ihre Bauvorhaben mitsamt den offerierten Arbeiten vorlegen und vor Baubeginn bei der Stiftung einen Antrag für eine Kostenbeteiligung stellen. Ist die Zweckmässigkeit gegeben, sind wir mit dabei. Die GVB hat ein Interesse daran, dass künftige Schäden vermieden werden können. Es liegen also stets Win-win-Situatiosen vor.

Beurteilen Sie die Situation vor Ort?

In gewissen Fällen ja. Oft reichen uns Beschriebe und Bilder. Wir kennen von jedem Gebäude die genaue Lage und die Gefahrensituation und können so die Zweckmässigkeit abschätzen.

Unterstützen Sie auch Vorhaben von Gemeinden?

Ja, und auch solche von Schwellenkorporationen. Das sind Körperschaften, die unter anderem dem Zweck des Hochwasserschutzes dienen. Wir ziehen gerne am selben Strick. Meistens beteiligen sich bei Grossprojekten, die dann für sogenannten Flächenschutz sorgen, neben den Schwellenkorporationen und den Gemeinden auch der Kanton und der Bund an den Kosten.

Wie viele Anträge gehen pro Jahr ein?

2020 waren es 323. Insgesamt haben wir Beiträge in der Höhe von 780 000 Franken gesprochen. Wir unterstützen gerne all jene, die in den Schutz vor Elementarereignissen investieren wollen. Unsere Beteiligung sehen wir als Motivationspritze.

Dominik Rothenbühler



Schaut mit seiner Familie Gewittern dank umgesetzter Präventivmassnahmen ruhiger entgegen als zuvor: **Daniel Denoth** aus Hasliberg.

ANTRÄGE SIND WILLKOMMEN!

Die Stiftung für Prävention und nicht versicherte Gebäudeschäden der GVB unterstützt präventive Massnahmen zum Schutz vor Elementarschäden finanziell. Anträge sind willkommen! Die Stiftung greift Hauseigentümern auch bei nicht versicherbaren Gebäudeschäden, die beispielsweise bei Terrainproblemen oder Hausschwammbefall entstehen, unter die Arme und nimmt auch hierfür Anträge entgegen.

Informationen und Kontakt
Matthias Gerber, Geschäftsleiter
gvb.ch/stiftung.praeventionsstiftung@gvb.ch



Wir versichern Ihr Gebäude.

MICHEL MEIER UND LUCA MACRINA KLÄREN AUF

Braucht es für die dritte Säule ebenfalls eine Versicherung?

Welche Versicherungen braucht es wirklich, welche nicht? Wo lauern die grössten Tücken? Die Versicherungsexperten Michel Meier und Luca Macrina von Valency Finance verraten, wie man für sich die beste Lösung findet.

Eine provokante Frage zum Einstieg: In Zeiten von Internetvergleichsportalen: Braucht es da eine Versicherungsberatung wie Ihre noch?

Michel Meier: Ja! (lacht) Zum einen gehören noch nicht alle der Generation Internet an und schätzen das Gespräch vor Ort. Zum anderen werden Versicherungen in der Tendenz eher komplizierter als einfacher. Man findet zwar die Informationen im Internet, doch wo liegen die feinen Unterschiede? Da kann man sich entweder selbst reinarbeiten oder schnell einen Experten wie uns fragen. Vergleichsportale sind keine Konkurrenz. Wir machen eine honorarbasierte Beratung und arbeiten so unabhängig und neutral. Es kommt darauf an, das beste Paket zu finden.

Das kann kompliziert sein. Mit welchen Problemen kommen die Leute zu Ihnen?

Meier: Am meisten Fragen generieren die Allgemeinen Versicherungsbedingungen. Sind die Zahnbehandlungen der Kinder mitversichert? Warum kostet es bei der einen Versicherung 50 Franken, bei der anderen 100? Wie flexibel ist sie bei Anpassungen? Selten wollen die Kunden einfach das Günstigste. Vielmehr geht es darum, die Bedürfnisse passend abzudecken.

Welche Versicherung muss man haben?

Meier: Neben den obligatorischen Versicherungen sollte man unbedingt Vermögensschäden gut versichern, da diese schnell ins Geld gehen können. Dazu gehören unter



Vorsicht bei Übersicherung: die beiden Versicherungsexperten Michel Meier (links) und Luca Macrina.

Fotos: Andreas von Gunten

anderem die Privathaftpflichtversicherung. Diese deckt etwa Schäden als Mieter, Gebäudeeigentümer, Halter von Tieren oder auch Velofahrer. In diesem Zusammenhang sind auch Rechtsschutzversicherungen stark gefragt. Bei den Kranken- und Personenversicherungen sollte man Reise-, Transport-, Such- und Rettungskosten versichern. Zudem ist der Auslandsschutz über die gesetzliche Krankenversiche-

rung nur unzureichend abgedeckt.

Allgemein empfehlen wir auch den Grobfahrlässigkeitsschutz mitzuversichern, zum Beispiel in der Motorfahrzeugversicherung.

«Gemäss Statistik lohnt sich meistens nur die höchste oder niedrigste Franchise.»

Michel Meier

Hat die Coronapandemie die Nachfrage nach Reiseversicherungen tatsächlich gesteigert?

Meier: Anfangs gab es einen kurzen Run darauf, dann einen Verkaufsstopp. Jetzt ist die Lage wieder nor-

mal. Aber Corona erzeugt bei uns viele Nachfragen. Unser Tipp: Auf den Webseiten der Reiseversicherungen steht derzeit weit oben, unter welchen Bedingungen Coronafälle abgedeckt sind oder nicht.

Was darf die Krankenversicherung jedes Jahr wechseln. Aber das machen längst nicht alle, auch wenn es mal teurer wird. Warum?

Meier: Die Schweizer sind wechselhaft. 50 Franken mehr hier oder da tun kaum weh. Aber unsere Empfehlung ist ganz klar: Einmal im Jahr checken, ob die jetzigen Versicherungen noch passen.

Was darf die Krankenversicherung eine junge gesunde Bernerin eigentlich kosten?

Meier: Wir empfehlen den Rechner des BAG, der keine Interessenkonflikte hat. Für die Grundversicherung gehe ich zu priminfo.ch und lasse die Werbeanzeigen bei Google ausser Acht. Da landet eine Städternerin ab 26 Jahren bei rund 280 Franken für das Beispiel mit Hausarztmodell. Oder man geht über ein Telefonmodell. Es gilt aber, auf die kleinen Unterschiede zu achten. Manche Versicherungen respektive Modelle schränken die Wahl des Fortsetzung auf Seite 9

1500 Brillenfassungen, 30 Jahre und 12 Hände für eine Mission

PUBLIREPORTAGE



Die Crew von swiss Optik-Brawand aus Zollikofen hat eine Mission: «Wir tun alles, damit unsere Kundinnen und Kunden mit unseren Brillen und Linsen bestmöglich sehen», bringt sie der Inhaber und Geschäftsführer Daniel Brawand auf den Punkt.

So prägnant und schnell die Mission formuliert ist – in ihrer Umsetzung steckt täglich sehr viel Wissen, Erfahrung, Leidenschaft und Arbeit. Um dies aufzuzeigen, präsentieren Daniel Brawand, Michael Schultze, Marja Petrovic, Daniela Christen, Michèle Mathys und Nina Schwarz von swiss Optik-Brawand in den nächsten Wochen im Bärnerbär ausgewählte Einblicke in ihr Schaffen (Themen siehe Box).

Sucht und hat den Durchblick: das Team von swiss Optik-Brawand.

Foto: zvg

Unabhängig und schweizerisch

«Wir gehören weder zu einer Ladenkette noch zu einer Einkaufsgruppe und sind deshalb unabhängig und flexibel. Wir arbeiten nur mit Lieferanten, die uns die gewünschte Qualität bieten», freut sich Daniel Brawand. «Davon profitiert unsere Kundschaft, die wir seit 30 Jahren mit unserer Beratung und unseren Brillen und Linsen überzeugen.» Dabei erhalten sie alle Leistungen aus einer Hand: Die Crew von swiss Optik-Brawand führt Augenkontrollen durch, schleift Gläser in der hauseigenen Werkstatt und kümmert sich um die Brillenfassungen. Neben der Arbeit ist die Qualität der Produkte entscheidend. «Wir setzen auf Swissness; 99 Prozent der Brillengläser stammen vom Oltener



Hersteller Reize. Viele unserer Brillenfassungen von Götti Switzerland.» Das Qualitätsdenken schliesst bei swiss Optik-Brawand keine Kunden aus. «Wir führen auch kostengünstige Produkte und sprechen explizit auch Kinder und Jugendliche an», ergänzt Daniel Brawand. swiss-optik.ch

DIE KOMMENDEN EINBLICKE

- 21.9.: Sehkraft beim Autofahren
- 28.9.: Die Marken und das Team
- 5.10.: LowVision – schwaches Sehen

Zum 200 Jahr-Jubiläum erfüllt die Bank EEK
**Herzenswünsche von
 Bernerinnen & Bernern**



Italienische Old-timer, italienische Musik, italienisches Buffet: Auf dem Schallenberg wartet die nächste grosse Überraschung



Im wunderbaren Fiat 500, Jahrgang 1968, machen sich die Zwillings-schwestern auf den Weg



Happy End: Corinna bringt das Rehkitz zurück zur Mutter



Über 2'500 Rehkitze retten die ehrenamtlichen Helfer der Rehkitzrettung Schweiz jedes Jahr



Ein Glücksmoment:
 Corinna Müller und das gerettete Rehkitz

Erfolgreiche Rehkitzrettung

«Bambi» war ihr erster Kinofilm. Und noch heute hat die Kassette mit Trudi Gersters Bambi-Erzählung in Corinna Müllers Wohnzimmerregal einen Ehrenplatz. Es entbehrt also nicht einer gewissen Logik, dass es Corinnas Herzenswunsch war, einmal bei einer Rehkitz-Rettungsaktion mitzumachen (auch wenn «Bambi» ja eigentlich ein Hirschbaby war). Mit freundlicher Unterstützung der Rehkitzrettung Schweiz konnte Corinna bei einer Rettungsaktion im Emmental mitwirken. Den Moment, als Corinna ihr erstes vor den Mähmaschinen gerettetes Rehkitz zurück zur Mutter bringen konnte, wird die Tierliebhaberin aus dem Saanenland wohl nie vergessen!

Weitere Informationen zum Jubiläum der Bank EEK und alle bisher erfüllten Herzenswünsche finden Sie unter

eek200.ch

Regula (links) und Ariane in ihrem Traumauto



Italianità für die Zwillings-schwestern

Regula Leuenberger aus Bern und ihre Zwillings-schwester Ariane Schütz sind grosse Italien-Fans. Seit vielen Jahren verbringen sie nicht nur ihre Sommerferien zusammen im südlichen Nachbarland, sondern sie teilen sich auch die gemeinsame Leidenschaft für den ... Fiat Cinquecento. Für das Original natürlich! Regula hat für sich und ihre Schwester eine Spritztour mit einem dieser legendären Kleinstwagen gewünscht. In einem wunderbaren knallroten Flitzer mit Jahrgang 1968 ist der Herzenswunsch der Zwillings-schwestern in Erfüllung gegangen.

Ivo Adam und seine Küchengehilfen

Bruno Kuhn freut sich auf den Hausbesuch eines Spitzenkochs



Ivo Adam mit Mark Fehner (Bank EEK, links) und der Familie Kuhn

Starkoch vor der Tür!

Bruno Kuhn aus Rubigen kocht gerne – und isst noch lieber... Als Geburtstagsüberraschung für seine Schwieger-tochter Mael hat sich Bruno gewünscht, dass ein Starkoch seine Familie zu Hause bekocht. Für den EEK-Herzens-wunsch war nur das Beste gut genug: Ivo Adam, hoch-dekorierter TV-Koch und eines der bekanntesten Aus-hängeschilder der Schweizer Gastronomie, hat sich Brunos Wunsch angenommen. Mit viel Charme und Witz hat der Geschäftsleiter des Casinos Bern der Familie Kuhn einen unvergesslichen Abend bescherzt.

EEK
200 JAHRE
BANK



Leistungserbringern, etwa den Arzt oder die Apotheke, ein oder verursachen Kosten beim Anruf.
Luca Macrina: Für die Zusatzversicherung gibt es in unseren Augen keine sinnvolle Vergleichsplattform. Die Leistungen variieren dafür zu stark.
Meier: Auf nächstes Jahr verschwinden übrigens ein paar Tochterversicherungen der grossen Krankenkassen und werden integriert. Die Betroffenen werden automatisch gewechselt, auch wenn diese teurer ist. Die definitiven Prämien werden Anfang bis Mitte Oktober publiziert.

Muss man Fragen zum Gesundheitszustand immer korrekt beantworten?

Macrina: Ja. Sonst kann die Versicherung vom Vertrag zurücktreten, wenn man sie am dringendsten braucht. Ehrlich ist man stets gut bedient. Und die Zusatzversicherung immer erst dann kündigen, wenn man bei der neuen angenommen ist. Nicht, dass man später ohne dasteht.

Was halten sie von Bonusprogrammen wie Fitnesstracker und Gesundheitsapps?

Meier: Eine Prämienreduktion gibt es dadurch nicht und das ist auch gut so. Wenn die Programme die Menschen motivieren, 10 000 Schritte am Tag zu machen und sie dafür einen Bonus bekommen, ist das doch gut. Man muss halt mit der Auswertung der Daten einverstanden sein.

Was zahlt jemand um die 60 Jahre, der häufig zum Arzt geht?

Meier: Gemäss Statistik lohnt sich in den allermeisten Fällen nur die höchste oder niedrigste Franchise. Bei der niedrigsten Franchise würde unser 60-Jähriger derzeit mit Hausarztmodell etwa 420 Franken monatlich zahlen. Gerade bei Personen, die häufig zum Arzt gehen, muss man auf die Bedingungen der alternativen Versicherungsmodelle achten. Deshalb können die Portale nur Richtungen vorgeben, das Vergleichen geht dann aber erst los.

Ein wahrer Versicherungsdschungel:

Wäre eine Einheitskasse nicht besser?
Meier: Nein, ein gewisser Wettbewerb ist gut. Einheitslösungen ohne Konkurrenz sind erfahrungsgemäss auch nicht günstiger.

Sollte man mit Säule 3a auch zu einer Versicherung?

Meier: Nicht nur. Eine Kombination beider Varianten ist oft eine gute Lösung. Versicherungen bieten zusätzlichen Schutz im Todesfall oder bei Invalidität. Jedoch sind sie meist unflexibler als Banken.

Wir empfehlen eine Versicherungslösung Paaren im Konkubinat mit Kindern, Hausbesitzern, um die Tragbarkeit sicherzustellen und auch Selbstständigen, um die Pensionskasse zu ersetzen.

Macrina: Der junge Familienvater, der seinen Lohnausfall abgedeckt wissen möchte, steckt in einer ganz anderen Lebenssituation als ein junges Paar, das noch viel reist und flexibler in die dritte Säule einzahlen möchte. Eine saubere Analyse der Situation ist entscheidend, um die beste Lösung für jeden Einzelnen zu finden.

Braucht man eine Cyberversicherung?

Macrina: Die Nachfrage für Cyberversicherung ist deutlich steigend. Angriffe nehmen zu, vom Datendiebstahl über Erpressung bis zu Persönlichkeitsverletzung, es kann jeden treffen. Vom KMU über die Gemeindeverwaltungen oder auch Privatpersonen.

Oft kommen die Kunden wahrscheinlich auch, wenn der Schaden schon da ist, oder?

Macrina: Ja, vielfach werden wir gefragt, ob bestimmte Schäden versichert sind. In den AVBs steht das oft nicht so klar drin und wir können helfen. Beispielsweise ging es diese Woche um ein E-Bike. Oft sind Bikes über 25km/h ausgeschlossen und müssen separat versichert werden.

Bei dem Veloboom, den wir derzeit erleben: Braucht nicht jeder eine Veloversicherung?

Meier: Mit dieser Frage werden wir aktuell häufig kontaktiert. Haftpflichtschäden sind in der Privathaftpflichtversicherung abgedeckt, diese ist aber nicht obligatorisch.



Auch eine Gesangsstimme lässt sich grundsätzlich versichern: **Meier** (links) und **Macrina**.

Wenn man auch den Diebstahl oder Beschädigung versichert haben will, kann man dies in der Hausratsversicherung einschliessen.

Hand aufs Herz: Welche Versicherung braucht wirklich niemand?

Meier: (Lacht) Eine generell unnötige

ge Versicherung gibt es nicht. Aber Vorsicht bei Doppel- und Überversicherung. Oft sehen wir das bei der Unfallversicherung in der Krankenkasse, obwohl diese über den Arbeitgeber abgedeckt ist. Auch den Rechtsschutz haben manche gleich mehrmals abgeschlossen.

Gibt es auch kuriose Dinge, die Leute versichern möchten?

Meier: Neulich fragte jemand für eine Versicherung für seine CBD-Anlage. Sachen wie eine Stimmband-Versicherung für Sänger hatten wir noch nicht. Könnte man aber tatsächlich versichern.

Michèle Graf

Herbscht-Zyt

Asteichtentisch
vollmassive Schreinerausführung

Septämber-Hit!
3'490.-

z. B. 220 x 100 cm
verlängerbar auf 320 cm (inkl. 2 Klappenlagen)
in verschiedenen Holzarten und auch mit Baumkante erhältlich

verlängerbar bis 340 cm!

mit 2 Einlagen
mit Waldkante

Entdecken Sie unsere grosse Tischausstellung!



TANNER Möbel
... da Gheintipp für nool Möbel!
Stressless

Mattenstrasse 4, direkt beim Bahnhof, 3073 Gümligen – 6173 Flühli
Telefon 031 951 50 55, www.tannermoebel.ch

autorisierte Stressless® Partner

Auf Ihren Besuch freuen wir uns!

Dienstag bis Freitag: 9–12 und 13.30–18 Uhr Samstag: 9–16 Uhr

2019 WAREN IM KANTON BERN
1 033 876

Personen bei einer Krankenkasse versichert.
(Quelle: BAG)



AXA BIETET SERVICELEISTUNGEN BEI KRANKENKASSEN-ZUSATZVERSICHERUNGEN

Dieses kostenlose Servicepaket überzeugt dreifach

Wer bei AXA eine Zusatzversicherung für die Krankenkasse abschliesst, kommt in den Genuss von einzigartigen Gratisleistungen. Generalagent Patrick Hofmann und Gianluca Raho, Teamleiter der Gesundheitsvorsorge, verraten im Gespräch die Vorzüge des Servicepakets.

Patrick Hofmann, seit 18 Jahren AXA-Generalagent, bezeichnet sich selber als «Versicherungskind». Dies ist nicht übertrieben, denn er hatte schon die kaufmännische Lehre bei der damaligen Genfer Versicherung absolviert. Seither hat ihn die Branche nicht mehr losgelassen und nach beruflichen Stationen bei anderen namhaften Versicherungsgesellschaften stiess er 1999 schliesslich zu AXA.

Gianluca Raho, Teamleiter und Fachkader der Gesundheitsvorsorge bei AXA, entdeckte nach seiner Lehre bei der Post und nach Einsätzen bei einer Bank sein Verkaufstalent. «Der Kunde, der mit mir spricht, soll wissen, was ich ihm anbieten will», so sein klares Credo.

Was fasziniert Sie besonders an Ihrem Beruf?

Patrick Hofmann: Wir schützen Menschen vor finanziellen Schwierigkeiten, falls ihnen etwas zustösst. Ich bin seit 1995 im Vorsorgebereich tätig. Da geht es um Menschen, nicht um Gegenstände. Das fasziniert mich.

Gianluca Raho: Ich schätze das Zwischenmenschliche, bei der Gesundheitsvorsorge steht immer der Mensch im Fokus. Die Gesundheit ist das wichtigste Gut, das wir haben!

AXA bietet seit 2017 Krankenkassen-Zusatzversicherungen an. Warum keine Grundversicherung?



«Weil wir keine eigene Grundversicherung anbieten, sind wir ein neutraler Partner»: **Patrick Hofmann**, AXA-Generalagent.

Fotos: Christoph Ammann

Gianluca Raho: Es gibt bereits etwa 50 Grundversicherungen auf dem Markt, die Leistungen sind im Krankenversicherungsgesetz festgelegt, aber die Prämien variieren stark. So kamen wir auf die Idee, Kunden, die bei uns eine Zusatzversicherung abschliessen, ein zusätzliches, kostenloses Servicepaket anzubieten. Das Paket bietet drei Bausteine: Wechselsevice, Rechnungsservice und Rechtsschutzservice.

Was beinhaltet dieser Wechselsevice?

Gianluca Raho: Der Kunde erhält von uns anfangs Oktober, wenn die

neuen Grundversicherungsprämien bekannt sind, automatisiert einen Link zu den in der Schweiz existierenden Grundversicherern mit Angabe der Rückerstattungszeit, Gesamtbewertung der Grundversicherung und Anzahl Kassen-Mitglieder. So kann der Kunde zum für ihn günstigsten Anbieter wechseln. Er teilt uns diesen Wechsel mit und wir übernehmen für ihn die Kündigung des bisherigen Versicherungsvertrags und den Beitrittsantrag zur neuen Gesellschaft.

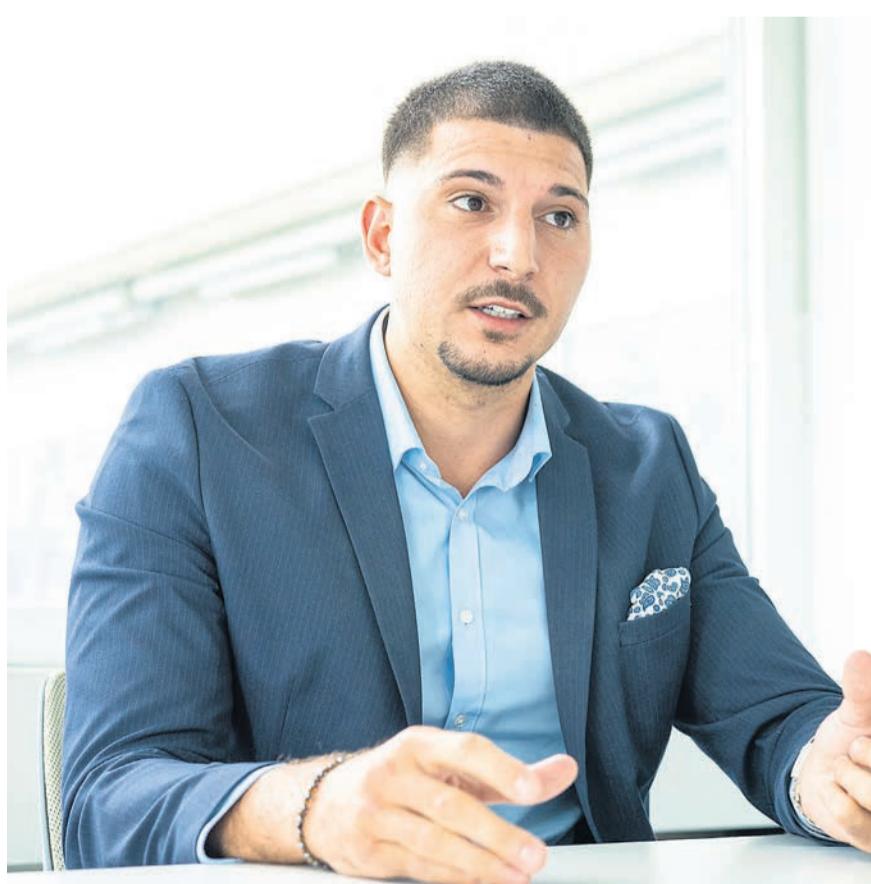
Patrick Hofmann: Weil wir ja keine eigene Grundversicherung anbieten, sind wir ein neutraler Partner. Der Entscheid zu einem allfälligen Wechsel liegt beim Kunden, den er mittels unserer Wechselplattform tätigen kann.

«Das Paket bietet die drei Bausteine Wechsel-, Rechnungs- und Rechtsschutzservice.»

Gianluca Raho

Wie waren die Reaktionen Ihrer Mitbewerber?

Patrick Hofmann: Unsere Direktion hat mit allen Krankenkassen verhandelt, damit unser Wechsel-Prozess mit der Grundversicherung funktionieren kann. Schliesslich gibt uns der Kunde die Vollmacht, dass wir in seinem Namen die Kündigung und den Antrag realisieren können. Da mussten die Krankenkassen einverstanden sein. Beim einen oder anderen Anbieter war zu Beginn



Teamleiter Gesundheitsvorsorge **Gianluca Raho:** «Innert vier Jahren hat die AXA in den Zusatzversicherungen rund 100 000 Kundinnen und Kunden gewonnen.»

«Ich bin seit 1995 im Vorsorgebereich tätig, da geht es um Menschen, nicht um Gegenstände, das fasziniert mich.»

Patrick Hofmann

eine gewisse Skepsis vorhanden, aber unterdessen haben die Kassen eingesehen, dass es auch in ihrem Vorteil sein kann, wenn sie kooperieren.

Wie verhält es sich mit dem zweiten Baustein, dem Rechnungsservice?

Gianluca Raho: Viele Kunden schrecken davor zurück, Grund- und Zusatzversicherungen bei verschiedenen Krankenkassen zu haben. Mit unserem Rechnungsservice hat der Kunde aber nur einen Ansprechpartner: AXA. Der Kunde reicht sämtliche Belege bei uns ein und wir leiten sie an die zuständige Krankenkasse weiter – natürlich ebenfalls kostenlos. Forderungen an die Zusatzversicherungen vergüten wir direkt und Forderungen an die Grundversicherung leiten wir weiter.

Und der Rechtsschutzservice?

Gianluca Raho: Hier handelt es sich nicht um eine Rechtsschutzversiche-

rung, sondern um eine Service-Leistung im Gesundheitsbereich. Ich gebe Ihnen ein Beispiel: Als Kunde befindet ich mich mit einem Grundversicherer in einer rechtlichen Auseinandersetzung. Ich wende mich an die Arag, die Rechtsschutzversicherung der AXA. Dort gibt man mir Hilfestellung, wie ich am besten vorgehen soll – auch diese Leistung ist kostenlos.

Welche Erfahrungen machen Sie mit diesem Service-Paket?

Gianluca Raho: Innert vier Jahren konnten wir rund 100 000 Kundinnen und Kunden gewinnen. Dabei handelt es sich grösstenteils um AXA-interne Kundschaft. Wir befinden uns in einem starken Wachstumsmarkt.

Patrick Hofmann: Unser Ziel ist es, bis 2025 250 000 Kundinnen und Kunden bei den Zusatzversicherungen zu haben.

Was ist zurzeit Ihre grösste Herausforderung?

Patrick Hofmann: Die Leute nehmen AXA noch zu wenig als Dienstleister im Gesundheitsbereich wahr, obwohl unsere Gesellschaft der grösste Versicherer in der Schweiz ist. AXA Health ist wie ein Start-up innerhalb der Gesellschaft, dieser Bereich muss aus eigener Kraft an Grösse gewinnen.

Peter Widmer

INFOS ZU DEN AXA-ZUSATZVERSICHERUNGEN

AXA Generalagentur Vorsorge + Vermögen

Patrick Hofmann

Laupenstrasse 19, 3001 Bern

031 310 45 46

axa.ch | bern.vorsorge@axa.ch





Nathalie Grogg (32, links) und
Christina Cardenas (beide Fachfrauen Betreuung, 30), Bern

Nathalie Grogg: «Ich bin grundsätzlich gut versichert. Das Wichtigste ist abgedeckt. Am liebsten möchte ich Zufriedenheit versichern lassen.»

Christina Cardenas: «Ich bin gut, eher überversichert. Die Reiseversicherung habe ich sogar doppelt.»

UM
0,4%

sank die mittlere Krankenkassenprämie im Kanton Bern 2020 (Quelle: EDI)



Christina Stoli
(Import und Verkauf, 45), Thun

«Ich denke, dass ich dank meines Beraters sehr gut versichert bin. Ich bin sicher nicht unversichert.»



Grazia Masulli (Postangestellte, 53) und
Patrizio Reniero (Leiter Disposition, 53), Bern

Grazia Masulli: «Es ist eine gute Sache, versichert zu sein. Ich musste aber noch nie darauf zurückgreifen. Ich möchte eine gute Zeit ohne Krieg versichern können.»

Patrizio Reniero: «In der Schweiz sind wir ja eher überversichert. Ich wünschte mir, dass man Liebe versichern kann.»



Martina Villiger
(Kaufm. Angestellte, 46), Worb

«Wir haben unsere Versicherungen vor kurzem angeschaut und sind gut versichert. Einige konnten wir optimieren, dank guter Beratung. Ich möchte sauberes Wasser und reine Luft versichern können.»



Jürg Wermelinger
(Arbeitsagoge, 42), Reiden

«Ich bin tiptop versichert, habe aber nicht das Gefühl, dass ich überversichert bin.»

Cordula Schwarz (Pharma-Assistentin, 55),
Niederscherli mit Tochter
Dominique (Studentin, 25), Bern

Cordula Schwarz: «Wir sind eher überversichert. Die Reiseversicherung haben wir sogar doppelt. Es wäre schön, wenn man die Gesundheit versichern könnte.»

Dominique Schwarz: «Ich habe mich vor einem Jahr damit auseinandergesetzt und diverse Modelle geprüft. Ich bin gut versichert. Wenn man keine gute Zeit erlebt hat, kriegt man Geld dafür – wie jetzt in der Corona-Zeit.»



Barbara Gryga (68) mit Ehemann
Marian (71) und Hund **Amon**, Krakau

Barbara und Marian: «Wir sind gut versichert und zufrieden damit, so wie es ist.»



Nina Müller (Gastronomin, 33, links)
mit Schwester **Sophie Müller**
(Sozialarbeiterin, 34) Bern

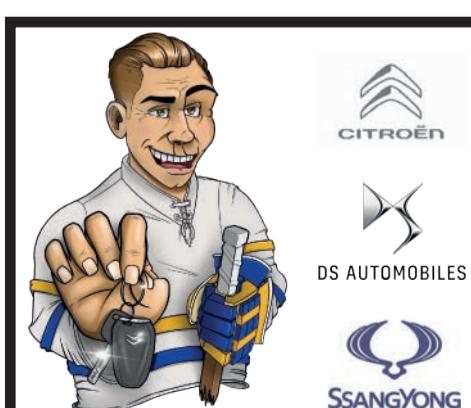
Nina Müller: «Vor einem Jahr habe ich eine Analyse gemacht inklusive AHV-Abdeckung. Ich bin angemessen versichert. So, dass ein Berater noch mehr versichern möchte. Ich möchte eine Lockdown-Versicherung.»

Sophie Müller: «Ich bin ganz sicher überversichert – mit mehreren Reise- und überflüssigen Zusatzversicherungen. Ich möchte einen Schutz vor Invalidität versichern können, wenn man den Beruf nicht mehr ausüben kann.»



Jürgen Zix (Arzt, 53) mit Sohn **Paul**
(Schüler, 13), Bern

«Ich glaube schon, dass wir gut versichert sind. Das zeigt sich aber meistens erst dann, wenn der Schaden aufgetreten ist. Im Versicherungsdschungel kenne ich mich mässig aus. Persönlich möchte ich Glück versichern können.»



rutsch.swiss AG

1 Firma • 3 starke Marken • 3 Standorte

Touring Garage Rutsch
Schermenweg 153
3072 Ostermundigen
031 930 03 33



Neue Auto Worbboden
Bollstrasse 57
3076 Worb
031 838 80 20



Carrosserie Kyburz
Güterstrasse 7
3008 Bern
031 381 88 77





DER CYBER-EXPERTE KLÄRT AUF

Attacken im Internet ernst nehmen und nicht naiv sein



PERSÖNLICH Andreas Hölzli (61) ist gelernter Vermesser und hat sich auf Software- und Organisations-Entwicklung spezialisiert. Seit 2003 ist er bei der Mobiliar in verschiedenen Funktionen tätig und seit 2018 Leiter des Kompetenzzentrums Cyber Risk. Hölzli ist verheiratet und hat zwei erwachsene Kinder. In seiner Freizeit treibt er gerne Outdoor-Sport und fährt Velo.

Kennt die Risiken im Internet: Cyber-Experte Andreas Hölzli.

Foto: zvg

Andreas Hölzli ist Leiter des Kompetenzzentrums Cyber Risk der Mobiliar in Bern. Er erklärt, was Angriffe im Internet sind und wie man diesen vorbeugen kann. Ist es zu spät, gibt es Versicherungen.

So schnell ist es passiert: Man öffnet sein E-Mail-Postfach und klickt auf einen Link in einem Mail. Danach spinnt der Computer, die Kreditkarten-daten kursieren im Internet oder das Social-Media-Profil wird gehackt. Cybercrime nennt sich sowas. Für viele,

Privatpersonen wie Unternehmen, ist dies heute noch, obwohl man es eigentlich besser wissen müsste, nur eine Kleinigkeit. «Naja, dann sind die Daten halt im Netz», oder: «Schade, dann mache ich mir halt ein neues Profil.» Bei einer Studie der Mobiliar in Zusammenarbeit mit digital-switzerland, der FHNW Hochschule

für Wirtschaft, der SATW und dem gfs-Zürich kam heraus, dass rund 25 Prozent der Schweizer Unternehmen in der Vergangenheit schon mal Opfer von Kriminellen im Internet geworden sind. Nur rund elf Prozent der befragten Unternehmen gehen davon aus, dass sie Opfer einer Cyberattacke werden könnten. Hier ist noch Aufklärungsarbeit gefordert. Immer mehr Versicherungen bieten deshalb sogenannte Cyberversicherungen an, um im Schadenfall auszuholzen oder Unterstützung anzubieten.

Der klassische Internetbetrug

Jemand, der sich mit den Risiken im Cyberraum bestens auskennt, ist Andreas Hölzli, Leiter des Kompetenzzentrums Cyber Risk der Mobiliar in Bern. «Cyberrisiken entstehen, sobald man einen Internetanschluss besitzt», erklärt er. Wenn man sich im Internet bewege, sei man durch die Vernetzung angreifbar. Dabei sind die Erledigung von Bankgeschäften, die Kontaktpflege oder die Buchung von Ferien im Netz angenehme Dinge. Die Risiken, die

HELVETIA GENERALAGENTUR BERN

PUBLIREPORTAGE

Die neue FührungscREW stellt die Menschen ins Zentrum

«einfach, klar, helvetia». Mit diesem Slogan sind die Helvetia Versicherungen dabei, wenn Lara Gut-Behrami, Beat Feuz & Co um Hundertstelsekunden kämpfen. In der Berner Helvetia Generalagentur sorgt seit kurzem eine neue FührungscREW für frischen Schwung.

«Unser Ziel ist es, die Kundinnen und Kunden mit individueller, menschenorientierter Beratung zu überzeugen und nachhaltig zu begleiten», betont der neue Generalagent Martin Lyner. Zusammen mit Verkaufsleiterin Yvonne Eicher, den beiden Verkaufsleitern Markus Enzler und Manuel Poffet und dem Leiter Verkaufssupport Vito Donnaianna bildet er seit einigen Mo-

naten die komplett neue Geschäftsleitung der Helvetia Generalagentur Bern. Wie profitieren Kundinnen und Kunden von der Aufbruchsstimmung? Die Allbranchenversicherung wird in Bern und Umgebung zukünftig noch präsenter sein und die persönliche Beratung weiter stärken und ausbauen. «In der heutigen Zeit sollen die Kunden den Ort und den Kanal der

Beratung frei wählen können», erklärt Martin Lyner. Wünscht er eine persönliche Beratung bei ihm zuhause, bietet ihm Helvetia diese. Will der Kunde in die Agentur in der vorderen Länggasse kommen, kann er das. Möchte jemand den Kontakt per Telefon, per E-Mail oder Video – auch kein Problem!

dass ein guter Teamgeist viel Positives bewirkt. Unsere Kundinnen und Kunden werden spüren, dass wir ein gut funktionierendes, aufgestelltes Team sind. Ich will hier in Bern eine wertschätzende, menschliche,

aber gleichzeitig auch leistungsbewertende Unternehmenskultur fördern und etablieren.

Martin Lyner

Wie wollen Sie in der Stadt und Region Bern präsenter sein denn je? Mit positivem Spirit, umfassenden Dienstleistungen und individuellen Beratungen wollen wir bestehende und neue Kunden überzeugen. Damit uns das gelingt, sind wir laufend daran, die Kundenberatung personal zu verstärken.

Jürg Morf



Die neue Geschäftsführung der Helvetia Generalagentur Bern sorgt für Schub und will die persönliche Beratung mit den Kunden weiter ausbauen: (v.l.) Markus Enzler und Manuel Poffet (beide Verkaufsleiter), Martin Lyner (Generalagent), Yvonne Eicher (Verkaufsleiterin) und Vito Donnaianna (Leiter Verkaufssupport).

Foto: Alexandra Schürch

IM FOKUS: MARTIN LYNER, NEUER GENERALAGENT HELVETIA VERSICHERUNGEN BERN

Seit April sind Sie hier der neue Chef. Wie haben Sie die ersten Monate erlebt?

Das Team hat mich sehr herzlich und mit grosser Offenheit empfangen. Das hat mir den Start wesentlich erleichtert. Aktuell lernen wir, in der neuen Besetzung optimal zu funktionieren. Wir lassen uns bewusst Raum und Zeit für neue Ideen und innovative Lösungen.

Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?

Auf der Generalagentur in Bern arbeiten rund 40 Personen. Mir ist eine familiäre, respektvolle Atmosphäre sehr wichtig. Ich glaube stark daran,

HELVETIA VERSICHERUNGEN

einfach. klar. helvetia Ihre Schweizer Versicherung

Generalagentur Bern

Länggassstrasse 7, 3012 Bern

Telefon: +41 58 280 74 11

helvetia.ch/bern

damit einhergehen, sind allerdings nicht zu unterschätzen.

Davon sind alle betroffen: Privatpersonen, kleine bis mittelständische Unternehmen und grosse Konzerne. Die Vernetzung nimmt ständig zu. Einzig die Qualität der Cyberrisiken und deren Folgen unterscheiden sich. «Bei Privatpersonen handelt es sich meist um den klassischen Internetbetrug», führt Hölzli weiter aus. «Man bekommt eine Phishing-Mail (ein Versuch, an vertrauliche Daten zu gelangen, Anm. d. Red.) und klickt im guten Glauben die ominösen Links an.

Übrigens: Niemand ist zu 100 Prozent davor gefeit. Auch Hölzli selbst hat mal kurz nicht aufgepasst und zu schnell den Link eines Phishing-Mails angeklickt. «Es war ein recht grosser Aufwand, das ganze System dann wieder neu aufzusetzen.» Unternehmen leiden unter gross angelegten Angriffen gegen ihre Infrastruktur.

«Der Internetanschluss ist das Tor zu Cyberrisiken.»

Andreas Hölzli

wie Privatpersonen beträchtliche Schäden entstehen. Für Herr und Frau Schweizer stehen im privaten Rahmen eventuell grössere finanzielle Schäden im Raum, wenn die Kreditkarte missbraucht wird. Für Unternehmen kann die Sache allerdings andere Ausmassen annehmen. «Wir sprechen hier von zerstörten Systemen und verlorenen Daten,

Umso vehemente plädiert der Cyberexperte darauf, sich vorgängig mit den Risiken bei Cyberangriffen auseinanderzusetzen. «Ein grosser Teil unserer Arbeit im Kompetenzzentrum sind Schulungen, Präventionen und Training. Wir wollen ein Bewusstsein innerhalb der Gesellschaft für diese Gefahren schaffen», sagt Hölzli, weist aber auch darauf hin: «Ich bin kein Warner, sondern ein Verfechter von Technologie, allerdings sollte man damit nicht naiv umgehen.»

Denn durch einen erfolgreichen Cyberangriff können für Unternehmen

die dafür sorgen können, dass es zu Betriebsausfällen kommt, die von einigen Tagen bis zu mehreren Wochen reichen können», weiss der Experte.

Sollte ein solcher Fall eintreten, springen die Versicherer mit ihren angebotenen Leistungen und Deckungen in die Bresche. «Finanzielle Schäden sind in unseren Versicherungen ebenso gedeckt wie zerstörte Festplatten, Datenverlust und so weiter», sagt Hölzli. «Was wir allerdings nicht decken können, ist der private emotionale Schaden, beispielsweise, wenn Fotos von der Cloud gelöscht wurden.» Hier bieten die Versicherungen Unterstützung bei der Nachsorge an, etwa psychologische Betreuung bei Cyber-Mobbing, wie es oft in den sozialen Netzwerken kommt. Wenn die ganze Sache noch eine rechtliche Komponente erhält, stehen die Versicherungen mit ihrem Rechtsschutz zur Seite.

Mehr Angriffe wegen Homeoffice
Die Corona-Pandemie hat sich auf die Art und Weise der Cyberattacken nicht ausgewirkt. «Das meist-

genutzte Mittel ist immer noch das Phishing-Mail, jedoch mit Corona als Thema.» Doch die Zahl der Attacken hat zugenommen. Dies dadurch, dass vermehrt technische Infrastruktur genutzt wird. Auch die Einführung des Homeoffice habe zu einer Zunahme von Angriffen geführt. «Viele haben für die geschäftlichen Tätigkeiten daheim ihre private Infrastruktur benutzt. Dies sollte man nicht tun, da diese meist nicht so gut gesichert ist wie jene vom Geschäft.»

In Zukunft wird der Markt für Cyberversicherungen wachsen, ist sich Hölzli sicher. «Die digitale Abhängigkeit und Vernetzung werden immer grösser. Das gibt mehr An-

griffsfläche für Cyber-Kriminalität.» Aber man lerne auch dazu, Versicherer wie Private und Unternehmen. «Die Prävention gewinnt immer mehr an Bedeutung.»

Selbstverständlich hat Andreas Hölzli konkrete Tipps, damit eine Cyberattacke erst gar nicht passiert: «Man sollte skeptisch sein – immer!» Wenn der Absender des Mails komisch ist: löschen. Wenn der Webshop suspekt anmutet: nicht bestellen. Wenn das Lockangebot zu gut ist, um wahr zu sein: nicht drauf eingehen. Der gesunde Menschenverstand ist bei der Vorbeugung von Cyber-Betrug immer noch das effektivste Mittel.

Dennis Rhiel

DIE KRANKENKASSENPRÄMIE MACHT

17 %

der Berner Haushaltseinkommen aus.
(Quelle: EDI)

PUBLIREPORTAGE

Versicherungs-Ratgeber der Mobiliar

Sicherheit im Internet: Tipps für gute Passwörter

Lassen Sie Ihre Haustüre offen stehen, wenn Sie das Haus verlassen? Wahrscheinlich nicht. Gehen Sie auch im Internet genauso umsichtig mit Ihrer Privatsphäre um wie im realen Leben. Wir geben Ihnen Tipps, worauf Sie achten können, damit Ihr E-Mail-Postfach oder Online-Bankkonto bestmöglich vor Betrügern geschützt ist.

Fast jeden Online-Zugang schützen wir heutzutage mit einem Kennwort, um unerwünschten Besuchern den Zugriff zu verweigern. Was mehr Sicherheit bieten soll, stellt uns aber auch vor Herausforderungen: Wie soll ich mir alle meine Passwörter bloss merken? Und worauf muss ich für ein sicheres Passwort achten? Wir haben einige Tipps zusammengetragen, mit denen Sie auf der sicheren Seite sind.

• **Verschiedene Passwörter verwenden:** Auto-, Wohnungs- und Fahrradschlüssel in einem? Zu unsicher. Verwenden Sie auch im Netz unterschiedliche Passwörter. So hat ein gehackter Zugang weniger gravierende Auswirkungen.

• **Regelmässig ändern ist nicht nötig:** Alle sechs Monate ein neues Passwort? Wenn die Plattform Sie nicht dazu auffordert, sollten Sie Ihre Passwörter nicht zu häufig wechseln. Hat allerdings ein Angriff stattgefunden, müssen die Passwörter zwingend geändert werden.

• **Die Länge ist entscheidend:** Je komplizierter die Zeichenfolge, desto sicherer? Nicht ganz. Wichtiger als die Komplexität ist die Länge. Verwenden Sie also nicht zu viele Sonderzeichen – zwei verschiedene Sonderzeichen pro Passwort reichen aus.

- **Mindestens acht Zeichen:** Ein Passwort sollte aber aus mindestens acht Zeichen bestehen, besser sind zwölf. Erlaubt ein Anbieter nicht nur Wörter, sondern ganze Passsätze, die auch Leerschläge enthalten dürfen, steigt die Sicherheit erneut signifikant an.
- **Passwort-Manager verwenden:** Wenn es Ihnen schwerfällt, sich die verschiedenen Passwörter zu merken, verwenden Sie einen Passwort-Manager. So müssen Sie sich bloss ein Master-Passwort merken und können die restlichen Zugangsdaten über den Passwort-Manager abrufen.

Ob Datenverlust, Cyber-Mobbing oder Online-Betrug: Die Cyberschutz-Versicherung der Mobiliar hilft Ihnen, damit Sie rasch wieder zum digitalen Alltag übergehen können. Als nützliche Extras gehören IT-Assistance, Online-Safe und Online-Identitätscheck dazu. Verlangen Sie ein unverbindliches Angebot.



Steven Geissbühler
Generalagent
Generalagentur Bern-West



Beat Klossner
Generalagent
Generalagentur Bern-Ost



Ulrich Hadorn
Generalagent
Generalagentur Bern-Stadt

Kontakt

Gern beraten wir Sie bei Fragen rund ums Thema Sicherheit im Internet.
Generalagentur Bern-West: bern-west@mobilair.ch T 031 978 40 40
Generalagentur Bern-Ost: bern-ost@mobilair.ch T 031 938 38 38
Generalagentur Bern-Stadt: bern-stadt@mobilair.ch T 031 320 23 20
Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

die Mobiliar



Grösstes Bettenhaus der Schweiz!

Online Shop
www.bettenland.ch

MEGA SALE 50% Rabatt

auf diverse Betten, Matratzen, Duvets, Kissen
> Ab Ausstellung <



25%
Rabatt
Bei Neubestellung
Auf fast Alles

D U V E T
Reinigung
Nur Waschen
ab Fr. 55.--
Inhalt reinigen
mit neuer Fassung
ab Fr. 150.--
M A T R A T Z E N
Hüllen
Wir waschen
alle Größen



www.bettenland.ch 031 911 78 70

Bettenland finden Sie in: **Zollikofen** - Schlosslistrasse 12 • **Bern** - Stauffacherstrasse 8
Kappelen/Aarberg - Bielstrasse 20 • **Kirchberg** - Hauptstrasse 8
Biel/Bienne - Ländtestrasse 51 • **Thun** - Obere Hauptgasse 77
Egerkingen/Solothurn - Bachmattstrasse 2 • **Dietikon/Zürich** - Silberstrasse 18

VR-PRÄSIDENT HANSPETER KIENBERGER VOR DER ZWEITEN YB-CHAMPIONS-LEAGUE-TEILNAHME

«Im Zentrum steht die Vorfreude auf drei riesige Fussballfeste»

Als Hanspeter Kienberger vor knapp zehn Jahren das Amt des Verwaltungsratspräsidenten übernahm, lagen schwierige Zeiten hinter YB. Nun spielt das Team bereits zum zweiten Mal in der Champions League.

Diverse Kurs-Korrekturen, unter anderem mit der Einsetzung von Christoph Spycher als Sportchef, dem Schaffen einer Sportkommission mit Spycher, Stéphane Chapuisat, Ernst Graf und Gérard Castella, leiteten eine Erfolgswelle ein, wie sie der Berner Traditionsklub seit den 1950er-Jahren nicht mehr erlebt hatte. Vier Meistertitel in Serie, ein Cupsieg und jetzt die zweite Champions-League-Teilnahme sind eng mit den Entscheiden des Verwaltungsrats verbunden. Ein Verwaltungsrat, der sich im Hintergrund hält, sich nicht in die sportlichen Geschicke einmischt und genau weiß, wo seine Aufgaben liegen.

Vor dem ersten Champions-League-Spiel vom Dienstag gegen den 20-fachen englischen Meister und zweifachen Champions-League-Sieger Manchester United gewährte Hanspeter Kienberger dem *Bärnerbär* eines seiner raren Interviews.

«Als YB-Fan sollte man geniessen, was in den letzten Jahren passiert ist und was in den kommenden Tagen, Wochen und Monaten zu erleben sein wird.»

Hanspeter Kienberger

YB muss sportlichen Erfolg haben und wirtschaftlich auf gesunden Beinen stehen. Dieser Spagat ist nicht immer einfach. Wie schafft es YB, sportlich top zu sein und trotz hoher Corona-Einbussen auch finanziell gut dazustehen?

Das ist in der Tat eine ständige und schwierige Herausforderung, der wir uns als Gesamtorganisation stellen müssen. Dass wir die Pandemie-Krise bisher gut meistern konnten, hat viele Gründe. Zuallererst sind die Leistungen der Mannschaft und der sportlichen Führung zu würdigen. Was wir in den letzten



Die YB-Fans hoffen, dass **Cristiano Ronaldo** Auftritt mit Manchester United genau so diskret bleibt, wie er 2018 mit Juventus Turin war.

Fotos: KEYSTONE, Anthony Anex/zvg



Freut sich auf schöne Champions-League-Abende: YB VR-Präsident Hanspeter Kienberger.

anderen Mitarbeitenden sind wir dafür besorgt, der Mannschaft die besten Rahmenbedingungen zu bieten, damit sie sich auf ihre tollen Leistungen konzentrieren kann.

Kommen wir zur Gegenwart. Zum zweiten Mal hat YB das Kunststück geschafft, sich für die Gruppenphase der Champions League zu qualifizieren. Haben Sie dies erwartet? Immerhin steht ein neuer Trainer am Spielfeldrand und fehlen mit Captain Fabian Lustenberger und Goalgetter Jean-Pierre Nsame zwei Schlüsselspieler.

Nein, das konnten wir auf keinen Fall erwarten. Aber es ist seit Jahren ein Gütezeichen von YB, wie mit schwierigen Umständen umgegangen wird. Es wird dann nicht gejammt, sondern sofort nach Lösungen gesucht und versucht, das Beste aus der Situation zu machen. Unsere Mannschaft stieg höchst ambitioniert und gut vorbereitet in die Qualifikation der Champions League. Aber es war alles andere als eine Selbstverständlichkeit, dass wir uns gegen die Serienmeister aus der Slowakei, aus Rumänien und Ungarn durchgesetzt haben.

Als Sie vor beinahe zehn Jahren von den Gebrüdern Jörgi und Andy Rihs ins Amt des VR-Präsidenten gehievt wurden, sagten Sie selbst, Sie verstanden nicht viel von Fussball. Weshalb wurden denn ausgerechnet Sie berufen? Und wie steht es heute um Ihre Fachkenntnis?

Meine Verantwortung ist es, dass neben dem sportlichen Erfolgshunger die unternehmerischen Ambitionen ebenfalls im Fokus stehen. Nur auf der Basis einer gesunden Unternehmung können wir auch in Zukunft den nachhaltigen sportlichen Erfolg suchen. Ich bin weiterhin kein Fussballfachmann, sondern sehe meine Rolle als Bindeglied zwischen den Aktionärsfamilien, dem Verwaltungsrat und der Geschäftsleitung. Gemeinsam mit allen

Was erhoffen Sie sich gegen Manchester United, Villarreal und Atalanta Bergamo außer vielen Einnahmen und einem ausverkauften Wankdorf?

Die Teilnahme gibt uns finanzielle Sicherheit. Aber das steht nicht im Zentrum. Sondern die Vorfreude auf drei riesige Fussballfeste in Bern. Unsere Teilnahme ist für die Stadt, die Region Bern und den gesamten Schweizer Fussball von grossem Nutzen. Als YB-Fan sollte man geniessen, was in den letzten Jahren passiert ist und was in den kommenden Tagen, Wochen und Monaten zu erleben sein wird. Persönlich freue ich

mich darauf, dass die YB-Fans ihre Mannschaft auch auswärts wieder unterstützen können. Ich weiss, dass viele YB-Fans gelitten haben, weil dies während langer Zeit nicht mehr möglich war.

Gestatten Sie zum Schluss noch eine persönliche Frage. Als Treuhänder und Finanzexperte sind Sie es gewohnt, diskret zu arbeiten. Aber Fussball ist ein Business, das sich in der Öffentlichkeit abspielt. Wie schaffen Sie es, so diskret im Hintergrund zu bleiben, während andere Präsidenten von Super-League-Klubs beinahe krankhaft den Weg in die Medien suchen?

Ich glaube, es ist eine Stärke von uns, dass sich niemand zu wichtig nimmt. Wir haben es uns intern auf die Fahne geschrieben, dass in der Öffentlichkeit vor allem jene kommunizieren sollen, die sich im Alltag mit den Themen beschäftigen: Das ist der Sportchef, der Trainer, das sind die Spieler, der CEO und der Kommunikationschef. Wir sind mit diesem Kurs sehr gut gefahren und wollen an ihm festhalten.

Pierre Benoit

jetzt 7-tage gratis test-abo starten

scan me

1. qr code scannen
2. test-abo ausfüllen
3. sofort trainieren

discount fitnesscenter fit.ch®

bümpliz freiburgstr. 443b 3018 bern	liebefeld kirchstr. 2 3097 liebefeld	bern-west murtenerstr. 235 3027 bern	bern lory lorystr. 14 3008 bern
einschreibungen di 17.30 - 18.30 do 19.30 - 20.30 sa 10.00 - 11.00	einschreibungen di 17.30 - 18.30 do 19.30 - 20.30 sa 10.00 - 11.00	einschreibungen di 19.30 - 20.30 do 17.30 - 18.30 sa 11.30 - 12.30	einschreibungen mo 19.00 - 20.00 mi 18.00 - 19.00 sa 11.00 - 12.00
lyss steinweg 22 3250 lyss	zollikofen 2 bernstr. 162 3052 zollikofen	langenthal murgenthalstr. 45 4900 langenthal	flamatt bernstr. 36 3175 flamatt
einschreibungen mo 19.30 - 20.30 mi 17.30 - 18.30 sa 12.00 - 13.00	einschreibungen mo 18.00 - 19.00 mi 19.00 - 20.00 sa 10.00 - 11.00	einschreibungen di 19.30 - 20.30 do 17.30 - 18.30 sa 11.30 - 12.30	einschreibungen mo 18.00 - 19.00 mi 18.00 - 19.00 sa 11.00 - 12.00

gratis anrufen 0800 027 027 | info@discountfit.ch | www.discountfit.ch
nr.1 fitness & lifestyle | 25 standorte | 30'000 members | 365 tage | 6-23uhr

BAD SCHINZNACH (AG)

Gesundes Wasser aus dem Erdinnern

Die Geschichte des «Wassers mit Mehrwert» reicht im Kanton Aargau weit zurück. Oft spielte der Zufall eine wichtige Rolle.

Nach einer Überschwemmung im Jahre 1651 sprudelte bei Schinznach plötzlich 35 Grad warmes und eigenartig riechendes Wasser aus dem Boden. Das war die Geburtsstunde der Schwefel-Thermalquelle von Bad Schinznach, wo seither Bäder- und (mit dem Kurhotel) auch Hotelgeschichte geschrieben wird.



Die Schwefel-Thermalquelle Bad Schinznach: Erholungsanlage im Aargau.
Foto: Aargau Tourismus, Michel Jaussi

Ein ganz neues Kapitel begann 2011 mit der Eröffnung des Thermo spa, einem modernen Thermalbad mit Wellness- und Saunabereichen. Neue Attraktionen erhielt auch das Freizeit-Thermalbad Aquarena fun: Im Innen- und Außenbecken bietet es mit Flussbad, Whirlpool, Massagedüsen und Grottenrutsche sowie dem 25-Meter-Schwimmbecken ein Erlebnis für die ganze Familie.

aargautourismus.ch

Redaktion Tourismus: Vorname Name
baernerbaer@tlvg.ch

YVERDON-LES-BAINS (VD)

Wohlbefinden mit Belle-Époque-Charme

Das Grand Hôtel & Centre Thermal Yverdon-les-Bains lädt seine Gäste zu einer besonderen Auszeit ein.

Die Hotelanlage liegt in einem bewaldeten Park. Zur Verfügung stehen 116 geräumige Zimmer, zwei Restaurants sowie eine Lounge Bar. In verschiedenen Räumlichkeiten sorgen die schiere Höhe, Stuckaturen und Deckenmalereien für gediegene Belle-Époque-Atmosphäre. Highlight der Anlage ist das Thermalzentrum:



Garant für Wohlbefinden: **Grand Hôtel & Centre Thermal in Yverdon.**
Foto: Grand Hôtel & Centre Thermal

Der hoteleigene Wellnessbereich umfasst vier Thermalbecken (34 Grad) sowie Bereiche für Entspannung, Schönheit, Gesundheit und Fitness, beispielsweise eine japanische Onsen-Zone, Saunas und Hamam. Eine ideale Möglichkeit, um sich in einer herrlichen Umgebung mit Sicht auf den Jura-Balkon in den Außen schwimmbädern zu entspannen und zu erholen.

bainsyverdon.ch

Redaktion Tourismus: Walo Mühlheim
baernerbaer@tlvg.ch

KURZNEWS

Aus Zeit wird Auszeit

Im Grand Hôtel Les Endroits, am Rande der Uhrmacherstadt La Chaux-de-Fonds, stehen die Uhren zwar nicht still, aber sie ticken anders. Und zwar im persönlichen Rhythmus jedes einzelnen Gastes. Die Zimmer und Suiten sind behaglich und bieten alle Annehmlichkeiten, um sich «wie zuhause» zu fühlen. Rund 1000m² gross ist der Wellness- und SPA-Bereich, in dem u.a. sieben Saunen und Outdoor-Pools zur Verfügung stehen. Fernöstliche Wohlfühlbehandlungen garantieren umfassende Entspannung.

lesendroits.ch | j3l.ch

Entspannen in der Altstadt

Das Hotel Einstein in der St.Galler Altstadt gilt als eines der führenden Häuser am Platz. Zur Verfügung stehen 113 elegante Zimmer und Suiten. Kulinarische Erlebnisse gibts im Gourmet-Restaurant (18 Gault-Millau-Punkte, 2 Michelin-Sterne) und im Bistro St. Gallen (regionale Küche). Im Fitnessbereich stehen moderne Geräte zur Verfügung, der Wellnessbereich bietet Entspannung pur mit Kristallbad (36°C) und einer Saunalandschaft.

st.gallen-bodensee.ch



Bike-Paradies Cortijo Rosas Cantares

Entdecken Sie mit dem Bike atemberaubende Naturkulissen.

Cortijo Rosas Cantares bietet Ihnen alles, um perfekte Bike-Ferien zu erleben. Top E-Mountainbikes, Bike-Guides, Reparaturkits, Bike-Waschanlagen und vorbereitete Bike-Trails, die Sie einfach auf Ihr Handy laden. Wir organisieren – Sie genießen Ihr unvergessliches Erlebnis.

Nehmen Sie jetzt Ihre aktive Auszeit:
www.rosas-cantares.com



Booking Partner:

edelline
travel to wow.

Nachgefragt bei
Max HallerPräsident Donatoren-
vereinigung FC Breitenrain

«Ich wurde Passivmitglied und war drei Monate später bereits Präsident»

Sie sind Aargauer. Wie kamen Sie zum FC Breitenrain?

Ich habe 200 Meter vom Spitalacker im Restaurant Spitz gewirkt. Viele Leute des FC Minerva (fusionierte 1994 mit dem FC Zähringia zum FC Breitenrain, die Red.) waren Gäste und begeisterten mich für den FCM. Ich wurde Passivmitglied und war drei Monate später bereits Präsident. Und da war das legendäre Stadion, in dem Anfang des 20. Jahrhunderts Länderspiele stattfanden.

Sie sind Präsident des Donatorenclubs. Welche Ziele verfolgt dieser Club?

Mit einem Jahresbeitrag von 120 Franken unterstützen wir den Verein. Wir sind 278 Mitglieder, die sich auch sonst engagieren, derzeit beim Umbau der Buvette. Wir sind aktiv und begleiten die Teams an Auswärtsspielen.

Die erste Mannschaft unter Trainer Martin Lengen ist erfolgreich in die Saison gestartet. Doch uns interessiert auch der Nachwuchs.

Der Start der 1. Mannschaft ist grossartig. Die zweite Mannschaft, die in der 2. Liga regional spielt, ist jung (Durchschnittsalter 19) und der Unterbau des Fanionteams. Wir haben mehr als 450 Junioren und neuerdings auch Mädchen, bereits deren 60. Der Klub macht viel für die Jugend, der Erfolg der 1. Mannschaft ist eine Folge davon.

Wie gehen Sie mit Ihrer Popularität um? Tout Berne kennt Sie und auf dem «Spitz» gelten Sie als Kult-Fan, sogar TeleZüri widmet Ihnen einen Beitrag.

Ich will nicht im Vordergrund stehen. Meine Popularität hängt mit den Medienberichten über unseren Streit mit einem Anwohner zusammen. Während der Spiele dürfen wir keine Megaphone zur Unterstützung des Teams benutzen. be

HOTEL BERN
Seminars | Volkshaus 1914 | Attika BarATTIKA
Bar & LoungeVOLKSHAVS
1914
RESTAURANT | BAR

GOLDSTERN'S STERN LEUCHTET IN GOLD

Mit Leidenschaft zum vierten Sieg

Auf der Sportanlage in Bremgarten kam es zum Spitzenspiel in der Gruppe 2 der 3. Liga. Der verlustpunktfreie FC Goldstern empfing die zweite Mannschaft des FC Münsingen.

In den ersten 15 Spielminuten entstand nicht der Eindruck, dass es sich hier um ein Spitzenspiel zweier Aufstiegskandidaten handelt. Zu zerfahren waren die einzelnen

Spielaktionen, kein Spielfluss und kaum Torchancen auf beiden Seiten. Die beiden Defensiven standen stabil und verhinderten somit entsprechende Torchancen. Der FC Münsingen war bemüht, mit einem gepflegten Spielaufbau zum Ziel zu kommen, der FC Goldstern versuchte dies meistens via Konter über seine pfeilschnellen Flügelstürmer. Nach einem weiten Einwurf erzielte Loïc Staub in der 24. Minute, prak-

tisch aus dem Nichts, den Führungstreffer für das Heimteam.

Im nun offenen Schlagabtausch beklagte der FC Münsingen in der 32. Minute einen Pfostenschuss durch Simon Läderach. Ansonst wurde die Goldstern-Abwehr von Severin Keller, ehemaliger Torhüter in der 1. Liga-Promotion bei Breitenrain und Köniz, jetzt Feldspieler und Abwehrchef, kaum vor ernsthafte Probleme gestellt.

Der FC Goldstern startete dominant in die zweite Halbzeit und strebte die Erhöhung der Führung an. Prompt fiel in der 47. Minute durch Jens Leu nach einer mustergültigen Vorlage von Janic Schitzgebel das vielumjubelte 2:0. Der FC Münsingen verkürzte durch Marco Zanoni, doch für ein Unentschieden sollte es schliesslich nicht mehr reichen.

Der FC Goldstern konnte mit grossem Einsatz und Leidenschaft das Resultat über die Zeit bringen und steht immer noch ohne Verlustpunkt da.

mbi



Die Vorentscheidung, De Gottardi trifft zum 3:1 für Goldstern.

Foto: mbi

Spiel der Woche:

4. Liga Herren, SC Ittigen – SC Wohlensee

Am Samstag kommt es auf dem Hubelgut (17.30 Uhr) zum Duell von Aufsteiger SC Ittigen gegen den SC Wohlensee.



Für Wohlensee wird viel davon abhängen, ob man Ittigen's Mittelstürmer Louis Zwicker bremsen kann. Der vom FC Breitenrain nach Ittigen gestossene Zwicker schoss bisher ein Tor gegen Holligen, vier gegen Rubigen und gar sechs gegen Goldstern. Wenn das keine Referenz ist.

be

Tipp von Daniel Siegenthaler,
Hotel Bern

SC Ittigen – SC Wohlensee

4:2

präsentiert von



HOTEL BERN

2. Liga Resultate

Gruppe 1: Belp – Wabern 1:4. Weissenstein - Muri-Gümligen verschoben. Aemme – Langnau 4:1. Breitenrain – Rothorn 4:0. Interlaken – Bosphorus 1:3. Bern – Meiringen 0:4. Ostermundigen – Italiana 2:0.

Gruppe 2: Bümliz – Pruntrut 4:1. Besa Biel – Köniz 2:0. – 1. Besa Biel 5/15. 9. Bümliz 4/5. 11. Köniz 5/5.

Tabelle 2. Liga (Gruppe 1)

Pl. Mannschaft	T	P	Pl. Mannschaft	T	P
1. FC Bosphorus	16:6	5/15	8. FC Wabern	9:8	5/7
2. FC Muri-Gümligen	11:2	4/12	9. FC Belp	7:12	5/5
3. FC Breitenrain	12:6	5/9	10. AS Italiana	7:7	4/4
4. FC Interlaken	11:8	5/9	11. FC Langnau	6:15	5/4
5. FC Ostermundigen	9:6	5/9	12. FC Aemme	7:11	4/3
6. FC Weissenstein	9:6	4/8	13. FC Rothorn	3:9	5/2
7. FC Meiringen	11:8	5/7	14. FC Bern 1894	5:19	5/0

Frauenfussball

Dieser Verein ist eine Herzensangelegenheit

Heute stellen wir den Förderverein Floriana Ismaili – FI9 näher vor.

Die Gründerinnen des Vereins wollen den Sport im Namen ihrer viel zu früh verstorbenen Freundin «Flori» Ismaili fördern, breiter aufzustellen und populärer machen.

Der Fokus gilt den ganzjährigen Gruppentrainings für talentierte Mädchen und der Organisation von Events für fussballbegeisterte Mädchen und Frauen in verschiedensten Alterskategorien. Die jungen, talentierten Mädchen erhalten so die Möglichkeit, ihrer Leidenschaft zu folgen und werden dabei professionell unterstützt. Zudem möchte der Förderverein mehr Mädchen dazu animieren, Fussball zu spielen. Durch aktive Beglei-



tung und Coachings sowie Einzel- und Gruppentrainings werden die Mädchen spezifisch gefördert.

Das Ganze im Sinne von «Flori», welche sich zeitlebens mit viel Herzblut für ihre grosse Leidenschaft, den Fussball, einsetzte. Mit ihrer aufgestellten und herzlichen Art zauberte «Flori» sowohl den kleinen als auch den grossen Fans jederzeit ein Lächeln ins Gesicht. Der Verein trägt dieses Lächeln weiterhin in unsere Herzen. floriana.com



Der Treffpunkt im Herzen von Bern!

Wir bieten ein vielseitiges Angebot mit kulinarischen Köstlichkeiten.

www.hotelbern.ch, reception@hotelbern.ch | Volkshaus 1914, info@volkshausbern.ch



HOTEL BERN

ATTIKA
Bar & LoungeVOLKSHAVS
1914
RESTAURANT | BAR



FÜR DIE WINTERSAISON 2021/22 SUCHEN WIR

BAHNMITARBEITER (F/M)

Die Bergbahnen Destination Gstaad AG gehört zu den grössten Bergbahnunternehmungen im Berner Oberland. Im Winter werden rund 350 und im Sommer 130 Mitarbeitende beschäftigt. Die Unternehmung betreibt und unterhält 34 Transportanlagen, 10 Restaurationseinheiten sowie rund 160 Pistenkilometer.

SIE

- Lieben den Kontakt mit den Gästen
- Arbeiten gerne in einem aufgestellten Team
- Sind bereit, flexibel zu arbeiten – auch samstags und sonntags
- Sind hilfsbereit, freundlich, und belastbar

WIR BIETEN UNSEREN MITARBEITER/INNEN

- Ein sehr interessantes und vielseitiges Aufgabengebiet in einer tollen Bergregion
- Ein tolles dynamisches Sommerteam
- Zeitgemäss Anstellungs- und Arbeitsbedingungen sowie Sozialleistungen
- Gratis Bergbahnenabonnement

Es erwartet Sie eine nicht alltägliche, spannende Aufgabe in einer modernen Struktur. Interesse? Gerne erwarten wir Ihre Bewerbung per E-Mail an die untenstehende Adresse.

Bergbahnen Destination Gstaad AG
Aline Gutknecht, Leiterin Personal
aline.gutknecht@bergbahnen-gstaad.ch, Tel. +41 33 748 87 44

G STAAD®
COME UP SLOW DOWN

90s DAY

EINSCHALTEN UND IN ERINNERUNGEN SCHWELGEN!

FREITAG, 17. SEPTEMBER

UKW | DAB+ | APP | RADIOPERN1.CH

Wir bringen Dich ins Spiel!

Die IMS Gruppe mit Sitz in Köniz bei Bern ist eine national tätige Sportvermarktungs- und Medienagentur. Als offizielle Vermarktungsagentur des SC Bern, Herausgeberin diverser nationaler Sportfachmagazinen sowie der Berner Wochenzeitung «Bärnerbär» sind wir an zahlreichen Fronten unterwegs. Consulting, Networking & Wirtschaft sind weitere Tätigkeitsfelder, in denen wir uns bewegen.

Als Verstärkung für unsere Vermarktungsabteilung suchen wir eine Macher-Persönlichkeit als

Sales Manager*in mit Beratungsflair

80 - 100 %

Dein Aufgabengebiet:
In dieser nicht alltäglichen Funktion bist du für die Akquisition von Neukunden und die Betreuung eines bestehenden Kundenportfolios verantwortlich. Du begleitest die Kunden während des gesamten Verkaufsprozesses, vom Präsentieren der zahlreichen Sponsoring- und Werbeleistungen, dem Erstellen von Offerten bis hin zur Nachbetreuung. Weiter stellst du ein klares Reporting sicher, planst und gestaltest Verkaufaktivitäten mittels dem CRM selbstständig. Zudem übernimmst du die Produktverantwortung für spezifische Medienprodukte, Events und Projekte. Ergänzend zur täglichen Verkaufstätigkeit bist du abends und an Wochenenden an den SCB-Heimspielen in der PostFinance-Arena präsent und für die aktive Betreuung der IMS-Gäste verantwortlich. Deine Flexibilität stelltst du zudem durch die Präsenz an weiteren Sportveranstaltungen und Anlässen der Berner Wirtschaft unter Beweis.

Was Dich auszeichnet:
Du bist eine offene, kommunikative Persönlichkeit mit gutem Umgang gegenüber internen und externen Stakeholdern. Idealerweise kennst Du die Agilität und Dynamik vom Agenturleben und hast bereits Erfahrung in einer ähnlichen Position mit entsprechendem Leistungsausweis, vorzugsweise in der Sportvermarktung oder in der Kommunikations- oder Medienbranche. Du kennst und beherrschst die Klaviatur der digitalen und analogen Arbeits- und Organisationsformen, überzeugst durch exakte Arbeitsweise und Freude an Zahlen. Du hast ein Netzwerk in Bern, siehst den Kunden immer im Zentrum und bist bereit, dafür auch die Extrameile zu gehen. Deine hohe Belastbarkeit, Eigeninitiative und eine ausgeprägte «Let's do it»-Mentalität runden dein Profil ab.

Interessiert Dich dieses vielseitige Aufgabengebiet mit Entwicklungsmöglichkeiten und arbeitest du gerne in einem dynamischen Umfeld? Dann pack deine Chance und schick uns deine vollständigen Bewerbungsunterlagen an jobs@ims-sport.ch. Bei Fragen zum Inhalt der Stelle gibt dir Mike Dähler, CEO unter der Nummer +41 79 644 64 49 gerne Auskunft.

Stellenantritt: Per sofort oder nach Vereinbarung.

IMS Gruppe
Gartenstadtstrasse 17, 3098 Köniz
jobs@ims-sport.ch
www.ims-sport.ch

**Dank an Dich
50 Jahre
STIFTUNG
DENK AN MICH**

**Hilfe erhalten macht glücklich.
Hilfe spenden ebenso.**

Spenden Sie Glücksmomente für Menschen mit einer Behinderung.
denkanmich.ch

**SPENDE BLUT
RETTE LEBEN**

blutspende.ch

90s DAY

EINSCHALTEN UND IN ERINNERUNGEN SCHWELGEN!

FREITAG, 17. SEPTEMBER

UKW | DAB+ | APP | RADIOPERN1.CH

RADIO BERN1
Musig wo's bringt

Alles zu viel?

**Pro Juventute Beratung + Hilfe 147
ist immer für dich da!**

**Kleines oder
grosses Problem?**

Telefon Nr. 147

**SMS an 147
www.147.ch**

BERATUNG + HILFE 147

PRO JUVEN TUTE

Spendenkonto 80-3100-6
projuventute.ch

ZEWG
CERTIFIED



«BÄRNER GWÄRB», FOLGE 121: MERCEDES-BENZ AUTOMOBIL AG

Ihr Partner für Nutzfahrzeuge

präsentiert von
**HANDELS- UND INDUSTRIEVEREIN
DES KANTONS BERN**
Berner Handelskammer

Qualität, Kompetenz und Tradition – diese Kombination macht das Familienunternehmen Mercedes-Benz Automobil AG seit mehr als 100 Jahren zu einem zuverlässigen Partner.

Die Mercedes-Benz Automobil AG ist seit 1973 im Wankdorf angesiedelt. Wir sind kompetenter Partner für Nutzfahrzeuge und der Spezialist für Transporter und Vans, Reisemobile, LKWs, Unimog, Ambulanzen und Feuerwehrfahrzeuge. Auch die Elektromobilität hat einen grossen Stellenwert in unserem Angebot. Unsere Dienstleistungen umfassen den Verkauf, die Wartung und Reparatur, den Umbau, Aufbau und Eintausch bis hin zur Finanzvermittlung. Wir bieten Ihnen ganz komfortabel alles aus einer Hand inkl. den passenden Aufbau beim Transporter/LKW und die Beschriftung mit Ihrem Firmenschriftzug. Im Berner Mittelland finden Sie uns im Hauptbetrieb im Wankdorf und in den Filialen Aegerlen, Uetendorf und Bümpliz. Die Westschweizer Kunden betreuen wir in der Succursale véhicules utilitaires in Granges-Paccot.

Wartung

Grundsätzlich besucht kein Firmenkunde (70-80% unserer Kunden sind Firmenkunden) gern die Werkstatt. Nebst den anfallenden Kosten ist das für ihn mit Umtrieben und Ausfällen verbunden. Zudem sind die Routen im Transportgewerbe straff getaktet, mit zusätzlichem hohem Preisdruck. Der Weg in die Werkstatt liegt nicht

Seit bald 50 Jahren im Dienst unserer Kunden: **Mercedes-Benz Nutzfahrzeug-Zentrum im Wankdorf.**

Foto: zvg

drin. Es ist unsere Aufgabe, gut zu argumentieren, dass die anfallenden Wartungsarbeiten ausgeführt und dadurch Pannen und Notfälle verhindert werden. Unser professionell geschultes Service-/ Werkstattpersonal deckt die Service- und Prüfungsfälle ab, damit die Leistungsfähigkeit Ihres Mercedes dauerhaft erhalten bleibt.

Reparatur

Wir nehmen den Auftrag ernst, Kunden mit einem Fahrzeug-Notfall eine Erstdiagnose zu erstellen. Ganz wichtig ist uns, keinen Kunden abweisen zu müssen. Wer sich für Mercedes-Benz entscheidet, wählt gleichzeitig Sicherheit und Qualität.

Mit dem Original-Reparatur-Zertifikat liefern wir den Nachweis der Werterhaltung und der Berechtigung der Fortführung der Mobilitätsgarantie. Es beurkundet, dass die Reparatur sorgfältig und gemäss unseren strengen Richtlinien durchgeführt wird und dass ausschliesslich Original-Teile verwendet werden.

AUF EINEN BLICK

Ihr kompetenter Nutzfahrzeug-Partner in Bern
Verkauf von Neuwagen und Occasionen, Reparatur und Reifenwechsel
Nutzfahrzeug Getriebe-Zentrum in Bern-Bümpliz, Mercedes-Benz Service 24h Pannenhilfe

MERBAG RETAIL.CH

Nutzfahrzeug-Zentrum Bern
Stauffacherstrasse 145 | 3014 Bern
T 031 339 77 44
merbagretail.ch/nfber

Getriebezentrum in Bümpliz

Von der Kleinreparatur bis zur Totalrevision am Getriebe können wir dank bestens ausgebildetem Fachpersonal und Spezialwerkzeug im Betrieb in Bümpliz alles anbieten. Ein möglichst kurzer Ausfall für den Kunden und eine Garantiezeit von 12 Monaten sind ebenfalls abgedeckt. pd

Wie sieht Ihr Arbeitstag aus?
Es gibt nur kurze Tage in meiner Berufung (*Ironie*). Dies hat sowohl Vor- wie auch Nachteile und diesen Umstand muss jeder für sich persönlich auf die Goldwaage legen. Was mich am nächsten Morgen erwartet (Tagesplanung), ist mir am Vorabend im Allgemeinen schon bekannt. Aber wie sagt man so schön: «Erstens kommt es anders und zweitens als man denkt.»

Was mögen Sie besonders an Ihrer Arbeit?

Die Vielseitigkeit meines Jobs, wo ich mit Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten und wem auch immer zu tun habe, ist sehr abwechslungsreich und ich lerne dabei immer wieder neue Leute kennen. Dieser Umstand bringt mich als Mitarbeiter, Vorgesetzter und besonders als Familienvater weiter im Leben und erfreut mich mit Stolz und Genugtuung!

**WIRTSCHAFTSTRENDS****Neue Wege zum Publikum**

Früher wachten Medienschaffende als «Gatekeeper» darüber, welche Nachrichten ans Publikum gelangen. Heute erreichen wir es direkt – oder indirekt – über soziale Medien.

Roger Federer muss sich erneut einer Knieoperation unterziehen, Tom Lüthi beendet seine MotoGP-Karriere. Beide Nachrichten sprangen dem Publikum in grossen Lettern von Titelseiten entgegen.

gen und erreichten es über Radio, Fernsehen und Nachrichtenportale. Beide Informationen haben die Athleten aber nicht vor zahlreichen Mikrofonen und Kameras abgegeben. Nein, sie haben dafür einzig einen Post auf Instagram abgesetzt.



Mit sozialen Medien erreichen Informationsabsender heute ihre eigenen Follower oder eben Abonnenten eines Kanals direkt. So gelingt es ihnen auch, die Hürde des «Gatekeepers» zu überwinden. Sie umgehen also den Weg über die Massenmedien, auf dem die Medienschaffenden nach journalistischen Kriterien prüfen, welche Informationen überhaupt an die Öffentlichkeit gelangen und wenn, in welcher Form.

Weil Befragungen aber gezeigt haben, dass Medienschaffende heute soziale Medien als wichtige Informationsquellen nutzen, ist über sie und

ihre Medien auch der indirekte Weg ans Publikum möglich. Wie Federer und Lüthi nutzen Kommunikatoren diesen «zweiten Weg» heute ganz bewusst. Die amerikanische Botschaft in Bern etwa verzichtet konsequent

auf Konferenzen oder Informationen für die Medien und adressiert sie – zusammen mit ihren Followern – einzig noch über die sozialen Medien.

ÜBER UNS

Die Herrmannkomm GmbH ist eine inhabergeführte, auf Online-PR spezialisierte Kommunikationsagentur. Dank einem eingespielten Netz aus Partnern in allen digitalen Disziplinen besitzt sie die Kompetenz, alle Massnahmen für einen modernen integrierten Marketing-Mix aus einer Hand anzubieten.

smi

Swiss Marketing Institute
Herrmannkomm GmbH
031 530 01 11
hello@herrmannkomm.ch
herrmannkomm.ch

INNOVATIVES BÄRN

gen den Klimawandel. Auf dem Areal des ehemaligen Tramdepots entstehen derzeit 101 Wohnungen, rund 2000 m² Büro- und Dienstleistungsfläche und circa 2000 m² Einkaufs- und Freizeitfläche. Gebaut wird das Gebäude mit rund 600 m³ Beton des Berner Start-ups Neustark. Und dieser Beton hat es in sich.

Die weltweite Zement- und Betonproduktion verursacht jedes Jahr rund 2,5 Milliarden Tonnen CO₂-Emissionen. Das ist rund doppelt so viel wie der gesamte Flugverkehr produziert. Das ETH-Spin-off Neustark aus dem Bernapark hat ein Verfahren entwickelt, um CO₂

Verfahren bis 2050 die CO₂-Emissionen der globalen Baubranche um 1 Milliarde Tonnen jährlich reduzieren. Bereits sind grosse Partner auf das kleine Start-up aufmerksam geworden. Neustark ist ein weiteres Beispiel für eine Vielzahl neuer innovativer Start-ups, welche ihr Zuhause im Bernapark in Deisswil haben.

BÄRNERBÄR
BERNS WOCHENZEITUNG**LOCAL HERO**
www.local-hero.ch**INFO**

Die Agentur 4HEROES berät Berner Unternehmen bezüglich Produkt- und Dienstleistungsinnovation und bietet Hand bei der technologischen Weiterentwicklung. Hinter 4HEROES steckt das Team der Plattform «Local Hero». Kontakt und weitere Infos: 4heroes.ch

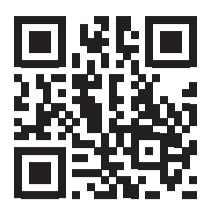
Innovativer Beton aus dem Bernapark

Beim Tramdepot Burgernziel kommt weltweit erstmals ein neuer Beton zum Einsatz, in dem CO₂ gespeichert wurde. Das Berner Start-up Neustark will so bis 2050 die CO₂-Emissionen der globalen Baubranche um eine Milliarde Tonnen jährlich reduzieren.

Wer momentan beim Burgernziel vorbeifährt, sieht nicht nur eine grosse Baustelle, sondern auch eine innovative Premiere im Kampf ge-

www.petfriends.ch

22x in der Schweiz!



Kostenloser Versand! Bestellungen bis 12 Uhr innert 24 Stunden!


Petfriends.ch
BIEL

Freiestrasse 11
2502 Biel



Petfriends.ch
MÜNSINGEN

Lorymatte
Thunstrasse 16c



Petfriends.ch
MURI

Mit Lebendtierangebot
und Wasserpflanzen



Gümligenfeld
Feldstrasse 32a



Nicht kumulierbar mit anderen Rabatten oder Gutscheinen. * Ausgenommen auf lebende Tiere.

Gümligenfeld
beim Kino nach

Media Markt



Ferien mit dem Hund!

Was Sie dafür brauchen und wie
Sie unliebsame Souvenirs vermeiden.

Das Team der VETMEDICS-Praxis Dr. Schediwy GmbH
in Muri-Gümligen behandelt das Thema Ferien mit Hund.

Ein Kurzvortrag* mit Diskussion von Ihren persönlichen
Fragen – kostenlos und unverbindlich in Ihrer
Petfriends-Filiale in Muri! Platzzahl beschränkt.

*Anmeldung bis 17. September an: muri@petfriends.ch

Samstag, 18. September 2021, 14.00-16.00 Uhr

**Samstag 18.
September 2021
Kurzvortrag;
Ferien mit dem Hund!**

**Petfriends
Muri**

DIE MOBILIAR



Die Leiterin Human Development und Geschäftsleitungsmittelgied Nathalie Bourquinoud hat sich entschieden, die Mobi- liar aus persönlichen Gründen zu verlassen. Bourquinoud leitete den Geschäftsbereich Human Development der Mobiliar seit 2014. Bis die Nachfolge geregelt ist, wird Claudia Giorgetti ad interim den Ge- schäftsbereich leiten.

HIV KANTON BERN



Nach fast 12 Jahren verlässt der Leiter Kommunikation Alain Hauert den Handels- und Industrieverein des Kantons Bern HIV. Er übernimmt ab Oktober neu die Leitung der Kommunikation beim Swiss Ven- ture Club (SVC). Seine Nachfol- ge beim HIV übernimmt ab kommendem Monat Sandra Ehrensperger.

UNIVERSITÄT BERN



Die palästinensische Schriftstellerin Adania Shibli lehrt im Herbstsemes- ter 2021 als 16. «Friedrich Dürrenmatt» Gastprofessorin für Weltliteratur» an der Universität Bern. Sie wird während eines Semesters wie eine reguläre Professorin an der philosophisch-historischen Fakultät eine Lehrveranstaltung anbieten. Shibli folgt damit auf den Schweizer Schriftsteller Lukas Bärfuss, der diese Gastprofessur im Frühjahrs- semester innehatte. Shiblis Romane wurden mehrfach ausgezeichnet.

WECHSEL DER WOCHE
NADINE MASSHARDT

Bernerin wird oberste Konsumentenschützerin

Der Stiftungsrat des Konsumentenschutzes hat die Berner Nationalrätin Nadine Masshardt zur neuen Präsidentin gewählt. Sie wird im Frühjahr 2022 Nachfolgerin von Prisca Birrer-Heimo.

Die 36-Jährige unterstützt im Parlament konsumentenrelevante Anliegen und teile die zentralen Werte des Konsumentenschutzes wie Unabhängigkeit, Transparenz, Glaubwürdigkeit und Gerechtigkeit, wie es in einer Mitteilung heisst. Masshardt bringe daher beste Vor- aussetzungen mit, um die Nachfolge von Birrer-Heimo anzutreten und die Interessenvertretung der Konsumentinnen und Konsumenten auf politischer Ebene fortzuführen. Die neu gewählte Präsidentin freut sich



auf ihr neues Wirkungsfeld: «Als Präsidentin des Konsumentenschutzes kann ich noch stärker für Konsumentenfragen einstehen und die Entwicklung dieser wichtigen Organisation direkt mitprägen.» Ein be- sonderes Anliegen ist für Masshardt

die Transparenz und Vergleichbarkeit: «Wir Konsumentinnen und Konsumenten haben das Recht zu wissen, wie sozial und ökologisch das Konsumangebot wirklich ist. Es darf zum Beispiel nicht sein, dass Banken bei Konti quasi unbemerkt neue Guthabengebühren einführen, wie dies in jüngster Zeit leider vermehrt passierte.»

Frühzeitige Nachfolgeplanung

Weil die Luzerner SP-Nationalrätin Prisca Birrer-Heimo nach der laufenden Legislatur aus dem Nationalrat ausscheiden wird, war es dem Konsumentenschutz ein An- liegen, die Nachfolgeplanung früh- zeitig an die Hand zu nehmen und damit eine geordnete Übergabe mit genügend Einarbeitungszeit zu ge- währleisten.

TCS



Andy Keller startete am 1. September als Leiter Vertrieb im Geschäftsbe- reich Club beim Touring Club Suisse. Bis Ende des vergangenen Oktobers war Keller für den Reise- versicherer Helvetic Assistance tätig.



Rizio Bisante als Project Director zum Innovationsdienstleister Zühlke. Wie Bi- sante auf Lin- kedIn mitteilt, startete er seine neue Herausfor- derung per 1. September.

FINMA

Reto Schiltknecht wechselte von der Finma zu Geissbühler Weber & Partner. Seit Anfang September ist er beim Zürcher Beratungsunterneh- men als Senior Counsel tätig.



Neue Co-Füh- rung für das Amt für Wald und Naturgefahren: Ab 2022 werden **Anja Simma** und Roger Schmidt gemeinsam das Amt leiten. Der Regierungsrat des Kantons Bern hat die 52-jährige Simma zur neuen Co-Leiterin des Amts gewählt. Sie ist seit dem 1. November 2019 stellver- treternde Amtsvorsteherin und Lei-

ZÜHLKE

Nach fast 15 Jahren beim Bundes- amt für Informatik wechselte **Pat-**

terin der Abteilung Fachdienste und Ressourcen des Amts für Wald und Naturgefahren. Die Initiative für die Co-Leitung ging von Roger Schmidt aus. Er leitet das Amt für Wald und Naturgefahren bereits seit Juni 2013.

INSELGRUPPE



Sacha Sergio Zeerleder ver- lässt das Inselspital in Richtung Innerschweiz. Der Chefarzt der Uniklinik für Hä- matologie und

Hämatologisches Zentrallabor im Inselspital wird neuer Chefarzt für Hämatologie am Luzerner Kantons- spital.

VON GRAFFENRIED



D C - B a n k e r **Marcel Held** wechselt zur Privatbank Von Graffenried. Held soll seine neue Herausfor- derung Anfang 2022 starten und die Funktion als Leiter Anlagebera- tung Bern übernehmen. Held ist seit zehn Jahren für die DC Bank tätig, seit 2018 als Leiter Asset Management.

INSEL GRUPPE



Philipp Jent ist neuer Leiter der Spitalhygiene der Universitäts- klinik für Infek- tiologie. Er trat die neue Stelle per 1. September an. Jent schloss

2008 sein Medizinstudium an der Universität Bern ab. 2015 erlangte er den Facharzttitel für Innere Me- dizin, 2018 den Facharzttitel für In- fektiologie. In den vergangenen 18 Monaten leistete er als Mitglied der Covid-Taskforce und der Covid-Kern- gruppe einen entscheidenden Bei- trag zur Bewältigung der Pandemie, wie es in einer Mitteilung heisst.

SCHLOSS REICHENBACH

Das Wirtpaar **René und Marianne Fiechter** verlässt das Restaurant Schloss Reichenbach in Zollikofen. Sie wirkten über 20 Jahre im Tradi- tionsbetrieb an der Aare.

Nutzen Sie «Sässurücke» für Ihre Kommunikation.

Melden Sie uns die wichtigsten Wechsel

an die Mailadresse:

saessuruecke@baernerbaer.ch

PEUGEOT 508 HYBRID

CITROËN ë-C4

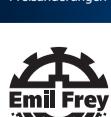
GROSSE HERBSTAUSSTELLUNG
MIT PEUGEOT, CITROËN
UND DS AUTOMOBILE
VOM 16. BIS 18. SEPTEMBER!

Profitieren Sie von unseren Glückspilz-Prämien. Einmalige Grossflossenkonditionen für Private beim Kauf eines Neuwagens (PW) ab Lager. Nur solange Vorrat.

Wettbewerb mit attraktiven Preisen
Am Samstag mit Grill, Spiel und Spass:
Kids können ein Auto mit Fingerfarben bemalen



BIS ZU
CHF 10'000.–
GLÜCKSPILZ-
PRÄMIE*



Emil Frey Automobile
Moosseedorf
emilfrey.ch/automobile-moosseedorf – 031 850 28 28

* PEUGEOT 508 SW 1.6 Plug-in Hybrid Allure, Katalogpreis inkl. Zusatzausstattung CHF 58430.–, Auftragsprämie CHF 5500.–, EFAAG-Glückspilzprämie CHF 5260.–, Aktionspreis CHF 47670.–, Verbrauch Benzin/Elektrisch: 17.1+16.1kWh/100km, elektr. Verbrauch: 18.3kWh/100km, CO₂-Ausstoss 38g/km. Energieeffizienzklasse A. CITROËN ë-C4 Shine Pack 100% Electric, Katalogpreis inkl. Zusatzausstattung CHF 49450.–, EFAAG-Glückspilzprämie CHF 6802.–, Aktionspreis CHF 42648.–, Verbrauch Elektrisch: 16.6 kWh/100 km, CO₂-Ausstoss 0g/km. Energieeffizienzklasse A. EFAAG-Glückspilzprämie nur gültig bei Kauf eines neuen Personewagens ab Lager vom 16.-18.09.2021 (Datum Kaufvertrag). Bis auf Widerruf und nur solange Vorrat. Alle Preise inkl. MwSt./exkl. Ableitungspauschale CHF 550.–. Angebot nur gültig für Privatpersonen, exklusiv bei der Emil Frey Automobile AG, Moosseedorf. Preisänderungen vorbehalten.

REISEN

martiJetzt buchen: Tel. 032 391 02 40
Ernst Marti AG, 3283 Kallnach | www.marti.ch21. September 2021
Dahlienschau auf der Insel Mainau (D)*
Carfahrt und Eintritt CHF 72.-23. September 2021
Monte Generoso
Carfahrt, Bahnfahrt und Mittagessen CHF 135.-28. September 2021
Italienischer Markt in Aosta (I)*
Carfahrt CHF 59.-5. Oktober 2021
Klewenalp
Carfahrt, Gondelbahn und Mittagessen CHF 85.-6. Oktober 2021
Italienischer Markt in Luino (I)*
Carfahrt CHF 69.-Abfahrtsorte auf www.marti.ch
*ID/Pass erforderlich! Alle Preise pro Person.

Unser Wochentipp

marti**Italienischer Markt
in Aosta (I)**28. September 2021
Carfahrt
CHF 59.- pro PersonJetzt buchen: Tel. 032 391 02 40
Ernst Marti AG, 3283 Kallnach | www.marti.ch**FRISCHE KOCH-IDEE
VON IHREM VOLG**Das heutige Rezept:
Kurzgebratenes an Traubensauce**für 4 Personen**

750 g Rindsplätzli à la minute
oder Schnitzelfleisch vom Reh oder Hirsch
1 EL Erdnussöl
1 Zwiebel, gehackt
40 g Butter
1 dl Weisswein
2 EL Traubengelée
1,5 dl Vollrahm
1 dl Bratensauce
120 g Trauben
Salz, Pfeffer

Zubereitung

1. Fleisch in Streifen schneiden, mit Salz und Pfeffer würzen und in heißem Öl portionenweise scharf anbraten. Im Ofen bei 75 °C warmhalten.
2. Zwiebeln und Butter in der Bratpfanne glasig dünnen, mit Weisswein ablöschen. Traubengelée unterröhren und etwas einkochen. Rahm dazugeben und auf die Hälfte einreduzieren. Bratensauce und Trauben beigeben, mit Salz und Pfeffer abschmecken und zum Fleisch servieren.

Tipp: Fleischsaft auffangen und zur Sauce geben. Dazu passen Spätzli oder Kartoffelstock.

Weitere Rezepte finden Sie auf
www.volg.ch/rezepte/

Zubereitung: 30 Minuten

**frisch und
fründlich** **Volg**
www.volg.ch**H O H G A N T
ALPKÄSE**Familie Stettler
Ober Pfaffenmoos 61
3537 Eggwil
Tel. 034 491 14 83Alp Mastweid, Schangnau
Tel. 034 493 40 27hohgant-alpkäse.ch
info@hohgant-alpkäse.ch

IMMO-MARKT

MY BOX®

Mieten Sie Ihren Lagerraum bei
MYBOX in Bern
Bethlehem und Ittigen.
Sicher, sauber und günstig.
Lageboxen zw. 1m³ und 38m³.
Weitere Vorteile:
• 24 Stunden, 7 Tage die Woche Zutritt.
• Keine Kündigungsfrist.
• Langzeitmieter bis zu 10% Rabatt.
www.mybox.ch, Tel. 0844 33 22 11

AKTION:
1. Monat gratis ab 3 Monaten Einlagerungsdauer



Manchmal hilft
Ihre Spende gleich zwei
kleinen Patientinnen.
Im Caritas Baby Hospital engagieren
wir uns nicht bloss für die
Gesundheit sondern ebenso für
das psychische Wohl der Kinder.
www.kinderhilfe-bethlehem.ch/
spenden

Kinderhilfe
Bethlehem**HAK** Transporte GmbH

Seit 21 Jahren bieten wir unsere Dienste
gewissenhaft und zuverlässig an:
Zügeln, putzen, entsorgen und lagern!
HAK Transporte GmbH
3013 Bern, Lorrainestrasse 30 und 3280 Murten, Rhy 63
Tel. 031 333 81 82
info@haktransporte.ch | www.haktransporte.ch

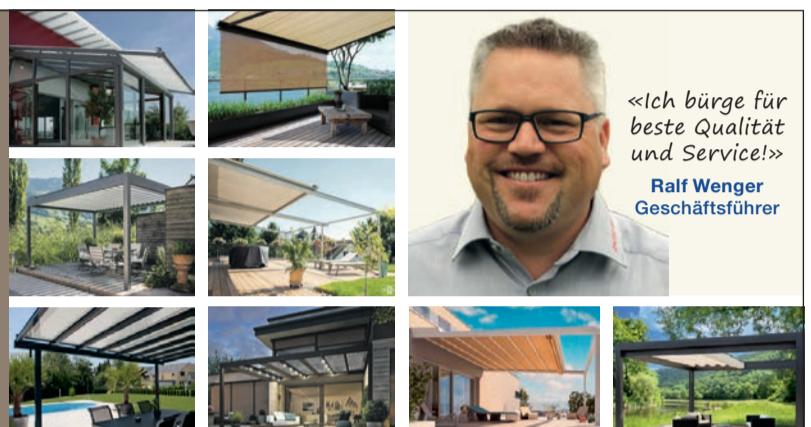
**ROLF
GERBER AG
BERN**
seit 1955

ELEKTRO-, TELEFON- UND EDV-INSTALLATIONEN

ROLF GERBER AG BERN
BERCHTOLDSTRASSE 37 | POSTFACH | 3001 BERN
TELEFON 031 307 76 76
INFO@ROLFGERBER.CH | ROLFGERBER.CH

IHR BERNER ELEKTRIKER

«Ich bürg für
beste Qualität
und Service!»

Ralf Wenger
Geschäftsführer

+ Reparaturen und Service von Storen fast jeder Marke!

Ihr Spezialist im
Emmental
+ Areal Bern und Thun
RUFALEX somfy EXPERT
STOBAG
GOLDPARTNER

ZAUGG STORENBAUBurgdorf & Herbligen
034 422 01 17 / 031 771 09 90
www.zaugg-storenbau.chwww.zahnbehandlung-ungarn.ch**AKTUELL FÜR SIE IN BERN !****Kostenlose Vorbesprechung**041 410 73 32 bis 20.00 Uhr
Sa bis 12.00 Uhr**F. OSWALD CONSULTING**

Hotellerie, Ausland-Busreise und Zahnbehandlung sind von der Mehrwertsteuer befreit, da wir im Auftrag und in Verrechnung unserer Partnerfirmen agieren.

Kostenlose Anzeige

**Da
für alle.**

Weil einer von zwölf
einmal in seinem
Leben auf die
Hilfe der Rega
angewiesen ist.

**regal**

**DER SCHULWEG
IST DER WEG
AUS DER ARMUT.**

Mit 40 Franken schicken Sie ein Kind
in Nepal einen Monat lang in die Schule.
Mehr Infos unter rokpa.org

Gönner werden:
rega.ch/goenner

**Ihre Spende
schenkt Perspektiven!****Cerebral**
Helfen verbindet
seit 60 Jahren!ZEWG
CERTIFIED

Nachgefragt bei
Albert Kruker



Direktor
Lenk-Simmental
Tourismus AG

«Der Rekordsommer von letztem Jahr konnte wiederholt werden»

Wie haben Sie die Sommersaison in diesem Jahr erlebt?

Sehr positiv. Wir sehen anhand der erhobenen Hotel-Logiernächte, dass der Rekordsommer von letztem Jahr wiederholt werden kann. Der Fünfjahresvergleich zeigt sogar eine Zunahme von 20 Prozent im Zeitraum zwischen Mai bis August. Gründe dafür sind der grosse Stammgästeanteil und die neuen Angebote in unserer Region wie dem Gästeprogramm oder dem ÖV, der fürs Simmental und Saanenland inklusive ist.

Was dürfen Ihre Gäste diesen Winter in der Region Lenk-Simmental erwarten?

Natürlich steht das Skifahren in der «Skiregion Adelboden-Lenk... dänk!» im Vordergrund. Mit den erneuerten Anlagen und der neuen Beschneiungsinfrastruktur können wir Top-Verhältnisse garantieren. Für die Nicht-Skifahrer haben wir im Tourenfinde auf lenk-simmental.ch neue Schneeschuhtrails, Skitourenvorschläge oder Winterwander Touren erfasst.

Hat sich durch die Corona-Pandemie seit dem März 2020 die Herkunft Ihrer Gäste verändert?
Nur sehr gering. In der aktuellen Situation kommt uns der Anteil unserer Schweizer Gäste von über 90 Prozent und die Ursprünglichkeit unserer Region sehr zugute.

nh



BEKB gründet IT-Unternehmen

Die Berner Kantonalbank gründet eine eigene IT-Tochtergesellschaft. Wie das Unternehmen

mitteilt, verfolgt die BEKB mit der eigenen IT-Firma die Strategie, ihre Innovationskraft noch besser zu fördern, ihre Kooperationsfähigkeit in IT-The men zu steigern und so

einen Mehrwert für ihre Ökosysteme zu bieten. Chef der neu gegründeten Tochtergesellschaft wird Christoph Lanz, heutiger IT-Leiter und Geschäftsleitungsmitglied der Visana.

HALBJAHRESZAHLEN 2021

Die Mobiliar ist weiterhin auf Wachstumskurs

Im ersten Halbjahr 2021 wächst die Mobiliar weiter und kann dabei auch das Prämievolumen erhöhen. Aufgrund der Unwetter im Sommer werden hohe Schadenaufwendungen erwartet.

Für das erste Halbjahr kann die Mobiliar einen konsolidierten Gewinn von 240,3 Millionen Franken ausweisen. In derselben Periode des Vorjahrs waren es 198,6 Millionen Franken. Auch das Prämievolumen konnte gegenüber dem Vorjahr um 4,5 Prozent auf fast drei Milliarden Franken gesteigert werden. Stärkster Wachstumstreiber war dabei das Geschäft mit der privaten Vorsorge, welches ein Wachstum von 8,1 Prozent aufweist. Wie das Unternehmen mitteilt, hätten jedoch alle strategischen Geschäftsfelder zum Prämienwachstum beigetragen. Ein

Ergebnis, welches auch Mobiliar-CEO Michèle Rodoni freut: «Wir haben im ersten Halbjahr 2021 sehr gut gearbeitet. Ich freue mich, dass wir den Wachstumskurs der Mobiliar fortsetzen konnten. Angesichts der schwierigen Situation um Covid-19 sowie der Unwetter im Sommer setzen wir als starke Partnerin weiterhin höchste Priorität auf die Unterstützung und die persönliche Beratung unserer Kundinnen und Kunden. So haben unsere Mitarbeitenden anlässlich der Unwetter neben ihrer fachlichen Kompetenz auch die Fähigkeit bewiesen, unsere Versicherten in schwierigen Situationen persönlich zu unterstützen.»

Rekordhohe Unwetterschäden

Durch die Unwetter im Juni verbuchte die Mobiliar in den ersten sechs Monaten Schadenaufwendungen von rund 250

Millionen Franken. Fast die Hälfte davon stammen von den Hagelschäden vom 28. Juni. Insgesamt rechnet das Unternehmen im Zusammenhang mit den Sommerunwettern im Juni und Juli mit Aufwendungen von rund 340 Millionen Franken.



220

Millionen Franken sollen in Form von Prämienreduktionen an die Mobiliar-Kundinnen und -Kunden zurückfließen.

BKW hat im ersten Halbjahr mehr verdient

Die BKW kann ihren Erfolgskurs im ersten Halbjahr 2021 fortsetzen. Der Umsatz stieg in den ersten sechs Monaten des Jahres um acht Prozent auf über 1,6 Milliarden Franken. Dabei legten vor allem die Geschäftsfelder Energie und Dienstleistungen mit je neun Prozent stark zu. Zum Umsatzwachstum hätten jedoch alle Geschäftsfelder beigetragen, wie die

BKW mitteilt. Den ausgewiesenen Reingewinn konnte das Unternehmen um 86 Prozent erhöhen, insbesondere dank der guten Renditen der Stilllegungs- und Entsorgungsfonds. Der operative Gewinn konnte um drei Prozent auf 225 Millionen Franken gesteigert werden. Ein Ergebnis, welches für jeden Finanzchef ein Grund zur Freude ist. So auch für BKW-CFO Ronald Trächsel, der besonders die Entwicklung im Geschäft mit Dienstleistungen hervorhebt: «Wir sind sehr zufrieden mit der Gewinnentwicklung im Dienstleistungsgeschäft. Mit einer EBIT-Steigerung von 59 Prozent gegenüber dem Vorjahr konnten wir die Marge im Dienstleistungsgeschäft stark verbessern. Im Dienstleistungsgeschäft bringen wir unsere breiten Kompetenzen zielgerichtet in den Markt und haben unsere Kosten im Griff.» Trächsel ergänzt, dass die Mar-

gen bei Dienstleistungen bereits bei fünf Prozent liegen würden und somit wieder auf dem Niveau, das die BKW vor Corona hatte.

Grundlagen für weiteres Wachstum gelegt

Das Netzwerk der BKW besteht aktuell aus rund 130 Firmen und über 10000 Mitarbeitenden, welche in den Wachstumsmärkten Energie, Gebäude und Infrastruktur tätig sind. So seien die Grundlagen für ein weiteres Wachstum gelegt. Die BKW bestätigt die Erwartung eines operativen Betriebsergebnisses für das Jahr 2021 in der Bandbreite von 420 bis 440 Millionen Franken. Im Rahmen eines Capital Märket Day Ende Oktober werde sie über die Fortsetzung ihrer Wachstumsstrategie informieren. Das Jahresergebnis 2021 soll Mitte März 2022 kommuniziert werden.



WIRTSCHAFTSAGENDA

präsentiert von

HANDELS- UND INDUSTRIEVEREIN DES KANTONS BERN
Berner Handelskammer

Länderberatung USA & Kanada

Nutzen Sie die Chance zu einem professionellen, kompetenten und kostenlosen Austausch mit Switzerland Global Enterprise.

Dienstag, 28. September 2021
Handels- und Industrieverein des Kantons Bern, 8.00-17.00 Uhr

HIV-Preisverleihung 2021

Exklusive Veranstaltung für Mitglieder der Sektion Bern und eingeladene Gäste.

Montag, 18. Oktober 2021
Hotel Bellevue Palace Bern,
Kochergasse 3-5, 3011 Bern
17.00 Uhr

Impulsseminar (digital): be-global

Entwicklung strategischer Außenhandel für KMU-Unternehmer/innen

Dienstag, 26. Oktober 2021
08.15 bis 10.15 Uhr, bern-cci.ch

**Zur richtigen Zeit
am richtigen Ort**
wirtschaftstermine.ch
Die Wirtschaftsagenda

ZAHL DER WOCHE

420

Wohnungen standen per 1. Juni 2021 in der Stadt Bern leer.

Quelle: Stadt Bern

REINHÖREN LOHNT SICH:

«Wirtschaft aktuell» auf RADIO BERN1

Morgen Mittwoch mit Sven Gubler (Direktor Bern City) zum Thema «Weniger Abfall dank Sauberkeits-Charta? So steht es um das Projekt von Bern City und Stadt Bern»

UM 11.40 UND 18.20 UHR

HANDELS- UND INDUSTRIEVEREIN DES KANTONS BERN
Berner Handelskammer



Arbeitslosenquote bleibt konstant

Die Zahl der Arbeitslosen im Kanton Bern blieb im August 2021 mit einem Minus von 89 Personen praktisch konstant. Die Arbeitslosenquo-

te blieb unverändert bei 2,2 Prozent. Schweizweit sank die Quote von 2,8 auf 2,7 Prozent. Den stärksten Rückgang der Arbeitslosigkeit verzeichnete das Baugewerbe. Die übrigen Branchen weisen grösstenteils stabile Arbeitslosenzahlen auf.



Netzwerker?



WIR BRINGEN SIE
INS SPIEL

IMS Medien AG
Gartenstadtstrasse 17
3098 Köniz
T +41 31 978 20 20
www.ims-sport.ch



Toller Hecht, toller Sprung! Der **Gump vom Schönausteg** ist ein Klassiker – doch Achtung: Die Aare führt derzeit nur wenig Wasser!



Ana Rivero (Aupair aus Venezuela, links) und **Clara Wajsglas** (Aupair aus Argentinien)



Dominic Iten (Lehrer) und **Anna Kindler** (Studentin)



Wer kann der Aare schon widerstehen? Erst recht nicht, wenn sie, wie am Samstag, nochmals knapp 20 Grad warm wird.



Joël Bartholet (Student) und **Nicole Grossenbacher** (Hochbauzeichnerin)



Viviane Rogai (Sportlehrerin, links) und **Lara Köhler** (Studentin)



(v.l.) **Annina Cincera** (Studentin), **Elia Heer** (Student) und **Leandra Nussbaumer** (Studentin)



Gummibote waren natürlich auch unterwegs.



Fabienne Meier (Studentin) springt gleich ins kühle Nass.

SPÄTSOMMER IN UND AN DER AARE

Pack nochmal die Badehose aus!

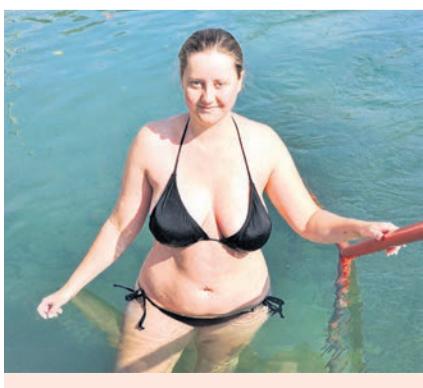
Das Wandern kann warten: An der Aare sieht es am Samstag aus wie im Hochsommer.

Die Tage werden kürzer, die Sprünge in die Aare seltener. Letztere vor allem, weil sich nicht alle trauen, beim eher tiefen Wasserspiegel vom Schönausteg ins kühle Nass zu gumpen. Doch wer sich im Fluss einfach treiben lassen will, tut vergangene Woche gut daran, nochmals Badehose und Bikini hervorzukramen: Wohlwissend, dass jeder Aareschwimm in diesem Jahr der letzte sein könnte. Und weil das Wetter einfach perfekt passt: die Sonne wärmt angenehm warm, die Aare, die im Vergleich zum Juli nun ganz gemächlich vor sich hinfließt, zeigt knapp 20 Grad an. Ja, dieser durchzogene Sommer 2021 scheint irgendwie etwas wiedergutmachen zu wollen. Nun ja, besser spät als nie.

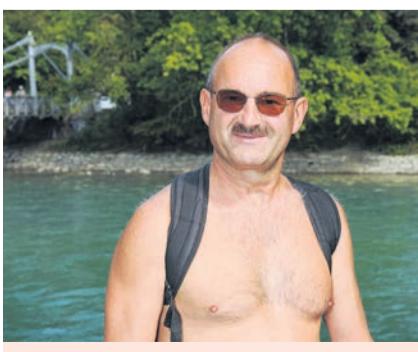
Fotos: Alexandra Schürch, Text: ys



Mira Leenders (Studentin) und **Misak Danielyan** (Ingenieur)



Conny Behrend (Studentin/Notfallsanitäterin)



Peter Schmid (Maschinist Pestalozzi Stahltechnik) schwimmt seit dreissig Jahren regelmässig in der Aare.



Auf der Aare lässt es sich auch wunderbar Stand-up-paddeln.



Gruss vom Seahawk: Bötlen ist des Berners Lieblingshobby.



Verena Mischler (Podologin) geht praktisch jeden Tag in die Aare.



Julie Ackermann (FABE/Studentin)



Lilou Hediger (Studentin) und **Loïck Heiz** (Student)



Sich einfach mal fallen lassen: Hochbetrieb auf dem **Schönausteg**.



Stefan Wüthrich (Hochbauzeichner) kurz vor dem Sprung von der Schönaubrücke.



Analena Kettner (Mitarbeiterin Administration Travail Suisse)

«ROSENHOCHZEIT» STATT ROSENKRIEG

Bei Valsecchi und Nater gehört Streiten zum Programm

Was sich liebt, das neckt sich:
Diego Valsecchi und Pascal Nater feiern mit dem Kabarettabend «Rosenhochzeit» ihr zehnjähriges Bühnenjubiläum.
Die Premiere steigt in Bern – was nichts als logisch ist.

Zwei verschiedene Welten und trotzdem verbunden – so beschreiben die beiden in einem neu geschriebenen Lied ihre langjährige Bühnenbeziehung. Die Dynamik zueinander zu thematisieren, hat bei den beiden Kabarettisten, die als Duo Valsecchi & Nater durch die ganze Schweiz tingeln, Tradition.

«Das interessiert die Leute», so Valsecchi. «Kleine Streitereien, die auf der Bühne ausgetragen werden, gehören dazu.»

Valsecchi ist aus einem kleinen Walliser Dorf nach München in die weite Welt gezogen und schliesslich in Bern zum gefeierten Schauspieler bei Bühnen Bern geworden. Nater stammt aus Winterthur, hat in Bern Musik studiert und sich in der freien Theaterszene und als Radiojournalist betätigt. Valsecchi ist das extrovertierte Bühnentier, Nater der introvertiertere Tüftler, der am Klavier sitzt. Die Kombination von Satire und Musikkabarett mit eigens geschriebenen Liedern in Mundart ist in der Schweiz ziemlich einzigartig. «Wir sind das männliche Pendant zu Knuth und Tucek», erklären beide unisono.

Was nervt den einen am anderen? Valsecchi schaut bestürzt. «Das würde er nie sagen», meint Nater. «Als Zweierkiste ist man aneinander gebunden, wird müssen harmonisch

«Auf der Bühne bin ich noch neurotischer und meine Glatze hat noch weniger Haare.»

Pascal Nater



Haben auch nach zehn Jahren noch gut lachen: **Pascal Nater** (links) und **Diego Valsecchi**.

Foto: Helen Lagger

sein.» Da die beiden ihre Konflikte auf der Bühne austragen, kommen sie privat umso besser klar. «Man ist nie sich selbst auf der Bühne. Wir sind überhöhte Personen von uns selbst», sagt Valsecchi. «Das stimmt», fügt Nater an. «Auf der Bühne bin

ich noch neurotischer und meine Glatze hat noch weniger Haare.»

In ihrem vorletzten, vierten Bühnenprogramm mit dem Titel «Macht Liebe!» legten sich die beiden wortwörtlich auf die Couch eines Therapeuten, die Politologin Regula Stämpfli wurde als Expertin in Form eines auf der Bühne stehenden Lautspre-

chers zugeschaltet. «Unsere auf der Bühne ausgetragenen Konflikte widerspiegeln oft gesellschaftliche Auseinandersetzungen», so Valsecchi. So gerieten sich die beiden etwa schon bei der Frage, wer nachhaltiger lebe, in die Haare. Der Therapeut musste intervenieren, als der eine dem anderen vorwarf, ein Avocado-Fresser zu sein. Doch «Macht Liebe!» war in diesem Programm tatsächlich Programm: «Hüt mache mer mal öppis Nös, mir verträge öis», singen sie im überhöhten Stil des Musical-Genres.

Das Fiasko in Deutschland

Mit dem fünften Programm feiern Valsecchi & Nater nun unter dem Motto «Rosenhochzeit» das zehnjährige Jubiläum und die Wiedervereinigung mit dem Publikum nach der

langen coronabedingten Bühnenabsenz. Eine Reise durch die letzten zehn Jahre versprechen die beiden. Ihr legendärer Song «Kuno» darf dabei nicht fehlen. In diesem Lied geht es um jemanden, der sich politisch betätigen möchte, aber letztlich durch den komplizierten Prozess mit lauter Vernehmlassungen ausgebremst wird. Kuno ist eine typische Valsecchi & Nater-Figur.

Nater hat die Tücken des sich Engagierens selbst erlebt und daraufhin den Song geschrieben. «Jeder kann ein Kuno sein», sagt Valsecchi. Auch die mittelständische Herkunft ist immer mal wieder Thema bei Valsecchi & Nater. «Wir sind mit miefigen Mehrzweckhallen aufgewachsen», meint Nater. «Und treten immer noch in solchen auf», lacht

Valsecchi. Dass die Premiere in der Berner La Cappella stattfindet, ergibt Sinn. Denn in Bern haben sich die beiden Entertainer kennengelernt.

Es war während eines Theaterprojektes auf dem Waisenhausplatz. Valsecchi gab den Showmaster aus den Bergen, Nater schrieb Lieder für die Show. Man fand und verstand sich. «Mittlerweile haben wir auch das

verflixte siebte Jahr hinter uns», sind sich beide einig. Tatsächlich hatten sie im siebten Jahr eine Krise und erlebten in Deutschland, wo das Publikum davonlief, weil sie dort gänzlich unbekannt waren, ein Fiasko. Kein Drama – denn das eigene Scheitern befördert die Kreativität der beiden Kabarettisten. «Krisen sind gut fürs Geschäft», ist Valsecchi überzeugt.

Nur über die momentane Spaltung der Gesellschaft mögen die beiden keine Witze machen. Sie versprechen zwei coronafreie Stunden in ihrem neuen Programm. «Man hat uns immer gesagt, man müsse mindestens zehn Jahre Kabarett machen, um sich zu etablieren», sagt Nater. «Diese Ochsentour haben wir nun hinter uns», fügt Valsecchi an. «Wir sind gespannt, was noch kommt.»

Helen Lagger

TOURDATEN

- 15. bis 18. September, 20 Uhr**
La Cappella, Bern
- 25. September, 20.30 Uhr**
Le Carré Noir, Biel
- 21. Januar, 20 Uhr**
Bärtschihaus Gümligen (Programm «Macht Liebe!»)
- 24. Januar, 20.30 Uhr**
Kulturfabrik, Biglen

Zeit, umzuschalten.

v o l v o

Herbstausstellung 18.–19. September 2021

Grosse Volvo-Ausstellung diesen Samstag und Sonntag bei uns in Bümpliz. Kommen Sie vorbei und profitieren Sie von attraktiven Prämien auf Volvo Neuwagen oder Occasionen.

Mit Sicherheit die besten Angebote.

CENTRALGARAGE
BARTH AG

Freiburgstrasse 396
3018 Bern

031 997 18 05
barthag.ch



«Mir ist die Welt zusammengebrochen»

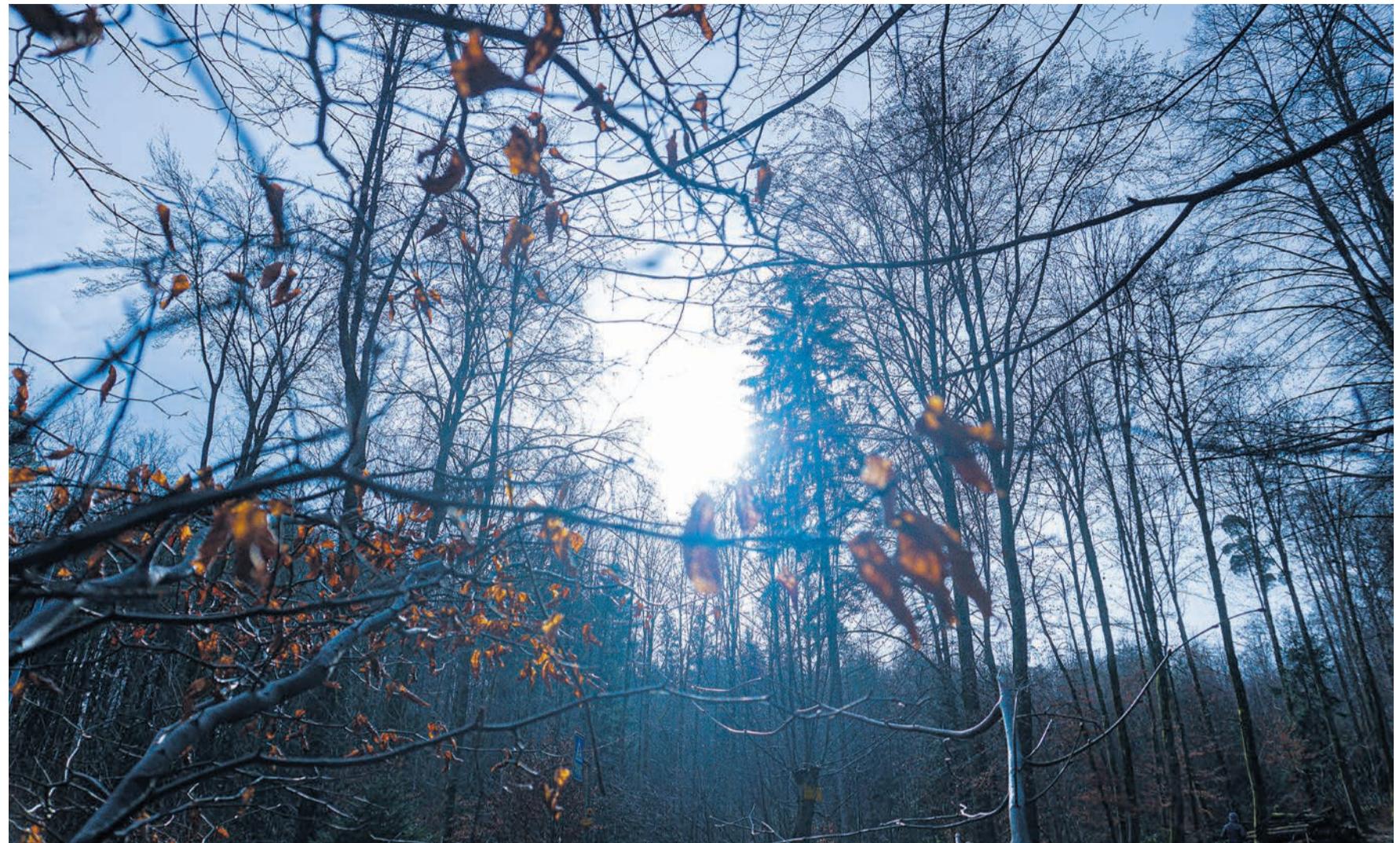
Die Begegnung mit dem gut 60-jährigen Mann ist mir unvergesslich. Ich besuchte ihn als Seelsorger und fragte, wie es ihm gehe. Er sagte: «Mir ist die Welt zusammengebrochen.» – Schon mehrfach hatte er diese Erfahrung in seinem Leben gemacht: Erstmals, als er und seine Frau ihr einziges Kind mit neun Jahren verloren. Eine Zeit der totalen Verzweiflung und Sinnlosigkeit. Nur nach und nach konnten sie sich einen Weg zurück ins Leben bahnen: Sie beteten oft, taten anderen Menschen viel Gutes und sie hatten Freunde, die ihnen treu zur Seite standen.

Und dann starb seine Frau noch nicht 50-jährig. Und wieder brach seine Welt zusammen. Unerträglich die Einsamkeit und Leere. Als er die Hoffnung, einmal wieder – wenigstens ein bisschen – glücklich zu werden, längst aufgegeben hatte, durfte er eine neue Lebensgefährtin kennenlernen. Die Spaziergänge im Herbstwald und das stille gegenseitige Verstehen liessen in ihm die Hoffnung aufkeimen, in den letzten Lebensjahren wieder ein wenig Freude zu erfahren. Und nun, nach einem Jahr Partnerschaft, war er selber schwer erkrankt und wusste nicht, ob er mit seiner Partnerin noch einen Spaziergang erleben würde.

Als ich ihn nach dem langen Gespräch fragte, ob er etwas hätte, das ihm Kraft und Halt gebe, antwortete er ohne zu zögern: «Ja, das von den guten Mächten.» Und so beteten wir mit den Worten von Dietrich Bonhoeffer, dieses lutherischen Pfarrers, der wegen seines Widerstands gegen die Nazis im Gefängnis war. Dort schrieb er kurz vor seiner Ermordung das Gebet:

«Von guten Mächten wunderbar geborgen, erwarten wir getrost, was kommen mag. Gott ist mit uns am Abend und am Morgen und ganz gewiss an jedem neuen Tag.»

Daraufhin sagte der Mann: «Ist es nicht unglaublich, dass ich jetzt, in meiner ganzen Ausweglosigkeit, Gottes tröstende Gegenwart und neue Kraft spüre?»



«Es ist eine Ferne, die war,
von der wir kommen. Es ist
eine Ferne, die sein wird, zu
der wir gehen.»

Johann Wolfgang von Goethe

«Denn der Staub muss
wieder zu Erde werden, wie
er gewesen ist. Und der
Geist wieder zu Gott,
der ihn gegeben hat»

Prediger 12,7

RATGEBER

Die Geschichte von Mario

**Es ist 23.30 Uhr nachts.
Marios Stimme am Telefon ist leise und klar. Sein Atem ist zu hören und dennoch wirkt er ruhig. Im Telefongespräch mit Tel 143 erzählt er offen seine Geschichte.**

Mario führt ein vermeintlich normales Leben. Er hat einen Job, mag Fussball und trifft sich gerne mit Freunden. Was aber viele nicht wissen: Mario ist seit fünf Jahren alkoholabhängig. Ein Pegeltrinker.

Alles gut kaschiert im Alltag. Angefangen hat es nach dem Suizid seiner Mutter, als er 18 war. Über den Tod der Mutter wurde nicht gesprochen, besonders sein Vater war damit überfordert. Zu Beginn spendete der Alkohol Trost und Zuflucht. Später wurde er Ersatz für die fehlende Zuneigung des Vaters und liess Mario vergessen. Heute ist der Alkohol einfordernder Begleiter, ohne den der Alltag nicht zu meistern ist und ohne den der seelische Schmerz zu gross wird. «Meine Mutter hat keinen Schmerz mehr. Aber bei mir wird er jeden Tag noch ein Stück grösser und ich bin ganz allein damit. Ich würde gerne mit meinen

Freunden darüber reden, aber ich getraue mich nicht.»

Darüber reden hilft und kann Suizide verhindern

Für die Hinterbliebenen ist es nach einem Suizid oft schwierig, sich jemandem aus dem Umfeld anzuvertrauen. Darüber reden zu können ist für die Bewältigung des Geschehenen jedoch sehr wichtig. Aus Angst vor den Themen «Sterben» und «Tod» und aus Angst vor den intensiven Gefühlen der Betroffenen sind selbst Freunde oft unsicher im Umgang. Sie haben Angst, nicht die passenden Worte zu finden, falsch zu reagieren und ziehen sich zurück.

Am 10. September 2021 findet der Welttag der Suizidprävention statt. Laut Statistik nehmen sich in der Schweiz täglich zwei bis drei Personen das Leben. Nach jedem Suizid leiden zahlreiche Angehörige und Bekannte unter dem schmerhaften Verlust. Tel 143 – Die Dargebotene Hand Bern bietet nicht nur Menschen mit akuten Suizidgefährden ein offenes Ohr, sondern auch all den Menschen, die mit dem Schmerz zurückbleiben. Darüber reden hilft und leistet einen wichtigen Bestandteil in der Suizidprävention wie auch in der Bewältigung der Trauer.

Daniela Humbel
für die Dargebotene Hand Bern

BEI EINEM TODESFALL IN BERN & REGION
WIR BERATEN, BEGLEITEN UND ENTLASTEN
KUNDENORIENTIERT UND TRANSPARENT

Abbetti
BESTATTUNGEN

Telefon (365/24h)
031 381 90 60

Abbetti AG Bestattungen
Murtenstrasse 5
3008 Bern
Filiale:
Solothurnstrasse 4
3422 Kirchberg / BE

www.abbetti.ch

Mitglied des Schweizer Verbandes der Bestattungsdienste

R. Giovanelli,
Geschäftsführer

143

Gutes tun. Mit einer Spende oder einem Legat.

Spendenkonto CH04 0900 0000 6032 4928 2

www.bern.143.ch

**BESTATTUNGSDIENST
OSWALD KRATTINGER AG**

Bümplizstrasse 104B, 3018 Bern-Bümpliz
info@krattingerag.ch / www.krattingerag.ch

031 991 11 77

seit 1972
24 Std. erreichbar

Würdevoll und persönlich.
24 h-Telefon **031 333 88 00**

EGLI
BESTATTUNGEN

Bern und Region
Breitenrainplatz 42, 3014 Bern, www.egli-ag.ch

Christian Sulzer
Bestatter/Berater

Urs Gyger
Geschäftsführer

PELVIPOWER

Trainiere deinen Beckenboden innovativ und hochwirksam

Inkontinenz, Rückenschmerzen oder Libidoverlust sind Probleme unterschiedlicher Art, können jedoch alle ein und derselben Ursache zu Grunde liegen: ein schwacher Beckenboden.

Da es praktisch unmöglich ist, auf herkömmliche Weise mit verschiedenen Trainingsmethoden die gesamte Muskulatur des Beckenbodens anzusteuern, erweitern wir unser Mrs.Sporty-Angebot um eine sehr effektive und zudem noch sehr bequeme Methode, deinen Beckenboden zu stärken. Diese hochwirksame Methode, auch die Tiefenmuskulatur gezielt anzusteuern, stellt das innovative Magnetfeld-Training mit PelviPower dar.

Was zeichnet das PelviPower-Training aus?

- **Schnell:** Gesamte Beckenbodenmuskulatur in nur 22 Minuten stärken.
 - **Einfach:** Ganz entspannt im Sitzen trainieren.
 - **Wirksam:** 25 000 Kontraktionen der Muskulatur sorgen für einen sanften aber deutlich spürbaren Trainingseffekt!



Wie funktioniert der PelviPower-Trainingsessel?

Mithilfe eines wiederkehrenden Magnetimpulses wird deine Beckenbodenmuskulatur auf neuromuskulärer Basis abwechselnd stimuliert und entspannt. Der dadurch entstehende Mikromassage-Effekt regt die Durchblutung im gesamten Rumpf sowie im unteren Lendenwirbelbereich an. Diese Trainingsmethode ist nicht nur

hocheffektiv, sondern beansprucht auch wenig Zeit und lässt sich damit

- Inkontinenz und Blasenschwäche adé
 - Effiziente und wirkliche Schwangerschaftsrückbildung

- Linderung Beschwerden in der Menopause
- Steigerung der Libido (trotz Menopause)
- Weniger Rückenschmerzen
- Mehr Fitness und Stabilität
- Linderung von starken Menstruationsschmerzen

Buche dir jetzt deine kostenlose
Probeanwendung und überzeuge
dich selbst!

dich selbst:
Kontaktiere uns für deine kostenlose Probeanwendung telefonisch oder schreibe uns in WhatsApp unter 079 922 69 14. Wir helfen dir, dein Problem zu lösen.

Das PelviPower-Beckenboden-training wird im Mrs.Sporty Club Wabern angeboten, an der Sef- tigenstrasse 240, 3084 Wabern



«Einfach QR-Code einscannen und ein kostenloses Probetraining sichern»

3 Fragen an Irina Kurth



Inhaberin/Generalmanagerin

An wen richtet sich das PelviPower-Angebot?

Angestellt:
An Frauen mit schwacher Beckenbodenmuskulatur und dadurch beeinträchtigter Lebensqualität: Inkontinenz, Rückenschmerzen, Blasenschwäche, Sexualität. Für die, die weder Zeit noch Disziplin und kein wirklich effizientes Training haben.

Welche Erfahrungen haben Ihre Kundinnen damit gemacht?

Kundinnen damit gemacht!
Frauen sind vom Pelvi begeistert.
Das Angebot ist neu, aber schon
nach 2-3 Anwendungen müssen
Frauen nicht mehr in der Nacht
aufs WC und spüren mehr Stabi-
lität im Rumpf.

Was kann man bei MRS.SPORTY

sonst noch alles trainieren?
Alles! Wir stehen für ganzheitliches Training und Ernährung. Ob Abnehmen, Muskelaufbau, oder einfach fit werden – bei uns bleibt kein Wunsch offen!

BöhlenRätsel



Nun ist Ruth Altmann also ganz weg!

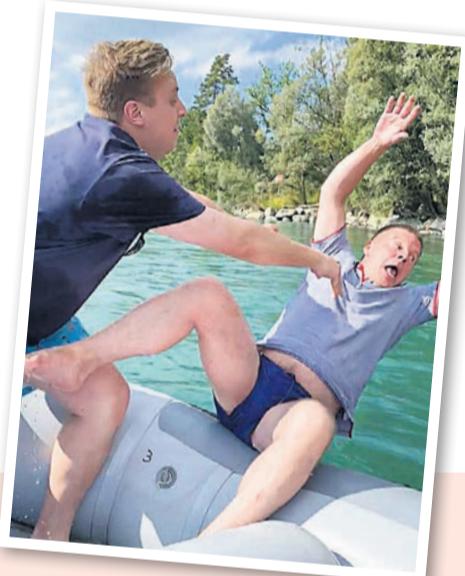
Lieber ein Ende mit Schrecken als ein Schrecken ohne Ende. So oder ähnlich würde **Ruth Altmann** wohl ihren Entscheid begründen: Die FDP-Stadträtin ist nämlich aus der Partei ausgetreten. Bereits zuvor hatte die Juristin die Fraktion verlassen. Der Grund: Die Stadtberner FDP verweigerte Altmann vor wenigen Wochen die Nomination für die Grossratswahlen im kommenden Frühling. Altmann, die unter anderen den beiden Co-Fraktionschefs **Vivianne Esseiva** und **Tom Berger** nicht mehr genehm war, ist nun also eine Stadträtin ohne Fraktion und Partei. «Werden engagierte und sehr gut gewählte Politikerinnen in der FDP-Stadtpartei nicht mehr geschützt, dann sehe ich für mich dort keine Zukunft», sagt Altmann dem **Flüsterer**. Und: «Ich habe bis auf Weiteres nicht vor, einer neuen Partei beizutreten.»

Foto: Facebook

Da war die Welt noch in Ordnung: Ruth Altmann (2.v.l.) mit Tom Berger sowie Vivianne (2.v.r.) und Claudine Esseiva (links), als sie 2018 in die Stadtberner FDP eintrat.

Mann über Bord bei der Jungen AUNS ...

Wer macht denn hier wen nass? Richtig: Es ist **Nils Fiechter**, Co-Präsident der Jungen SVP des Kantons Bern, der Parteikollege **Erich Hess** (r.) in die Aare schmeisst. Die Szene, die dem **Flüsterer** zugespielt wurde, ereignete sich am Sonntag beim Bootsausflug der Jungen **AUNS** zwischen Thun und Wabern. AUNS? Richtig: die rechtsbürgerliche Aktion für eine unabhängige und neutrale Schweiz. Eine Zertifikatspflicht gab es übrigens nicht. Oder etwa doch: Vielleicht steht 3G bei der Jungen AUNS einfach für geschubst, geduscht, getaucht ...



Der nächste Oberzibelegring steht fest

Endlich: In 69 Tagen ist Zibelemärit. Dann wird im Berner Rathaus der nächste Oberzibelegring gekürt. Der wichtige Berner Titel wird besonders verdienten Persönlichkeiten verliehen, die Vorbildliches für das Gemeinwohl leisteten oder leisten. Der amtierende Oberzibelegring **Christian Vifian** (ganz rechts) lud die bisherigen Würdenträger zum Jahresbot nach Ortschwaben ein. Aus Platzgründen verzichten wir hier auf eine Bildlegende, die sich wie ein «**Berner Who is Who**» lesen würde. Nun, wer folgt auf Vifian? Der **Flüsterer** kennt Namen. Aber auch für ihn gilt: Noch 69 mal schlafen ...



Dieser Stoppt lohnt sich

Das Soul-Duo **Irina & Jones** – im Bild fahrend unterwegs – macht am 22. September ab 20 Uhr Halt im Berner Bierhübeli. Für den **Flüsterer** ist klar: Ein Stoppt lohnt sich für alle jene, die es lieben, wenn der Sound von **Irina Mossi** und **Jonas Zahnd** mal unaufhaltsam nach vorn peitscht und mal «laid back» durch die Gegend torkelt. Der Eintritt ist gratis! Dieses Privileg ermöglicht die Sponsorin **ewb** im Rahmen des BÄRN!FOTO-Wettbewerbs. Dessen Preisverleihung findet im geschlossenen Rahmen zwei Stunden vor dem Konzert statt.



Damit wir helfen können,
sind wir auf Ihre Spenden und
Legate angewiesen.

Anonym und vertraulich. Rund um
die Uhr. Beratung per Mail/Chat: www.bern.143.ch

TELE 143
Die Dargebotene Hand
Bern

HERZLICHEN
DANK!

PC-Konto 60-324928-2

ROHRMAX
Abfluss verstopft?
0848 852 856
...ich komme immer!
BAERNERBAER.CH

IDEA KÜCHEN
und Bad

Ihr IDEAler Partner
MASSKÜCHEN UND BÄDER FÜR JEDES BUDGET
idea-kuechen.ch 031 963 60 60 | WABERN

CUPI
Liegenschafts- &
Hauswirtschaftsdienst
www.cupi.ch

Herbstneuheiten von Paul Green



**Schuhe
Berger
Sport**

Haldenweg 1
3510 Konolfingen
Tel. 031 791 06 53
info@bergerschuhe.ch