

Mobirama

Informationen für Kundinnen und Kunden der Mobiliar

Erfolgreiche Unternehmerin

Gabriela Manser erobert vom Appenzell aus die Schweiz

Bekenntnisse zum Klimaschutz

Das CERN – ein eigenes Universum

Erwartungen von KMU-Kunden an die Mobiliar

Lysser Hochwasser 2007: Blick zurück



10 Die eindrucklichen Dimensionen im CERN



06 In den Harassen steckt ihr Erfolg: Gabriela Manser, Mineralwasser-Unternehmerin und Kundin der Mobiliar

Bilder: CERN, Iris Stutz, Adrian Moser, Gerhard Krischer

03 Editorial

04 Aktuell
Mobiliar News

Die Mobiliar bietet die Möglichkeit, den CO₂-Ausstoss von Autos zu kompensieren

06 Fokus
Kundenorientierung

Von der Kindergärtnerin zur Unternehmerin: Gabriela Manser über Kundenorientierung, das Überschreiten von Grenzen und wache Augen

Wie Mitarbeitende der Mobiliar Kundenerwartungen erfüllen

10 Unternehmen
Andere Dimensionen – auch bei der Versicherung: Das Forschungszentrum CERN ist ein besonderer Kunde

11 Was der Landwirt Michel Losey von der Mobiliar erwartet

12 Schaden
Ein Blick zurück: Judith Warmbrodt aus Lyss BE war letztes Jahr drei Mal vom Hochwasser betroffen

14 Vorsorge
Der Arzt Jost Wichser über Entwicklungen im Gesundheitsverhalten

15 Schlusspunkt
Lernfahrkarten: Angebot für Kundinnen und Kunden der Mobiliar
Wettbewerb

IMPRESSUM **HERAUSGEBER** Schweizerische Mobiliar Versicherungsgesellschaft, 3001 Bern, Unternehmenskommunikation, Peter Marthaler **REDAKTION** Kurt Messerli (km, Chefredaktor), Patricia Däpp Blättler (da), Claudia Freire (cf), Jürg Thalmann (jt), Stephanie Walpen (ws), Unternehmenskommunikation, Bundesgasse 35, 3001 Bern, Tel. 031 389 65 43, Fax 031 389 68 57, E-Mail mobirama@mobi.ch, Internet www.mobi.ch. Mitarbeiter dieser Nummer: Werner Eichenberger (we) **ÜBERSETZUNGEN** Übersetzungsdienst der Mobiliar **BESTELLWESEN** Abteilung Marketing Support, Tel. 031 389 70 15, Fax 031 389 68 86 **KONZEPT UND GESTALTUNG** wave-advertising ag, Luzern, www.wave.ch **TITELBILD** Gabriela Manser, Geschäftsführerin der Mineralquelle Gontenbad (Goba). Bild: Iris Stutz **DRUCK** Kyburz AG, Dielsdorf **AUFLAGE** 1,2 Millionen Ex., erscheint zweimal jährlich deutsch, französisch und italienisch
© Schweizerische Mobiliar Versicherungsgesellschaft



12 Hochwasser Lyss 2007:
ein Rückblick



11 Die Erwartungen von
Michel Losey

Liebe Leserin Lieber Leser



Gut gewappnet

Der Kunde steht im Zentrum: So ist es in vielen Leitbildern niedergeschrieben. Auch in unserem. So etwas schreibt sich einfach, ist jedoch höchst anspruchsvoll. Wie schwer sich viele Unternehmen damit tun, stellen Kundinnen und Kunden spätestens fest, wenn ein Problem auftaucht. Dabei ist erwiesen: Wer sich über die Leistung einer Firma ärgert, teilt dies wesentlich mehr Menschen mit, als wenn er sich freut.

Mitarbeitende schildern in diesem Mobirama, wie sie die Erwartungen ihrer Kunden erfüllen. Sie interessieren sich echt für ihre Bedürfnisse und hören genau zu. Offerten erstellen sie rasch und erledigen Schäden unbürokratisch, wie uns Kundenbefragungen immer wieder bestätigen.

«Die meisten Schäden erledigen unsere Generalagenturen vor Ort selber – schnell und unbürokratisch.»

Künftig wird es noch wichtiger sein, Anliegen und Schäden schnell und unbürokratisch zu bearbeiten und zu erledigen. Das sagen Studien zur Kundenzufriedenheit voraus. Die Mobiliar ist für diesen Wettbewerb gut gewappnet: Die meisten Schäden erledigen unsere über 80 Generalagenturen vor Ort selber. Hier unterscheiden wir uns von Mitbewerbern.

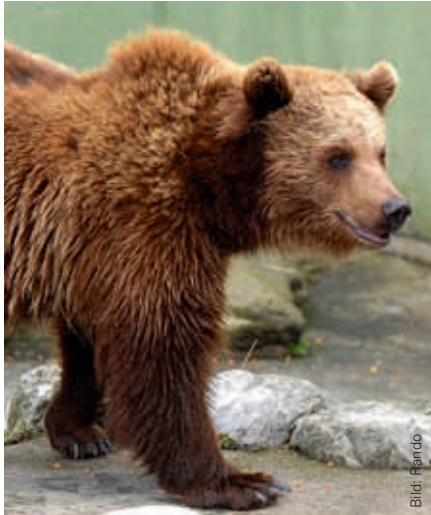
Eigene Wege gehen wir auch beim Engagement von neuen Versicherungsberatern: Wir wollen möglichst viele unserer KV-Lernenden für den späteren Einstieg in die Versicherungsberatung gewinnen. Das hat den Vorteil, dass sie die Mobiliar durch und durch kennen. Denn Versicherungsspezialisten zaubert man nicht einfach aus dem Hut.

Herzlich

Urs Berger, CEO

urs.berger@mobi.ch

Mobiliar News



Ab Herbst 2009 im Berner BärenPark: der zweijährige Finn.

Der Bär heisst Finn

Über 3000 Namensvorschläge sind für den zweijährigen Bären im Berner Tierpark Dählhölzli eingegangen – von Aaron über Cristiano Ronaldo bis zu Zottlibär. Die Jury, zu der auch Mobiliar-CEO Urs Berger gehörte, hat sich für den Namen Finn entschieden. Das passt: Finn ist im Frühjahr aus dem Zoo von Helsinki nach Bern gekommen. Im Herbst 2009 wird er zusammen mit seiner Partnerin Björk in den BärenPark umziehen, der jetzt im Bau ist. Die Mobiliar unterstützt die Erweiterung des Bärengrabens zum tiergerechten BärenPark mit 2,5 Mio. Franken als Hauptsponsorin. Den Namenswettbewerb haben Losinger Construction und die Mobiliar gemeinsam lanciert. www.baerenpark-bern.ch

Historisches Buffet ausgezeichnet

Das Hotel Stern & Post in Amsteg UR hat den ICOMOS Mobiliar-Spezialpreis 2009 erhalten. Ausgezeichnet wurde das Ensemble der Hotelmöbel aus mehreren Jahrhunderten, ausschlaggebend war das riesige Buffet in der Gaststube. Seit 1997 zeichnet die Landesgruppe Schweiz des Internationalen Rates für Denkmalpflege (ICOMOS) jährlich historische Hotel- oder Gastronomiebetriebe aus; mit dem Mobiliar-Spezialpreis ein besonders wertvolles, authentisches



Das ausgezeichnete Buffet des Hotels Stern & Post in Amsteg.

Möbelstück oder Interieur. Das Hotel Hirschen in Eglisau ZH, wurde zum historischen Hotel des Jahres 2009 gekürt. Eine Übersicht der bisher ausgezeichneten Betriebe ist im ICOMOS-Führer «Historische Hotels und Restaurants in der Schweiz» zu sehen. Er ist für CHF 14.80 im Buchhandel oder beim Verlag hier + jetzt (www.hierundjetzt.ch) erhältlich.

Kostenloser Wetter-Alarm® per SMS

Die Unwetterwarnungen von Wetter-Alarm® sind neu kostenlos. Die Meldungen über aufkommende Unwetter sind schweizweit in 111 meteorologische Regionen unterteilt, was lokale Prognosen ermöglicht. Dank früher Information bleibt genügend Zeit, entsprechende Massnahmen vorzunehmen, um kleine und mittlere Schäden zu verhindern. Mit dem Wetter-Alarm® setzen die Betreiber SF Meteo, Mobiliar und die Kantonalen Gebäudeversicherungen Akzente in der Prävention von Elementarschäden. Wetteralarm abonnieren: einfach ein SMS mit dem Text «start wam», gefolgt von der Postleitzahl des Wohnorts, an die Nummer 4666 senden. Für Bern zum Beispiel «start wam 3000». Auf www.wetteralarm.ch kann das Abonnement verfeinert und angepasst werden.



Wieder auf Punktejagd: die Teams der Swiss Mobiliar League.

Unihockey-Sponsoring zeigt Wirkung

Seit Ende September gehen die besten Unihockeyteams wieder in der Swiss Mobiliar League auf Punktejagd. Die Mobiliar ist seit 2007 Titelsponsorin von Swiss Unihockey und unterstützt die junge Sportart von der Basis bis zur Spitze – unter anderem als Hauptsponsorin der Schweizer Nationalteams sowie sämtlicher Schiedsrichter. Dank der Mobiliar hat in der letzten Saison die TV-Berichterstattung zugenommen: Sie hat Fernsehbilder produzieren lassen und diese den TV-Stationen gratis zur Verfügung gestellt. Auch im Nachwuchsbereich setzt der Versicherer Akzente: mit einem Geschicklichkeitsparcours im Rahmen der Rivella Games, des grössten Unihockey-Schülerturniers der Schweiz, mit über 10 000 Teilnehmenden.

Viktor Giacobbo und Mike Müller sind zurück

Seit Anfang Oktober und noch bis Ende Dezember 2008 läuft auf SF1 die zweite Staffel Giacobbo/Müller – Late Service Public. Im Schnitt verfolgen knapp eine halbe Million Zuschauerinnen und Zuschauer das Programm des Satirikerduos. Auch die Mobiliar ist wieder dabei – als Sponsoringpartnerin der sonntäglichen Sendung. www.giacobbomueller.sf.tv ■ ws

Bekanntnisse zum Klimaschutz

Die Mobiliar bietet Kunden und Nichtkunden die Möglichkeit, den CO₂-Ausstoss ihres Autos zu kompensieren. Sara Schröder und Thomas Feger haben diesen Schritt bereits gemacht – und erzählen warum.

Bereits seit 2007 kommen Besitzerinnen und Besitzer von ökologischen Fahrzeugen in den Genuss eines Prämienrabatts von 20 Prozent. Nun geht die Mobiliar im Kampf gegen den Klimawandel einen Schritt weiter: Sie bietet in Zusammenarbeit mit Swiss Re die Möglichkeit, den CO₂-Ausstoss des eigenen Autos zu kompensieren (siehe Box). Von diesem Angebot fühlten sich bisher vorab Leute angesprochen, die bereits mit ihrer Autowahl ein Bekenntnis zum Klimaschutz abgegeben haben: Unter den Käufern von CO₂-Zertifikaten befinden sich auffallend viele Besitzerinnen und Besitzer von Erdgas- und Hybridfahrzeugen.



Sara Schröder hat mit dem Kauf eines CO₂-Zertifikats «einen nächsten kleinen Schritt in die richtige Richtung» gemacht.

Ein persönliches Zeichen gesetzt

Sara Schröder, die sich zusammen mit ihrem Bruder einen Toyota Prius



Eine ökologische Lebensweise ist für Thomas Feger «zu einer Art Hobby geworden».

teilt, erstaunt diese Tatsache nicht. «Bei diesen Leuten hat das Umdenken halt bereits stattgefunden.» Die 25-jährige Aargauerin hat mit dem Kauf eines CO₂-Zertifikats nun ein weiteres persönliches Zeichen setzen und «einen nächsten kleinen Schritt in die richtige Richtung machen wollen». Die kaufmännische Mitarbeiterin eines Gastronomiebetriebs hofft ausserdem auf einen Nachahmungseffekt in ihrem Umfeld, das äusserst neugierig auf ihr Auto reagiert hat. «Spätestens beim

Erwähnen des geringen Verbrauchs wurden die Augen jeweils sehr gross», erklärt Sara Schröder.

Ökologie als Hobby

Für Thomas Feger ist eine ökologische Lebensweise «zu einer Art Hobby geworden». Da lag es auf der Hand, auch den verhältnismässig geringen CO₂-Ausstoss seines Erdgasautos zu kompensieren. «Man findet immer wieder einen Punkt, den man optimieren kann», erklärt der Zuger EDV-Fachmann. Beim Autofahren und Heizen (Fernwärmeheizung mit Holzschntzeln) hat er sein Ziel bereits erreicht. Der nächste Schritt auf dem Weg zu einem klimaneutralen Leben betrifft die Wasseraufbereitung: Demnächst soll Solarthermie für warmes Wasser im Hause Feger sorgen. ■ jt

Den CO₂-Ausstoss des eigenen Autos berechnen

Die Mobiliar bietet auf dem Internet (www.mobi.ch/co2) in Zusammenarbeit mit Swiss Re die Möglichkeit, den CO₂-Ausstoss des eigenen Autos zu kompensieren. Ein auf dem Portal installierter Rechner ermittelt den CO₂-Ausstoss aufgrund der jährlichen Kilometerleistung und des Treibstoffverbrauchs. Die Kompensation erfolgt durch den anschliessenden Kauf von Emissionsreduktions-Zertifikaten,

die von Swiss Re im Auftrag der Mobiliar beschafft werden. Die Gelder fliessen in ein Solarprojekt in Südchina mit 20 000 Solarkochern. Durch die Umstellung von fossiler auf erneuerbare Energie lassen sich jährlich rund 34 000 Tonnen CO₂ einsparen. Das entspricht ungefähr dem durchschnittlichen CO₂-Ausstoss von 5000 Schweizern pro Jahr. Später werden Projekte in andern Ländern hinzukommen.

Mehr zu CO₂-Zertifikaten und zum Ökotarif:

www.mobi.ch/mobirama



Naturverbunden wie ihr Mineralwasser: Gabriela Manser auf einer Wiese oberhalb von Gontenbad.

Die Füsse auf dem Boden, den Kopf in den Wolken

Gabriela Manser war Kindergärtnerin. Jetzt ist sie Unternehmerin. Ein Gespräch mit der Appenzellerin über Kundenorientierung, Grenzen überschreiten und wache Augen.

Gut gelaunt sitzt Gabriela Manser in ihrem Büro. Das Interview findet in der ehemaligen Stube ihrer Grossmutter statt. Auf dem Tisch steht eine Flasche Flauder. Dieses kalorienarme Mineralwasser mit Holunderblüten und Melisse machte die Appenzellerin weitherum bekannt. Seit bald zehn Jahren führt sie die Mineralquelle Gontenbad in dritter Generation.

2009 bringen Sie ein neues Produkt auf den Markt.

Gabriela Manser: Das können Sie schreiben, aber ich sage noch nichts dazu.

Wirds ein ähnlicher Erfolg wie das Blütenquellgetränk Flauder?

Das liess sich auch bei Flauder nicht voraussagen. Wir entwickeln jedes Produkt mit grösster Sorgfalt und verwenden ausschliesslich Zutaten von hoher Qualität. Entscheidend ist aber, wie der Markt auf ein Produkt reagiert.

Was macht Sie erfolgreich?

Schwierige Frage. Vermutlich braucht es dazu einen ganzen Strauss von



Hier ist Appenzellisches drin: Lastwagen der Mineralquelle Gontenbad.

Fähigkeiten, Glück, ein funktionierendes Team und gute Ideen. Wir waren zur richtigen Zeit mit der richtigen Idee am richtigen Ort. Wir wissen, auf welchem Boden wir stehen. Ich lasse die Gedanken fliegen, derweil die Füsse fest verankert auf dem Boden stehen. Es braucht ein entsprechendes Umfeld und Mitarbeitende, die mitziehen. Und: Es braucht Kreativität.

Wurde sie Ihnen in die Wiege gelegt?

Ich denke schon. Vor allem konnte ich in meiner Kindheit meine Kreativität leben und entwickeln. Was ist eigentlich Kreativität? Grenzen zu sprengen, ist für mich eine Facette davon. Ich habe Bekanntes mit Unbekanntem gemischt. Ich gehe mit einer gewissen Freiheit an gegebene Abläufe heran, um herauszufinden, wie es noch praktischer und wirksamer sein könnte. Wichtig ist für mich auch, meinem Bauchgefühl zu vertrauen.

Wo sprengen Sie Grenzen?

Zum Beispiel reicht bei uns das Argument nicht, etwas weiter so zu machen, weil wir es schon immer so gemacht haben. Stellen wir aber fest, dass es Sinn macht, wissen wir, mit welchen Vor- und Nachteilen wir bei einer althergebrachten Lösung rechnen müssen. Sonst suchen wir nach neuen, kreativen Lösungen. Ich arbeite an und mit mir, damit ich meine eigenen Muster erkenne und die Freiheit finde, Entscheide aus dem Jetzt heraus zu fällen. Allerdings haben wir nicht nur in uns Muster, sondern auch um uns herum. Eine Firma hat Strukturen und damit Gesetzmässigkeiten, die es zu überdenken gilt. Dann kann ich sie verstehen und allenfalls ändern.

Sie meinen die Struktur der Mineralquelle.

Als Unternehmerin scheue ich mich nicht, die Strukturen der Mineralquelle

Die Unternehmerin

Gabriela Manser, 46, übernahm 1999 als Quereinsteigerin das Familienunternehmen Mineralquelle Gontenbad AI. Sie hatte bereits ihre KV-Lehre im elterlichen Betrieb absolviert. Anschliessend bildete sie sich zur Kindergärtnerin aus und übte diesen Beruf mehrere Jahre aus. Später folgten Weiterbildungen zur Teambaterin, Supervisorin und Atemtherapeutin. 2005 war Manser Trägerin des «Prix Veuve Clicquot» als Unternehmerin des Jahres. Sie lebt mit ihrem Partner, dem St. Galler Licht- und Raumplaner Thomas Luminati, zusammen.

immer wieder anzupassen: Mit dem grossen Wachstum mussten wir entsprechende Schritte tun. Im Alltag ist es nicht immer einfach, mit 30 Mitarbeitenden diesen Weg zu gehen: Einzelne arbeiten seit 45 Jahren in der Mineralquelle. Manchmal sagen sie mit Recht, wir müssten nicht immer alles neu machen.

Was macht Ihre Kundenorientierung aus?

Wir verstehen uns als produzierender Dienstleistungsbetrieb. Wir müssen uns zwingend voll und ganz an unseren Kundinnen und Kunden orientieren. Wir können erst produzieren, wenn wir Kunden für unsere Getränke haben. Wir sind möglichst transparent: Wir machen über 250 Betriebsbesichtigungen im Jahr. Uns kennt man. Es gibt bei uns kurze Entscheidungswege. Ich will nicht einmal sagen, dass wir alles besonders gut machen, aber wir machen es anders als andere.

Spüren wir in Ihren Produkten das Appenzellische?

Mit Flauder ist es uns wunderbar gelungen, ein Stück Appenzell in die Schweiz hinauszutragen. Die grosse Herausforderung ist, all die traditionellen Werte zu bewahren und gleichzeitig etwas zu entwickeln, das in die Zukunft

führt. Wir können uns nicht auf dem Image Appenzell ausruhen, sondern müssen uns weiterentwickeln. So befinden sich auf der Rückseite unserer Etiketten der Blütenquell-Getränke Erklärungen über Appenzellisches, zum Beispiel über das Märchen mit dem Einhorn am Fälensee im Alpsteingebiet.

Das Unternehmen

Die Mineralquelle Gontenbad (Goba) wurde 1930 von Josef Schmidiger, dem Grossvater von Gabriela Manser, gegründet. Goba produziert und verkauft Mineralwasser, Blütenquell-Getränke, Limonaden und Spirituosen. Kurz nach der Übernahme lancierte Gabriela Manser einen neuen Auftritt und führte die Marken Appenzell Mineral still, leise und laut ein – nach der Abstufung des Kohlensäuregehaltes. Bekanntestes Produkt ist Flauder, das die Migros mittlerweile auch in Lizenz in Aproz mit Nendaz-Mineralwasser herstellt. Goba beschäftigt 30 Mitarbeitende und erzielt mit einer Jahresproduktion von 14 Millionen Flaschen und dem Handel einen Umsatz von rund 11 Millionen Franken. Dies entspricht einer Verdreifachung des Personalbestandes und einer Verfünffachung des Umsatzes innerhalb der letzten sechs Jahre.



Zwischen den Harassen: Als jüngstes Mitglied der dritten Generation Gabriela Manser vor fast zehn Jahren die Mineralquelle Gontenbad.

Welche Rolle spielt für Sie Ihr Versicherer, die Mobiliar?

Unser Unternehmen arbeitet schon sehr lange mit ihr zusammen. Den Leiter der Generalagentur in Appenzell kenne ich gut. Wenn ich einmal eine besondere Frage habe, gehe ich zu ihm oder einem seiner Mitarbeiter, wir besprechen sie miteinander und finden einen Weg. Unsere Kundenbeziehung steht und fällt natürlich mit der

Wie Mitarbeitende der Mobiliar die Erwartungen ihrer Kundinnen und Kunden erfüllen

«Ich fühle mich in meine Kunden hinein»



Monika Tschopp, Sachbearbeiterin im Innendienst und am Empfang, Generalagentur Schaffhausen

«Für mich sind Kundinnen und Kunden wie Reisende, die bei mir vorbeikommen. Ich möchte ihnen etwas mitgeben: ein Lächeln, ein gutes Gefühl. Ich höre zu, frage nach: Ich will genau wissen, worum es geht. Dann erledige ich das Anliegen schnell, verbinde mit dem richtigen Partner, wenn ich selbst nicht helfen kann. Immer suche ich nach Lösungen: Wenn zum Beispiel ein Fall nicht die Mobiliar betrifft, gibt es vielleicht eine Möglichkeit bei einer anderen Institution. Bei Sprachprob-

lemen hilft manchmal eine Zeichnung, um einen Unfallhergang zu schildern: Schadensskizze live!»

Daniel Ladner, Versicherungs- und Vorsorgeberater, Generalagentur Vaduz

«Die Zufriedenheit der Kunden ist mein erstes Ziel. Darum will ich meine Versicherten verstehen: Was sie wünschen, was sie bewegt. So bin ich oft dabei, wenn meine Kollegen einen Schaden erledigen: Dann erlebe ich hautnah, wenn mal ein Kunde oder eine Kundin nicht zufrieden ist – und kann das auch nachvollziehen. Ich will schnell sein, Versprechungen halten und bin auch



n und als Quereinsteigerin übernahm

Dienstleistung und dem Service. Sie muss echt und auf den zweiten Blick auch sicher sein. Wir sind wirklich sehr zufrieden mit der Mobiliar!

Sie stellen sich vermehrt auch für Vorträge zur Verfügung?

Vorträge halte ich nie. Ich nehme ab und zu an Gesprächen teil. Das ist völlig anders. Einen Vortrag kann ich daheim vorbereiten, aus der Schublade neh-

men und halten. Hingegen entwickeln wir bei einem Gespräch gemeinsam Gedanken und Ideen. So habe ich im Gegensatz zu einem Vortrag auch etwas davon. Damit entsteht für viele Zuhörerinnen und Zuhörer wie für mich ein Mehrwert.

Was wollen Sie bei diesen Gesprächen vermitteln?

Ich habe die Chance erhalten, aus einem bestehenden Unternehmen etwas zu entwickeln, zu gestalten. Auf diesem Weg habe ich viele Erfahrungen gesammelt, Schwieriges genauso wie Erfreuliches. Damit will ich Leuten Mut machen, an dem Ort, an welchem sie gerade sind, etwas auszulösen, Schritte zu tun. Sich wirklich einzulassen braucht Mut – erst dann kann sich etwas entwickeln.

Sind Ihre Botschaften in Männer- oder Frauenrunden unterschiedlich?

Bei Frauen gebe ich schon eine andere Identifikationsfigur ab. Aufgrund meiner beruflichen Laufbahn entdecken sie ihre Möglichkeiten zum Ausbrechen und bekommen Mut, etwas Neues anzufangen. Das Leben ist zu kostbar, um jahrelang irgendwo zu sein, wo es einem nicht wirklich gefällt. Das Leben bietet mehr!

Als ehemalige Kindergärtnerin hatten Sie viel mit Kindern zu tun: Vermissen Sie sie?

Ich habe jetzt genauso viel mit Menschen zu tun wie damals. Was ich vermisse, ist der Montagmorgen im Wald: Dann striehlichten wir jeweils bei Sonne, Regen oder Wind durch den Wald. Diese Momente der Offenheit, der Spontaneität, das zusammen Erleben und die strahlenden Kinderaugen am Montagmorgen vermisse ich noch ab und zu.

Damit Sie Ihren jetzigen Job gut machen können, müssen Sie ein Workaholic sein?

Nein, denn als Workaholic werde ich blind und stumpf. Ich brauche meine Empfindungsfähigkeit, ich möchte mit offenen Augen durch die Welt gehen, nur dann habe ich die Chance, im richtigen Moment am richtigen Ort mit der richtigen Idee anzukommen. Nur so mache ich meinen Job gut. Grundsätzlich nütze ich der Firma nur etwas, wenn ich gesund bin.

Was ist Ihre Leidenschaft?

Ich habe die Menschen gerne. Zusammen mit unserem Team die Firma weiterzubringen, das ist Motivation und Freude. Mein Leben entwickelt sich – und darauf bin ich stolz. ■ km



Daniel Rügsegger, Versicherungs- und Vorsorgeberater, Generalagentur Thun

«Die Kundinnen und Kunden sollen sich auf mich verlassen können: Darum arbeite ich rasch und präzise, korrekt und einfach. Das heisst: Mails beantworte ich schnell, meist am gleichen Tag. Meine Auskünfte sind offen und ehrlich – ich weise auch auf Problempunkte hin, etwa bei Gesundheitsfragen der Lebensversicherung. Kundenbesuche bereite ich seriös vor – ich drucke das Übersichtsblatt aus und weiss so genau, wo Anpassungen nötig sind. Nie aber dränge ich jemandem eine



Deckung auf, die unnötig ist. Und: Weil wir in ländlichem Gebiet leben, kaufen wir direkt bei den Bauern ein, bei meinen Kunden.» ■ we

stets erreichbar: Kürzlich hat mich ein Kunde am späten Abend angerufen, weil bei ihm eingebrochen wurde! Über unser Call-Center Mobi24 habe ich für ihn Hilfe organisiert.»

Andere Dimensionen – auch bei der Versicherung

Das Forschungszentrum CERN in Genf ist seit seiner Gründung im Jahr 1954 bei der Mobiliar versichert. Ein besonderer Kunde, bei dem die Schadenabwicklung etwas anders aussieht.

Das CERN, das europäische Labor für Elementarteilchenphysik, ist das weltweit grösste Forschungszentrum in diesem Bereich. Es liegt westlich von Genf und wird von 20 Ländern finanziell unterstützt.

«Alles ist besonders»

Die Mobiliar hat im Lauf der 54 Jahre vielerlei Erfahrungen mit diesem Kunden gesammelt. «Es ist ein kooperativer, aber spezieller Kunde, weil einfach alles besonders ist», erklärt Michel

Duding, der bei der Generalagentur Genf das CERN-Dossier betreut. Die zu versichernden Objekte sind häufig Prototypen mit neuen, weltweit einzigartigen sowie sehr teuren und heiklen Technologien. Und wenn ein Schaden eintritt, «ist es jedes Mal eine eigene Erfahrung». Das jüngste Ereignis ist ein typisches Beispiel: «Im April tobte ein heftiges Gewitter, worauf sich neben dem Gebäude, in dem Gegenstände für die LHC-Technologie (siehe Box) gelagert werden, ein Bach bildete», erzählt Karil Zimmermann, Leiter Schaden dienst der Agentur Genf. «Angesichts der Komplexität wird ein Team von mehreren spezialisierten Technikern über ein Jahr daran arbeiten, schon nur das Ausmass der Schäden festzulegen.»



Bild: Emilio Leanza, Photopress

Vertreter des CERN und der Mobiliar bei einem Ortstermin (v. l.): Lorenz Stampfli (CERN), Karil Zimmermann (Mobiliar Genf), Francisco Limia-Conde (CERN) und Michel Duding (Mobiliar Genf).

Atome, Sterne, Planeten ...

Das CERN erforscht die Grundkräfte und ihre Art, die Materie und das Universum zu bilden – Atome, Sterne, Planeten und Menschen. Dafür setzen die Wissenschaftler Beschleuniger ein, Detektoren der Teilchen, aus denen sich Materie zusammensetzt. Sie gehören zu den grössten und komplexesten wissenschaftlichen Instrumenten der Welt. Das CERN beschäftigt rund 2500 Personen, und fast 9000 wissenschaftliche Benutzerinnen und Benutzer aus mehr als 100 Nationen führen dort Forschungen in Elementarteilchenphysik durch. Diese Forschungen sollen nicht nur ermöglichen, dass wir dereinst verstehen, wie das Universum funktioniert, sondern dienen schon heute dazu, die Technologien von morgen im Medizin- und Industriebereich zu entwickeln. Übrigens profitieren wir heute alle von einer Entwicklung des CERN: Das Internet wurde 1990 vom CERN-Forscher Tim Berners-Lee ins Leben gerufen, um Informationen unter den Wissenschaftlern auszutauschen. ■ cf

Der LHC, der grösste Teilchenbeschleuniger der Welt

Der LHC («Large Hadron Collider» oder Grosser Hadronen-Speicherring) ist ein 27 Kilometer langer Tunnel rund 100 Meter unter der Erde, der vor 15 Jahren gebaut wurde. Die Forschenden, die an der Geschwindigkeit der Teilchen (Hadronen) und ihren Kollisionen arbeiten, hoffen, die Bedingungen zu simulieren, die unmittelbar nach der Entstehung des Universums beim «Big Bang» herrschten, um so den Ursprung der Erde zu verstehen. Die Mobiliar ist einer der Sponsoren dieses weltweit grössten wissenschaftlichen Instruments. Der LHC wurde am 10. September 2008 in Betrieb genommen.

Ein paar Fakten

- Der LHC ist der grösste Teilchenbeschleuniger der Welt.
- Die Trillionen von Teilchen werden 11 254 Mal pro Sekunde im Beschleuniger zirkulieren.
- 600 Millionen Kollisionen pro Sekunde
- Wenn die Teilchen aufeinandertreffen, werden sie Temperaturen schaffen, die eine Milliarde Mal höher sind als jene im Zentrum der Sonne.
- Um das alles abzukühlen, beträgt die Durchschnittstemperatur -271°C , kälter als der Weltraum.
- www.cern.ch

Was Michel Losey von der Mobiliar erwartet

Ihr Metier zu kennen: Das erwarten KMU-Kunden wie der Freiburger Landwirt Michel Losey von der Mobiliar.

Auf die Frage, was ein Unternehmer von seiner Versicherung erwartet, gibt es unzählige Antworten – die sich je nach Wirtschaftszweig stark unterscheiden. Die Mobiliar begegnet den unterschiedlichen Ansprüchen ihrer Kundschaft mit so genannten Multirisikolösungen. Mit andern Worten: Bei der Produktentwicklung werden individuelle Pakete geschnürt, die dem Risikoprofil des einzelnen Unternehmenskunden entsprechen. Es werden verschiedene Versicherungsdeckungen in einer einzigen Police gebündelt, für die früher mehrere Policen abgeschlossen werden mussten.

Flexibilität ist gefragt

Der kürzlichen Einführung der neuen MobiPro Betriebs- und Gebäudeversicherung Multirisik gingen Marktforschungen voraus, deren zentraler Inhalt die eingangs gestellte Frage war. Für KMU-Kunden scheint es besonders wichtig zu sein, dass die spezifischen

200 000 KMU-Kunden

Die Mobiliar hat kürzlich eine neue Betriebsversicherung lanciert. Die MobiPro Betriebs- und Gebäudeversicherung Multirisik trägt den individuellen Bedürfnissen der Unternehmenskunden noch besser Rechnung und bietet kompakte Lösungen in nur einer Police an. Zwei Drittel der rund 300 000 Schweizer KMU-Betriebe haben eine Beziehung zur Mobiliar. 88 Prozent dieser Betriebe sind so genannte Mikrounternehmen, also Betriebe mit weniger als zehn Beschäftigten.



Michel Losey mit seinen Büschelbirnen: Der Freiburger Landwirt legt grossen Wert darauf, «dass der Versicherungsberater mein Metier kennt».

Besonderheiten ihrer Branche berücksichtigt werden. Ein Landwirt hat andere Bedürfnisse als ein Zahnarzt. Ausserdem gilt es, den wirtschaftlichen Entwicklungen der Unternehmen Rechnung zu tragen. Den KMU-Kunden gibt es heute nicht mehr; Flexibilität ist das A und O – für die KMU gleichermassen wie für die Versicherungsgesellschaften. Viele Kleinunternehmer haben neue Geschäftsfelder erschlossen: der Bauer, der nebenbei Schlafen im Stroh anbietet, oder der Metzger, der noch einen Partyservice betreibt. So flexibel wie die Unternehmer sind, so flexibel muss auch ihre Versicherungslösung sein.

Das Metier der Kunden kennen

Der Mobiliar-Kunde Michel Losey aus dem freiburgischen Sévaz legt grossen Wert darauf, «dass der Versicherungsberater mein Metier kennt und weiss, welche Bedürfnisse ein Landwirt hat.» Der hohe Marktanteil lässt darauf schliessen, dass die Mobiliar diesen Ansprüchen gerecht wird – jeder zweite Landwirtschaftsbetrieb ist bei ihr versichert.

Büschelbirnen und Tabak

Michel Losey kann auf ähnliche Werte verweisen: Rund 50 Prozent aller Büschelbirnen – in der Mundart auch «Botzi» genannt – kommen aus der Produktion des Freiburger Grossrats. Die Büschelbirne, ein traditionelles Erzeugnis aus dem Kanton Freiburg, erhielt kürzlich die geschützte Ursprungsbezeichnung AOC.

Der 46-jährige Familienvater widmet sich seit sechs Jahren noch einer andern regionalen Spezialität: dem Tabakanbau. 80 Prozent der Schweizer Produktion stammen aus der Broye-Ebene – einige Tonnen davon von Loseys Feldern. «Die Mobiliar hat sich meinen betrieblichen Entwicklungen angepasst und mich stets mit Rat und Tat begleitet.» Das ist es, was Michel Losey von seiner Versicherung erwartet. ■ jt

Weitere Informationen über die neue MobiPro Betriebs- und Gebäudeversicherung Multirisik können mit der Antwortkarte unter Tel. 0800 66 24 54 oder auf www.mobi.ch/mobirama bestellt werden.



Bilder: Guy Perrenoud

Ihre Autos konnte Judith Warmbrodt rechtzeitig aus der Tiefgarage fahren. Das Wasser drückte später die Tür ein und überschwemmte den Keller.



Lyss BE: Leben mit der Hochwassergefahr

Der Regen brachte Sorgen

Wenns regnet, bekommt Judith Warmbrodt ein ungutes Gefühl. Kein Wunder: Letztes Jahr war sie in Lyss im Berner Seeland drei Mal vom Hochwasser betroffen – innerhalb von nur zehn Wochen. Sie hatte genug.

Judith Warmbrodt war mit dem Hund unterwegs, als der heftige Regen kam. «Wie ein Vorhang.» Dann ist sie schnurstracks nach Hause gelaufen, direkt in die Tiefgarage, und hat ihre beiden Autos herausgefahren. Sie hat ihre Kinder – heute 11, 13 und 16 Jahre alt – zusammengerufen und gemeinsam haben sie versucht, im Keller abzudichten und das Wasser aufzuhalten. «Plötzlich

machte es paff!, und dann sind wir nur noch gerannt.» Die Kraft des Wassers vermochte die mit Holzbalken gesicherte Verbindungstür zwischen der Tiefgarage und ihrem Einfamilienhaus aufzudrücken. Das Kellergeschoss mit Sauna, Fitnessraum und Jugendzimmer war innert Sekunden überflutet. Alles wurde zerstört. Zum Glück habe sie nur wenige Gegenstände mit emotionalem Wert dort unten gelagert gehabt. «Aber die antiken Stühle, die ich von einer alten Frau erhalten habe, und die Vinylplatten, vor allem die von Pink Floyd, die reuen mich sehr.»

Halb Lyss unter Wasser

Das war Ende August 2007. Nur drei und sieben Wochen davor (siehe Kästen) waren Lyss und Teile des Berner Seelands bereits überflutet worden. Dieses dritte Mal aber noch heftiger: Halb Lyss stand unter Wasser. «Mit Abdichten, Pumpen und Saugen konnte ich bei den ersten beiden Überschwemmungen grösseren Schaden verhindern, beim dritten Mal aber reichte das nicht mehr», sagt Judith Warmbrodt. Aus den Toiletten beispielsweise sei Abwasser aus der Kanalisation gespritzt, wie eine Fontäne.

Nachdem der Lyssbach zum dritten Mal innert zweieinhalb Monaten über die

Ufer getreten war, dachte Judith Warmbrodt ans Wegziehen – sie hatte genug. Doch sofort besann sie sich anders. «Wir sind hier zu Hause, hier bringe ich Familie und Beruf gut unter einen Hut», sagt die allein erziehende Mutter und selbstständige Ernährungsberaterin. Ihr Büro mit Wartezimmer und Fitnessraum für ihre Kundinnen und Kunden liegt im gleichen Gebäude – von dem aus sie den Lyssbach gar nicht sieht.

Aus der Not eine Tugend gemacht

Die Mobiliar in Lyss hat sich am Tag nach dem Unwetter bei Judith Warmbrodt gemeldet und die Schäden aufgenommen. Die Mitarbeitenden der Generalagentur wussten sofort, welche Gebiete betroffen waren, und konnten rasch handeln und Hilfe vor Ort organisieren. «Das ging ganz unkompliziert», sagt Warmbrodt. Aus der Not hat sie eine Tugend gemacht und das Kellergeschoss freundlicher gestaltet. Einen blauen Teppich zum Beispiel, der zu Schaden kam, hat sie durch einen roten ersetzt; für einige der Wände, die neu gestrichen werden mussten, wählte sie ebenfalls ein warmes Rot.

Judith Warmbrodt hat auch zusätzlich, aus eigener Initiative, in die Hochwassersicherheit investiert: Sie hat eine wasserdichte Metalltüre zwischen Gara-

Drei Hochwasser in zehn Wochen

21. Juni 2007

- Hochwasser nach kurzem, heftigem Gewitter. Der Lyssbach steigt in einer Stunde um das 13-fache an.
- 255 Mobiliar-Kunden in und um Lyss sind betroffen.
- Schadenaufwand der Mobiliar: CHF 2,5 Mio.

8. August 2007

- Hochwasser nach zwei Tagen Starkniederschlägen.
- 57 Kunden sind betroffen.
- Schadenaufwand: CHF 0,4 Mio.

29. August 2007

- Wahrscheinlich das grösste Hochwasser seit 100 Jahren. Halb Lyss steht unter Wasser.
- 645 Kunden sind betroffen.
- Schadenaufwand: CHF 12,7 Mio.



Bild: Stephane Gerber

Augenschein am 30. August 2007, nach dem grössten Hochwasser, das Lyss in den letzten 100 Jahren erlebt hat: Die Unterführung an der Hauptachse ist voll und nur noch in Gummistiefeln passierbar.

ge und Haus einbauen lassen. «Die war schon bestellt, als das grosse Hochwasser kam – geliefert wurde sie aber erst danach.» Und sie hat im Garten einen Schieber für die Kanalisation installieren lassen, den sie schliessen kann. «Nach

menschlichem Ermessen sollte mir nun nichts mehr passieren, wenn es noch einmal so kommt», ist sie überzeugt. Und doch: Wenns heftig regnet, dann stehe sie schon mal in der Nacht auf und gehe nachschauen. ■ *da*

Mobiliar unterstützt Hochwasserschutz

Dem Bach Platz lassen

Die Hochwassergefahr in Lyss muss entschärft werden. Die Mobiliar hilft mit und unterstützt die Renaturierung eines Teils des Lyssbachs.

Die Sandsäcke entlang des Lyssbachs lassen es erahnen: Der Bach kann zum reissenden Fluss werden. Lyss muss handeln. Der seit 15 Jahren geplante Entlastungsstollen kommt nur langsam voran; Uneinigkeit zwischen den Gemeinden verzögert das Vorhaben. Eine unhaltbare Situation nicht nur für die Anwohner, sondern auch für die

Versicherer. Die Verantwortlichen der Mobiliar erwarten eine rasche Lösung – und handeln auch selber: Die Mobiliar unterstützt das Hochwasserschutzprojekt Leen – Moosmatt, wo ein Teil des Lyssbachs ökologisch aufgewertet wird.

Die Holzbaufirma von Hans-Ulrich Scheurer liegt in diesem Abschnitt, direkt neben dem kanalisierten Lyssbach. Wenn der Bach über die Ufer tritt, dringt das Wasser sofort in die Werkhalle ein. Dem Hochwasserschutzverband hat Scheurer unentgeltlich Land abgetreten, denn Renaturierung braucht Platz. «Das habe ich gern gegeben, ich bin froh, dass etwas geht.» Demnächst soll gebaut werden: Das Bachbett absenken und verbreitern, Schwellen eliminieren und Gebäude abreißen, die direkt über den Bach gebaut wurden. «Das bringt mehr Platz fürs Wasser und für die Fische natürlicheren Lebensraum ohne Wanderhindernisse», sagt Ingenieur und Projektleiter Hans-Ulrich Sterchi.



Ingenieur Hans-Ulrich Sterchi: «Das Bachbett absenken und verbreitern.»

Die Mobiliar und die Gebäudeversicherung Bern unterstützen das Projekt mit je 176 000 Franken. Nach dem Hochwasser im Sommer 2005 hat die Mobiliar 10 Millionen Franken aus dem Überschussfonds für Präventionsprojekte gegen Naturgefahren bereitgestellt. Bisher haben 26 Projekte davon profitiert, weitere werden geprüft. ■ *da*

Vorsicht vor Unterversicherung

Auch wenn «nur» der Keller und nicht das ganze Haus zu Schaden kommt: Es ist wichtig, dass der Haushalt zum richtigen Wert versichert ist. Sonst wird auch der Schaden im Keller nicht voll bezahlt. Das ist vielen Versicherten nicht bewusst. Ein Rechenbeispiel: Wer für 60 000 Franken versichert ist, aber Gegenstände im Neuwert von 90 000 besitzt, muss auch bei einem Teilschaden eine Kürzung hinnehmen. Und zwar im Verhältnis zur Unterversicherung, hier um ein Drittel. Bei einem Schaden von 30 000 Franken entschädigt die Versicherung also nur 20 000. Der Wert des eigenen Hausrats sollte daher regelmässig überprüft werden.

Berechnungstool auf www.mobi.ch/mobirama

Mehr zum Thema

Bestellen Sie den Flyer «Wenn das Wasser kommt – nützliche Tipps» vom Schweizerischen Versicherungsverband mit der Antwortkarte, unter Tel. 0800 66 24 54 oder auf www.mobi.ch/mobirama.

Jost Wichser, Vertrauensarzt der Mobiliar

«Die meisten werden in den ersten Monaten rückfällig»

Jost Wichser arbeitet seit 20 Jahren als Vertrauensarzt für die Mobiliar. Er spricht über seine langjährigen Beobachtungen und über die Entwicklungen im Gesundheitsverhalten.



Bild: Dominique Favre / Photopress

Arzt Jost Wichser (links) berät Mitarbeitende der Mobiliar in Gesundheitsfragen zu Kundendossiers.

Dr. Wichser, welche Veränderungen haben Sie seit 1988 festgestellt?

In den letzten zwei Jahrzehnten habe ich vor allem Veränderungen beim Rauchen und bei der Überernährung beobachtet: Das Problem des Rauchens betrifft immer mehr Frauen und in jüngster Zeit auch junge Erwachsene oder gar Jugendliche. In den Siebzigerjahren war Rauchen noch eine Männerangelegenheit.

Gemäss einer Studie¹ des Bundesamtes für Statistik wird der Lungenkrebs den Brustkrebs in der Häufigkeit der Todesursachen bei den Frauen bald überholen.

Heute ist klar, dass Rauchen den grössten Risikofaktor für die Entwicklung bestimmter Lungen- und Bronchialkrankheiten darstellt, darunter auch Lungenkrebs. Die Frauen haben historisch gesehen später als die Männer begonnen zu rauchen, und die ersten Symptome solcher Krankheiten tauchen beim Menschen im Durchschnitt 17

Jahre nach dem ersten Tabakkonsum auf. 1970 kam deshalb bei den Todesfällen wegen Lungenkrebs eine Frau auf elf Männer, im Jahr 2000 betrug das Verhältnis noch 1:4, heute 1:2.

Ist es so schwer, mit dem Rauchen aufzuhören?

Im Allgemeinen werden die Leute im Lauf des ersten Jahres oder der ersten Monate rückfällig. Die meisten erleiden nach ihrem ersten Versuch einen

Rückfall. Es braucht häufig mehrere Anläufe, um sich das Rauchen nachhaltig abzugewöhnen.

Welche Tendenzen beobachten Sie in Sachen Ernährung?

Die Probleme wegen Übergewicht nehmen zu. Meine Beobachtungen werden durch die Daten des Bundesamtes für Statistik² gestützt. Diese Tendenz ist wegen der vielen Folgekrankheiten beunruhigend.

Zum Beispiel?

Diabetes, zu hohe Cholesterolverwerte, Bluthochdruck. Gleichzeitig ist Fettleibigkeit ein grosser Risikofaktor für das Herz-Kreislauf-System; sie begünstigt ein frühzeitiges Altern der Arterien und damit Gefässkrankheiten.

Es gibt einen Index, den so genannten Body-Mass-Index BMI, der das Verhältnis Grösse–Gewicht berechnet. Kritiker sagen, dass gewisse Sportler einen hohen BMI aufweisen, obwohl sie kein Fett haben.

Ohne perfekt zu sein, ist der BMI der beste Index, über den wir verfügen, um Übergewicht beziffern zu können. Es stimmt, dass er die Fettmasse nicht von der Muskelmasse unterscheidet und dass eine ungewöhnlich grosse Muskelmasse auch ohne Fettleibigkeit zu einem hohen BMI beitragen kann. Aber das betrifft nur eine Minderheit unserer Bevölkerung, nämlich die Bodybuilder und Spitzensportler, die auf eine sehr grosse Wirkung in sehr kurzer Zeit hintrainieren, wie die Ringer. ■ cf

MobiLife Risk Preferred

Mit ihrem Produkt *MobiLife Risk Preferred*, einer Todesfallrisikoversicherung, gehörte die Mobiliar zu den ersten Versicherern mit einer Vorzugsprämie für Nichtraucher und Personen, die seit drei Jahren aufgehört haben zu rauchen und einen normalen BMI haben. Mehr als 50% der Kundinnen und Kunden der Mobiliar leben profitieren seit der Lancierung des Produkts im November 2006 von diesen Vorzugstarifen.

¹ In: «Von Generation zu Generation: Entwicklung der Todesursachen 1970 bis 2004», Bundesamt für Statistik BFS, Neuenburg, 2008.

² In: «Übergewicht bei Erwachsenen in der Schweiz: Aspekte einer multifaktoriellen Problematik. Resultate der Schweizerischen Gesundheitsbefragung 2002», Bundesamt für Statistik BFS, Neuenburg, 3/2007.

Exklusives Angebot für Kundinnen und Kunden der Mobilbar

Lernfahrkarten – der Weg zur theoretischen Führerprüfung



Auf die Theorieprüfung können sich künftige Autofahrerinnen und -fahrer mit verschiedenen Methoden vorbe-

reiten. Eine beliebte Variante ist das Lernen mit Karteikarten: Kundinnen und Kunden erhalten die Lernfahrkartenbox zum Aktionspreis von 39 Franken. Die Box eignet sich auch ideal als Geschenk für Tochter oder Sohn, Enkel oder Enkelin sowie Paten- oder Nachbarskind.

Welches Verkehrssignal bedeutet was? Wer hat Vortritt? Welcher Abstand muss eingehalten werden? Alles Fragen, die bei der Vorbereitung auf die theoretische Führerprüfung aktuell werden – und wichtig sind, um sicher auf der Strasse unterwegs zu sein. Mit den Lernkarten ist besonders nachhaltiges Lernen möglich: Fragen werden erst aussortiert, wenn sie dreimal hintereinander richtig beantwortet wurden.

Jede Lernkartei enthält neben den Prüfungsfragen der Schweizer Strassenverkehrsämter auch ein Passwort, welches kostenlos online «bögelein» ermöglicht. Sie erhalten die Lernfahrkarten zum einmaligen Aktionspreis von 39 Franken, inklusive Porto und Verpackung. Im Buchhandel kostet die Box 50 Franken. Der Vorzugspreis gilt ausschliesslich für Kundinnen und Kunden der Mobilbar.

■ ws

Lernkartei bestellen

Bestellen Sie die Lernfahrkarten mit der Antwortkarte, unter Tel. 0800 66 24 54 oder auf www.mobi.ch/mobirama.

Wettbewerb

Haben Sie im Suchwettbewerb auf der Rückseite von Mobirama das Handy gefunden? Dann geben Sie auf dem Antwortalon des Begleitbriefes oder im Internet unter www.mobi.ch/mobirama das richtige Feld an und nehmen Sie am Wettbewerb teil. Teilnahmeschluss: 5. Dezember 2008.

■ **1. Preis:** Verwöhnarrangement im Romantik Hotel Säntis in Appenzell für zwei Personen. Der Preis beinhaltet unter anderem eine Übernachtung in der Junior Suite, ein Degustationsmenü mit sechs Gängen, freie Benützung des Wellnessbereichs und des Hallenbads Appenzell sowie weitere kleine Überraschungen.

■ **2.–10. Preis:** Je ein Blütenquell-Rezeptbuch mit 26 Drinks sowie eine Geschenkschachtel der Mineralquelle Gontenbad mit den Zutaten für die Zubereitung eines Rezepts.

■ **11.–20. Preis:** Je zwei Tickets für ein Frühstück auf dem Solarkatamaran MobiCat auf dem Bielersee.



Teilnahmebedingungen: Es werden nur Originaltalons oder die Teilnahme per Internet von Kundinnen und Kunden der Mobilbar akzeptiert, wobei jeder Kunde und jede Kundin nur einmal teilnehmen darf. Mitarbeitende der Mobilbar und deren Angehörige sind vom Wettbewerb ausgeschlossen. Die Gewinner werden schriftlich informiert.

Die Gewinnerinnen und Gewinner des letzten Wettbewerbs: Über 23 000 Kundinnen und Kunden nahmen daran teil. Die richtige Antwort lautet: Die Mobilbar brachte MobiJeunes 1994 auf den Markt. Eine Übernachtung in einem Doppelzimmer inkl. Frühstücksbuffet für zwei Personen im ****Hotel Le Mirador Kempinski in Le Mont-Pèlerin gewann Ivana Thalman aus Lyss. Je eine Vollmond-Führung im Tierpark Dählhölzli Bern inkl. Vollmond-Dinner im Restaurant Dählhölzli für zwei Personen im Wert von 100 Franken gewannen: Hélène Wartenweiler, Biel/Bienne; Sandra und Philippe Berger, Mannens-Grandsivaz; Hans Schläppi, St. Stephan; Walter Billeter, Rüschlikon; Christoph Janser, Bern; Anne und Erich Bürgin, Galmiz; René Baechler, Courtaman; Stephanie Könnings, Botmingen; Josef Abgotzpon, Grächen.

Schadenskizze

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38

Beim Pilze sammeln
Handy weggekommen.

Die Mobilier

Was immer kommt

Suchwettbewerb: Finden Sie das Handy und gewinnen Sie ein Verwöhnarrangement im Romantik Hotel Säntis in Appenzell. Infos finden Sie auf der vorangehenden Seite.