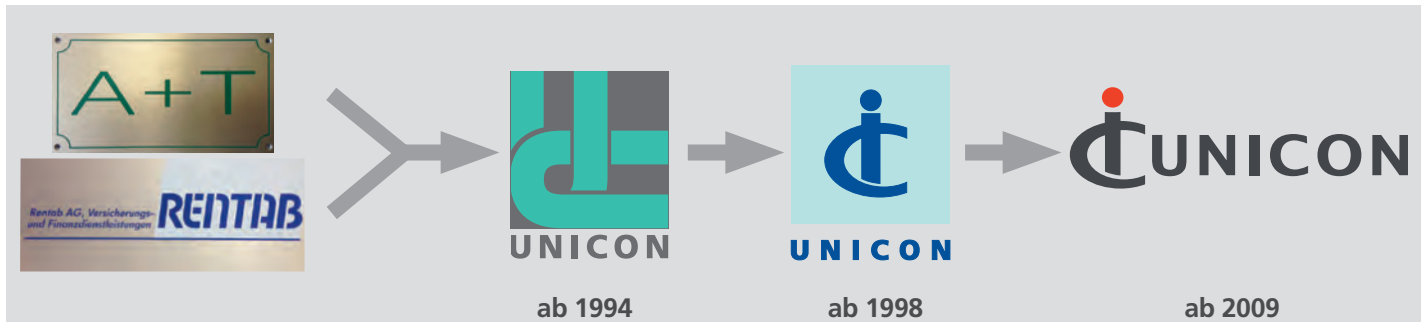


## 20 Jahre IC Unicon – Ein Rückblick

Seit der Gründung der IC Unicon sind nun schon 20 Jahre vergangen. Grund genug, einen Rückblick zu wagen.



### Positive Umsatzentwicklung und langjährige Kunden

Im 1994 haben die aufstrebenden Versicherungsbroker Andres + Thommen AG und Rentab AG fusioniert und die UNICON AG gegründet. Grundlage dafür bildete der sich immer mehr öffnende Versicherungsmarkt, der durch die ergänzenden Fähigkeiten der beiden Fusionspartner besser bearbeitet werden sollte.

Von Anfang an waren wir uns bewusst, dass der Wirtschaftsstandort Schweiz zwar auch von bekannten Grossfirmen lebt, jedoch mehrheitlich von KMU getragen ist. Diese kleineren und mittleren Unternehmen müssen sehr flexibel sein und ihre Ressourcen gezielt einsetzen. Löhne sind in der Regel ein grosser Kostenblock und die Unternehmen sind verschiedenen Gefahren ausgesetzt. Durch die Fähigkeit, die verschiedenen Produkte im Versicherungsmarkt für die Kunden gezielt einzukaufen, übernehmen wir den grösseren Aufwand bei der Evaluation, begleiten die Kunden zudem im Schadenfall und können somit einen nicht unerheblichen Mehrwert für die Unternehmen und Institutionen generieren.

Ebenfalls ab Beginn unserer Tätigkeit haben wir uns vor allem auf die Region Nordwestschweiz konzentriert. Hier haben wir «Heimvorteil»: Wir kennen die Gegebenheiten und haben unsere Netzwerke und Verbindungen. Mittlerweile dürfen wir auch nicht wenige Kunden in der ganzen Schweiz betreuen.

Die Entwicklung gab uns Recht. Auch wenn gelegentlich ein Einbruch zu verzeichnen war,

konnten wir unsere Entwicklungsziele in der Regel und über eine längere Zeitperiode betrachtet, erreichen. Die positive Entwicklung des Umsatzes – und damit verbunden der Mitarbeitenden – ist aus der untenstehenden Grafik gut ersichtlich.

Stolz sein dürfen wir auch auf die vergleichsweise tiefe Fluktuation bei den Mitarbeitenden. Rund die Hälfte der Mitarbeitenden werden in den nächsten 10 Jahren altersbedingt ausscheiden. Diese sind mehrheitlich seit über 10 Jahren bei IC Unicon. Eine grosse Herausforderung in den kommenden Jahren wird sein, diese und ihr enormes Know-how adäquat zu ersetzen.

Auch unser Ziel einer nachhaltigen und langfristigen Kundenbetreuung haben wir erreicht. Über 200 Firmenkunden halten uns seit über 10 Jahren die Treue, davon rund 40 seit Beginn der IC Unicon. Dies muss uns auch weiterhin motivieren, erstklassige Dienstleistungen zu bieten und jederzeit marktgerechte Produkte zu empfehlen.

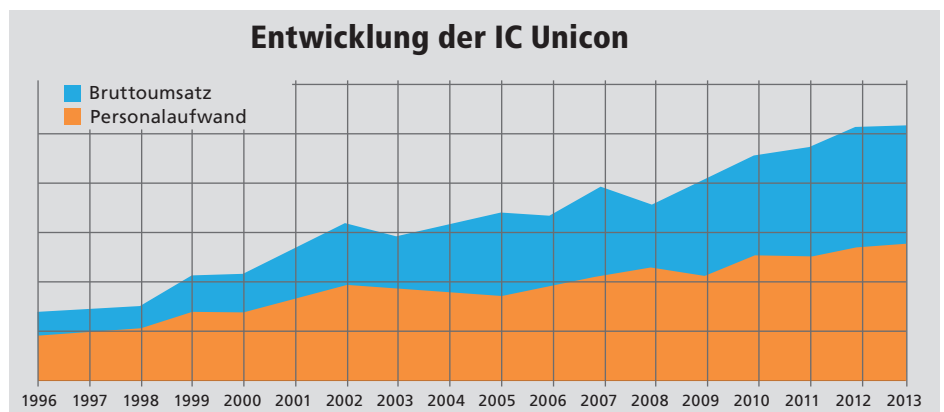
### 2014 als Schlüsseljahr

Das Jahr 2014 ist in verschiedener Hinsicht ein Schlüsseljahr für IC Unicon. Soeben haben wir neue Räumlichkeiten für die inzwischen auf 25 Mitarbeitende angewachsene Belegschaft bezogen.

Der langfristig geplante Übergang von der bisherigen auf die neue Geschäftsleitung ist in vollem Gange und ein neues Software-Programm für die vereinfachte Verwaltung soll in den nächsten Monaten eingeführt werden.

Besonders stolz sind wir, dass die neue Geschäftsleitung ausschliesslich aus eigenen, jungen und motivierten Mitarbeitenden besteht, welche seit vielen Jahren zur IC Unicon gehören und die mitgestaltete Firmenkultur weiterführen werden.

*Peter Thommen und Thomas Grüter*



**Die neue Geschäftsleitung der IC Unicon besteht ausschliesslich aus Personen, welche schon viele Jahre bei der IC Unicon arbeiten und somit mit den bestehenden Kunden und Partnern bestens vertraut sind – das ist ein grosser Vorteil**

## Dankeschön

Wir – die neue Geschäftsleitung – möchten uns besonders bei Peter Thommen und Thomas Grüter für das uns entgegen gebrachte Vertrauen bedanken. Wir werden alles daran setzen, die erfolgreiche Arbeit der beiden Gründer weiterzuführen. Ebenfalls ein grosses Dankeschön an unsere Mitarbeitenden, welche mit enormem Einsatz die laufenden Veränderungen in unserer Firma mittragen.

Die heute bestehende Firmenkultur erachten wir als grossen Erfolgsfaktor der IC Unicon. Wir setzen weiterhin auf eine grösstmögliche Eigenverantwortung aller Mitarbeitenden. Der Einbezug der Mitarbeitenden in eine Vielzahl von Entscheidungen entspricht unserem Verständnis von Führung und wir sind überzeugt, dass dies den langfristigen Erfolg des Unternehmens sowie die Motivation der Mitarbeitenden festigen wird. Dies führt in der Konsequenz dazu, dass unsere Mitarbeitenden weiterhin zu leistungsfähigen Teams zusammenwachsen und unseren Kunden überdurchschnittliche Dienstleistungen anbieten können.

## Kunden

Die hohe Qualität der Dienstleistung ermöglicht es uns, im Rahmen der heutigen Marktbedingungen zu bestehen und Marktanteile zu gewinnen. Dies beweist der stetige Kundenzuwachs in den vergangenen Jahren.

Die Betreuung der bestehenden Kunden der IC Unicon wird auch in Zukunft immer höchste Priorität geniessen. Unsere Mandatsleiter kennen ihre Kunden in den meisten Fällen schon seit vielen Jahren.

## ARTUS Gruppe

Mit dem Anschluss der IC Unicon an die deutsche ARTUS Gruppe haben Peter Thommen und Thomas Grüter einen weitsichtigen Entscheid getroffen. Dieser Entscheid ebnet den Mitarbeitenden den Weg in eine sichere und erfolgsversprechende Zukunft. Bereits heute nutzen wir die grossen Chancen des Wissenstransfers von Deutschland in die Schweiz. Im Bereich unserer international ausgerichteten Kunden ergeben sich neue Möglichkeiten und die professionelle Erbringung unserer Dienstleistung rund um den Globus ist im heutigen Marktumfeld unumgänglich.

## Neue Räumlichkeiten

Aufgrund der stetigen Vergrösserung des Personalbestandes musste unser Bürokonzept überdacht werden. Als erstes, grosses Projekt durfte die «neue Geschäftsleitung» den Umzug unserer Firma planen und durchführen. Von der Selektion des Standortes über die Raumaufteilung bis hin zur Auswahl des neuen Mobiliars liess uns die bisherige Geschäftsleitung freie Hand. Die neuen Büros sollen die Veränderungen, welche bei der IC Unicon stattfinden, positiv beeinflussen und

die Attraktivität der Firma als Arbeitgeber weiter erhöhen. Die hellen und überwiegend mit Glas gestalteten Räume sollen dazu beitragen, dass unsere Mitarbeitenden jeden Tag motiviert und voller Energie für unsere Kunden tätig sein können. Mit den neuen Räumlichkeiten und der damit verbundenen Arbeitsplatzkultur kommen wir unserer Vision «A great Place to work» ein grosses Stück näher. Vor wenigen Wochen wurden die letzten Umbauarbeiten beendet und es stehen nur noch letzte Korrekturen an. Nun werden wir das Umzugsprojekt mit der Planung eines «Tag der offenen Tür» abschliessen.

## Personalentwicklung

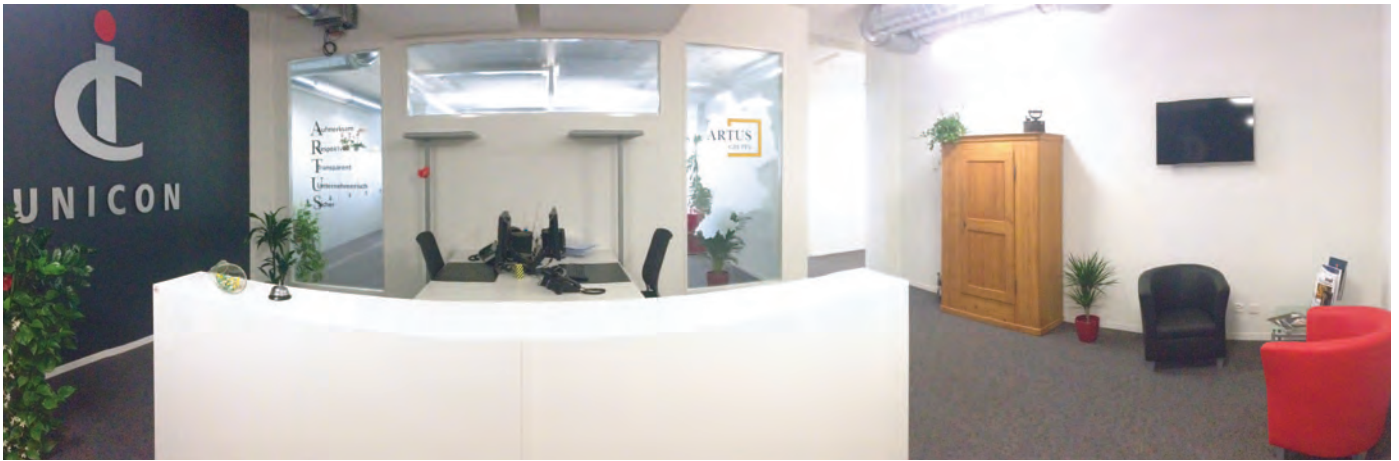
Wie in der Einführung von Peter Thommen und Thomas Grüter bereits erwähnt, wird in den kommenden 10 Jahren rund die Hälfte unserer Mitarbeitenden altersbedingt ausscheiden. Um unseren Vertrieb nachhaltig sicherzustellen, haben wir mit der neuen Funktion «Kundenberater» eine Position geschaffen, in der bereits heute Sachbearbeiter mit der direkten Kundenbetreuung vertraut gemacht werden. Dies ist in der Versicherungswelt, wo in der Regel zwischen Innen- und Aussendienst eine klare Linie gezogen wird, einzigartig. Zudem stellt dies eine wunderbare Möglichkeit dar, wie wir intern eigene Mitarbeitende fördern und Entwicklungsmöglichkeiten anbieten können.

Weiter haben wir uns in den letzten 10 Jahren als Ausbildungsbetrieb etabliert und haben inzwischen vier Lernende erfolgreich in die Berufswelt integriert. Seit letztem Jahr stellen wir im Jahresrhythmus neue Lernende ein und setzen damit ein klares Zeichen zur Berufsbildung. Eine Lehre bei der IC Unicon ist einzigartig: Als unabhängiger Versicherungsbroker arbeiten unsere Lernenden mit den Produkten aller grossen Versicherungsgesellschaften. Sie erhalten dadurch einen fundierten Einblick in den schweizerischen Versicherungsmarkt und durchlaufen während ihrer Ausbildung jede unserer Abteilungen.

Wir freuen uns, zusammen mit allen unseren Mitarbeitenden die grossen Herausforderungen unserer Branche anzugehen. Wir sind überzeugt, dass wir mit unserer Teamstrategie in eine erfolgreiche Zukunft steuern.

*Dieter Schäublin und Tobias Jöhr*





# IC Unicon ist gut aufgestellt und wird sich den Marktentwicklungen anpassen.



## Wie wird sich der Schweizer Versicherungsmarkt entwickeln?

Vergleichen wir unsere Marktverhältnisse mit denjenigen in Deutschland, kommt man zum Schluss, dass die Entwicklung in Deutschland 3 bis 5 Jahre weiter vorangeschritten ist. Durch die ARTUS Gruppe erhalten wir stetig interessante Informationen zur Marktentwicklung in Deutschland. Seit gut einem Jahr haben die Tarife in Deutschland im Industrie-Versicherungsbereich die «Talsole» erreicht. Die Prämien steigen kontinuierlich an, im Sach-, Haftpflicht-, aber auch im Motorfahrzeug-Bereich.

In der Schweiz profitieren wir noch immer von einem sehr «weichen» Markt. Bei Ausschreibungen werden uns Prämien angeboten, welche aus unserer Sicht teilweise mathematisch nur schwer nachvollziehbar sind. Die Geschäftsleitung der IC Unicon ist der Meinung, dass sich der Versicherungsmarkt in der Schweiz in den nächsten Jahren verändern wird. Die Prämien werden wohl in gewissen Versicherungsbranchen ansteigen. Wir sind gespannt, mit welchen Gedanken

sich die Versicherungsgesellschaften bezüglich der Preispolitik befassen.

## Langfristige Kundenbeziehungen als Erfolgsgarant

Die IC Unicon darf auf langjährige Kundenbeziehungen zurückschauen. Wir sind stolz, viele Kunden schon seit sehr langer Zeit in allen Belangen des Versicherungswesens begleiten und beraten zu dürfen. An dieser Stelle möchten wir unseren Kunden einen herzlichen Dank für das Vertrauen aussprechen.

Vor etwa zwei Jahren haben wir ein internes Projekt zur «Nachfolgeregelung» ins Leben gerufen. Angefangen bei der Geschäftsleitung, welche ab 1. Juli 2014 ein neues Gesicht erhält – weiter über die Mandatsleiter, welche für die Kunden verantwortlich sind – bis hin zu den Sachbearbeitern im Innendienst.

Bereits heute fördern wir jüngere Mitarbeiter, welche einmal in die Fussstapfen eines Mandatsleiters treten könnten. Wir denken, dass die Betreuung unserer wichtigen Kunden vor der Pensionierung eines Mandatsleiters

zwei bis drei Jahre parallel verlaufen sollte. Natürlich sind wir in dieser Phase auf das Vertrauen unserer Kunden in die IC Unicon angewiesen. Dieses Thema ist für uns enorm wichtig. Wir machen uns daher frühzeitig Gedanken und wollen rechtzeitig die Massnahmen treffen, um die IC Unicon weiterhin auf Erfolgskurs zu führen.

## Networking

Als Versicherungsbroker werden wir hauptsächlich mittels Courtagen von den Versicherungsgesellschaften bezahlt. Die Entschädigung wird je nach Versicherungsbranche aufgrund der Prämie berechnet. Wie bereits erwähnt, können wir durch das aktive Betreuen der Kunden-Portfolios immer wieder niedrigere Prämien für unsere Kunden aushandeln. Dies führt natürlich dazu, dass wir jedes Jahr auf eine Zunahme unseres Bestandes angewiesen sind. In diesem Bereich sind wir seit Jahren sehr aktiv in der Akquisition neuer Kunden. Das «Networking» hat dabei eine grosse Wichtigkeit und wird von sämtlichen Kadermitarbeitern aktiv betrieben.

Das Wichtigste für uns – die IC Unicon – sind unsere Kunden. Als neuer Geschäftsführer danke ich Ihnen für Ihr Vertrauen und hoffe auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit.

Thomas Schneider

Kundenzeitschrift der IC Unicon AG 1/2014

### Impressum

#### Autoren:

Thomas Grüter	IC Unicon
Tobias Jöhr	IC Unicon
Dieter Schäublin	IC Unicon
Thomas Schneider	IC Unicon
Peter Thommen	IC Unicon

#### Gestaltung:

Kaktus Grafik Riehen

#### Herausgeber:

IC UNICON AG  
Kägenstrasse 17  
CH-4153 Reinach 1 BL  
E-Mail [icinfo@unicon.ch](mailto:icinfo@unicon.ch)  
[www.unicon.ch](http://www.unicon.ch)