

Ein Herz für Bauern

HANNES BICHSEL Vor 14 Jahren stieg der Meisterlandwirt und gelernte Metallbauschlosser als Spezialist für Landwirtschaftsversicherungen bei der Emmental Versicherung ein. Seit 2012 amtet er zudem als Leiter der Hauptagentur Hasle bei Burgdorf und genießt eine hohe Glaubwürdigkeit bei Kunden, Mitarbeitenden und Vorgesetzten.

VON SANDRA ESCHER CLAUSS, FOTO: PETER FROMMENWILER

Besass bis 2012 noch einen eigenen Landwirtschaftsbetrieb: Der Emmentaler Hannes Bichsel.



Hannes Bichsel ist ein Emmentaler durch und durch. Nicht nur aufgrund seines Geburts- und Wohnortes Hasle bei Burgdorf, sondern auch wegen seiner hohen Identifikation mit der Tätigkeit als Hauptagent bei der Emmental Versicherung. Die Selbständigkeit, die Vielseitigkeit und der Kontakt zu den Kunden sind nur einige der vielen Gründe, warum sich der Berner in seinem Metier so richtig wohlfühlt. Dies, obwohl es für ihn gemäss eigener Aussage «noch immer eine grosse Überraschung ist, dass ich mittlerweile zu 100 Prozent in der Assekuranz arbeite».

Der 41-Jährige ist ein typischer Quereinsteiger. Als gelernter Landwirt und Metallbauschlosser arbeitete er bis Mitte zwanzig auf dem Hof des Vaters und in einem Metallbaubetrieb. «Als 2001 ein Nachfolger für die Ortsagentur der Emmental Versicherung gesucht wurde, dachte ich mir, dass das eigentlich noch interessant und etwas für mich sein könnte», erzählt Bichsel. Interessant deshalb, weil grosse Gestaltungsmöglichkeiten sowie freie Zeiteinteilung zum Stellenbeschrieb gehörten. «Ausserdem hatte ich von

meinem Schwiegervater, der in der Versicherungswirtschaft arbeitet, viel Gutes über die Branche gehört.»

Trotz oder vielleicht gerade wegen seines Enthusiasmus gestaltete sich der Anfang etwas harzig. «Es hatte niemand auf mich gewartet und die Arbeit im Aussendienst war echte Knochenarbeit.» Mit seiner bedächtigen Art sowie der aufgrund seiner beiden Berufe hohen Glaubwürdigkeit begann das Geschäft zwei Jahre später aber zu rollen. «Der Schlüssel zum Erfolg sind die Landwirte», erklärt Hannes Bichsel. «Sind diese überzeugt, sind es das Gewerbe und die Privatleute auch.»

Prioritäten setzen

Zu diesem Zeitpunkt wurde Bichsel klar, dass seine berufliche Dreigleisigkeit etwas zu viel war, zumal er mittlerweile auch noch als Vater von drei Buben im Einsatz war. Fortan arbeitete er nur noch als Landwirt und war zwischen 20 und 40 Prozent seiner Zeit als Versicherungsverkäufer unterwegs. Als guter Netzwerker, Mitglied des Gemeinderates und verschiedener anderer Gremien baute sich Bichsel rasch ein gutes und vielseitiges Kundenportfolio auf. «Ich habe es immer unge-

mein geschätzt, mit den unterschiedlichsten Menschen in Kontakt zu sein und sie mit den für sie besten Produkten zu unterstützen.»

2012 erhielt Hannes Bichsel die Chance, die Leitung der Hauptagentur Hasle bei Burgdorf mit elf Ortsagenturen in sieben Gemeinden zu übernehmen. «Zeitlich passte das hervorragend in meinen beruflichen Zehnjahresplan», blickt er schmunzelnd zurück. Dieser ist nicht etwa das Resultat einer feinsäuberlichen Karriereplanung, sondern hat sich einfach so ergeben.

Mit der Verantwortung für die Hauptagentur wurde er plötzlich Chef seiner ehemaligen Kolleginnen und Kollegen und geriet etwas mehr in das Fahrwasser der Managementtagen. Als Partner der Zurich Versicherung bewegt sich die Emmental Versicherung im Spannungsfeld zwischen mittelgrosser Organisation und Weltkonzern. «Während meiner zwei Jahre dauernden internen Ausbildung zum Kundenberater mit dem Abschluss Versicherungsvermittler VBV in Zürich konnte ich Grosskonzernluft schnuppern und auch deren Vorzüge kennenlernen», verrät Bichsel. Obwohl die strukturellen Unterschiede zwischen den beiden Partnern enorm seien, →

ALPHA SKILLS

Manager 2.0

Vernetzungstelligenz und empathisches Handeln werden immer mehr zu den entscheidenden Fähigkeiten für erfolgreiche Führung. Das ergab eine Studie des Instituts für Führungskultur im digitalen Zeitalter (IFIDZ), Frankfurt. Aufgrund des Siegeszugs der modernen Informations- und Kommunikationstechnologie haben sich die Arbeitsstrukturen und -beziehungen in den Betrieben radikal gewandelt. Dadurch haben sich auch die Anforderungen an Führung verändert. So gehört der sichere Umgang mit den neuen Medien zu den Basiskompetenzen, die den strategischen Aufbau und die sorgfältige Pflege von Netzwerken ermöglichen. Denn Führungskräfte erbringen heute ihre Leistung weitgehend in bereichsübergreifender Team- und Projektarbeit - oft in virtuellen Teams. Das heisst, die Performance eines Bereichs hängt auch stark davon ab, wie gut dieser mit den anderen Bereichen kooperiert. Also darf das Denken einer Führungskraft nicht an der Grenze des eigenen Bereichs enden. Sie muss vielmehr versuchen, ihren Bereich mit den anderen Bereichen so zu vernetzen, dass Top-Leistungen erbracht werden. Das setzt voraus, dass die Führungskraft ausser ihren eigenen Mitarbeitenden auch die Mitarbeitenden der anderen Bereiche sowie deren Vorgesetzte für ihre Ziele beziehungsweise die übergeordneten Ziele inspirieren kann. Dank den neuen Medien ist Kommunikation heute über viele Wege möglich und wird immer schneller. Trotzdem ist es wichtig, den Menschen hinter dem Kunden oder dem Lieferanten zu beachten. Persönliche Kontakte sind und bleiben auch für Führungskräfte wichtig. Sie werden gar zum Imperativ - gerade und vor allem im digitalen Zeitalter. Wie die Studie schliesslich zeigt, sind Hierarchie und Autorität keine sinnvollen Werkzeuge zur Führung von Mitarbeitenden. Wer führen will, muss wahrhaftig auftreten und die Belange der Mitarbeitenden im Blick haben. Förderung und Weiterbildung, ein offener Umgang mit «Herrschaftswissen» und Konflikten, aber auch die Achtung der Individualität des Einzelnen stehen dabei im Vordergrund. (pm)

→ funktioniere die Zusammenarbeit beinahe reibungslos. «Es ist ein Vorteil für uns als Sachversicherer, dank den Produkten von Zurich die ganze Palette an Versicherungsprodukten anbieten zu können», erklärt er, «und die Zurich profitiert von unserer Spezialisierung auf Sachversicherungen für die Landwirtschaft.»

Das Wissen, das er sich bei der Zurich aneignen konnte, nutzt er auch, um seine elf Mitarbeitenden weiterzubilden, zu führen und zu coachen. Acht davon arbeiten in Teilzeit als Ortsagenturleiter, so wie Bichsel es bis 2012 machte, und drei sind zusätzlich noch als Inspektoren und damit vollamtlich für ihn tätig. Fast alle sind schon sehr lange bei der Emmental dabei. «Wer die ersten beiden Jahre nicht aufgibt», erklärt Hannes Bichsel stolz, «bleibt bei uns.» Neues Personal muss er eigentlich nur einstellen, wenn jemand pensioniert wird. Gute Leute zu finden sei allerdings alles andere als einfach. «Die jungen, gut ausgebildeten Talente zu uns zu holen, ist herausfordernd.» Nicht wegen des Verdienstes, wie der Emmentaler betont, «sondern weil die lokale Verankerung ein Must ist und das bedeutet eben, dass man im Emmental wohnen bleiben oder zu uns ziehen muss.»

Hof als Fitnessstudio

Seinen Landwirtschaftsbetrieb mit den zehn Mutterkühen, Brot- und Futterweizen sowie Silomais hat Bichsel 2012 in die Hände eines Kollegen gegeben, der mit ihm den Abschluss zum Meisterlandwirt machte. Er selbst hilft hie und da auch noch etwas mit, aber nur zur Entspannung. «Etwa so, wie andere ins Fitnessstudio gehen.»

Die Tage und vor allem auch die Abende des Versicherungsvermittlers sind ausgefüllt. Einmal pro Monat besucht er jeden seiner Mitarbeitenden in dessen Ortsagentur. Mitunter geht er mit ihnen auch mal zu Kunden: «Vor allem wenn es sich um etwas speziellere Produkte handelt oder ich in einer schwierigen Situation als Problemlöser oder im Konfliktfall als Schlichter gebraucht werde.» Zudem seien diese Besuche auch wichtig für die Qualitätssicherung. «Meine Leute sind zwar alles erfahrene Hasen, doch aufgrund des hohen Freiheitsgrades, den sie haben, müssen wir die Individualität ab und zu auch wieder ein we-

nig bündeln», hält Hannes Bichsel fest. Fünf bis sechsmal pro Jahr zieht er sein ganzes Team zusammen. «Da können alle ihren Chropfleeren, wir tauschen uns aus und ich informiere über Neuerungen von oben.» Selbstverständlich kommen an diesen Treffen auch die Weiter- und die Teambildung nicht zu kurz.

Beinahe ein Full Time Job

Als Spezialist für Landwirtschaftsversicherungen ist Bichsel noch immer regelmässig bei Kunden anzutreffen. Aufgrund des Strukturwandels in der Landwirtschaft haben sich die Kundenbedürfnisse in den vergangenen Jahren verändert. «Das Spektrum reicht vom

Kleinstbetrieb mit den klassischen Versicherungsbedürfnissen für die Tiere, die Maschinen und den Hof bis hin zu komplexen und technologisierten Grossbetrieben. Diese haben ähnliche Versicherungsbedürfnisse wie ein KMU», erklärt der Profi. Das mache den Job zwar grund-

sätzlich spannender, doch die Bedürfnisabklärungen eben auch anspruchsvoller.

Als Vorsteher der Hochbaukommission und Mitglied in diversen regionalen Vorständen ist er auch abends viel unterwegs. «Zudem treten wir an allen Gewerbeausstellungen auf und sind auch an anderen regionalen Anlässen präsent.» So sehr er diese lokale Verankerung schätzt, so anstrengend ist sie sogar für ihn als Emmentaler durch und durch: «Die Leute kommen halt auch auf der Strasse, während einer privaten Veranstaltung oder wenn ich Ferien habe mit Versicherungsfragen auf mich zu.» Die ruhigste Zeit, so Bichsel, seien die Tage zwischen Mitte Juli und Anfang August. «Die Landwirte sind dann mit Mähen und Heuen beschäftigt und die anderen Leute in den Ferien.» Ferien, und zwar weg von der Heimat, macht in dieser Zeit jeweils auch Hannes Bichsel mit seiner Familie.

Ändern möchte er seinen Job aber auf keinen Fall. «Mir gefällt die enorme Vielseitigkeit und die Nachhaltigkeit meiner Arbeit. Mittlerweile betreue ich teilweise die zweite Generation meiner Kunden», sagt er. Zudem sei es immer auch sehr befriedigend, wenn er seinen Kunden im Schadenfall helfen könne. «Dann kann ich unser Versicherungsverprechen einhalten und sie in einer für sie unangenehmen Situation speditiv und unkompliziert unterstützen.» ■

«Ich habe es immer ungemein geschätzt, mit den unterschiedlichsten Menschen in Kontakt zu sein und sie mit den für sie besten Produkten zu unterstützen.»