

# Engagement mit Souplesse\*

Selbständigkeit, Einfühlungsvermögen, Freundlichkeit, Verkaufstalent, Fachwissen – um nur einige zu nennen – sind unabdingbare Attribute, die ein Kundenberater mitbringen muss, um erfolgreich mit Menschen zu kommunizieren. Einer, der diese Qualitäten mitbringt, ist der erste Backstage-Gast in diesem Jahr: der Romand Pierre-André Duc ist ein erfahrener Repräsentant, der die Atupri Firmenkunden mit viel Souplesse berät.

Pierre-André Duc empfängt uns an einem kalten Wintermorgen mit viel Wärme und Herzlichkeit in seinem liebevoll eingerichteten und gepflegten Eigenheim mitten im schönen Yverdon-les-Bains.

Bei Kaffee und Guetzli erzählt uns der gebürtige Lausanner aus seinem Leben. Er zeigt uns auch farbenfrohe Bilder seiner 26-jährigen Tochter Natacha, einer Künstlerin, deren Werke viele Wände des Hauses zieren. Und auch beim

Thema Beruf schwingt bei Pierre-André Duc immer Begeisterung mit. Dabei erklärt er uns unter anderem, wie ein aktiver und ehrgeiziger Aussendienstmann es schafft, möglichst wenig im Auto zu sitzen.

**Sie arbeiten seit über zehn Jahren für Atupri. Haben Sie auch als Firmenkundenberater angefangen?**

Pierre-André Duc: «In den Anfängen, Atupri war damals noch die Krankenkasse SBB, stand die informelle Beratertätigkeit für Einzelkunden im Vordergrund. Der Einsatz im Aussendienst war in den 90-er Jahren noch bescheiden. Erst 2002 erfolgte für mich die Spezialisierung auf Firmenkunden. Mein Einsatzgebiet erstreckt sich heute auf die gesamte Romandie.»

**Wieviele Kunden hat Atupri in der Romandie?**

«Atupri ist auch im Firmenkundenbereich sehr erfolgreich, hier im Welschland haben wir etwa 250 laufende Verträge. Mit der Hälfte

dieser Kundschaft pflege ich im Laufe des Jahres regelmässigen Kontakt. Ich geniesse dabei den Vorteil, dass wir zufriedene und treue Kunden haben. Atupri ist immer verfügbar, schnell, entgegenkommend und preislich attraktiv. Wir sind eine Kollektiv-Krankenversicherung mit Souplesse\*!»

**Dann sind Sie sicher ununterbrochen unterwegs?**

«Nein, Sie werden staunen! Ich mache beruflich kaum 10000 km im Jahr. Telefonie und Computer kürzen heute die Wege ab. Doch auch so komme ich jedes Jahr auf gute 100 neue Kontakte.»

**Welches sind zentrale Voraussetzungen für Ihre Tätigkeit?**

«Ich nenne es mal so: Die Herausforderung meines Berufes ist es, auf die spezifischen, individuellen Bedürfnisse und Erwartungen meiner Kunden eingehen zu können.»

**Kommen Sie auch in Kontakt mit einzelnen Mitarbeitenden Ihrer Firmenkunden, beispielsweise um die Atupri Taggeldversicherung oder Mivita anzubieten?**

«Ja, aber eher selten. Das Interesse dafür zu wecken ist aus rein praktischen Gründen bei Firmenkunden schwierig.»

**Weshalb ist das so?**

«Die Unternehmer sind in erster Linie an problemlosen Kollektivlösungen interessiert, das Preis-Leistungs-Verhältnis ist entscheidend. Was darüber hinausgeht ist, trotz guter Argumente, ein aufwändiger und langwieriger Prozess.»

**Kommen wir auf die Zeit vor Atupri zu sprechen. In Ihrem Lebenslauf fallen die Jahre 1983 bis 1985 auf ...**

«Ja, das war die Zeit, als Milanka und ich in Lausanne ein Café-Restaurant führten.»

**Aber nur zwei Jahre?**

«Der Wirteberuf hat mich nicht ausgefüllt. Meine Frau und ich haben uns gut vorbereitet, wir besaßen natürlich Wirtepatente und investierten auch grosse Mittel in unser Gastroprojekt. Doch schon bald befriedigte mich dieses Engagement nicht mehr. Ich musste einsehen, dass ich für diese Tätigkeit zu ungeduldig bin. Dieses Gebundensein ans Lokal, auch in den ruhigen Phasen des Tages ... es wurde mir einfach zu eng. Ich bin initiativ, brauche Bewegung, möchte auf Menschen zugehen.»

**Speziell in Ihrer Biografie ist auch, dass Sie als junger Mann einst im Mittleren Osten gelebt haben, im Irak!**

«So ist es. Mit dem ersten ersparten Geld zog ich 1974, 19-jährig, los, um in Bagdad die arabische Sprache zu lernen. Damals hielten sich viele Frankophone im Orient auf, Franzosen, Belgier, Schweizer. Ich wohnte in Bagdad bei einer sehr netten Familie, studierte die Sprache und verdiente durch Gelegenheitsarbeiten das Nötigste hinzu.»

**Irak ist jetzt so aktuell wie nie zuvor – wie haben Sie Ihre Zeit in Bagdad in Erinnerung?**

«Nun, bereits zu jener Zeit war die Baa'th-Partei an der Macht, also die Partei des späteren Diktators Saddam Hussein. Das Land unterlag schon damals der totalen Kontrolle. Das spürte man deutlich an der eingeschränkten Bewegungsfreiheit. Auch als ausländischer Student war man innerhalb des Landes schon bei kleineren Ortswechseln visumpflichtig! Das hielt mich aber nicht davon ab, viel im Irak herumzureisen: Mesopotamien, entlang an Euphrat und Tigris, dann Babylon ... das Bewusstsein, mich an histo-

Zur Person



**Pierre-André Duc**  
Berater Firmenkunden  
pierre-andre.duc@atupri.ch

Pierre-André Duc wurde 1955 in Lausanne geboren und wuchs dort auf. 1982 heiratete er Milanka. Das Paar lebt seit 1988 im schmackhaften Yverdon. Pierre-André und Milanka haben eine 26-jährige Tochter Natacha: «Sie ist künstlerisch tätig und unser Bijoux!», schwärmt Pierre-André Duc, und zeigt auf verschiedene Werke seiner Tochter. Er selbst hat viele Hobbies: Er sammelt mit Leidenschaft Uhren, Miniaturautomobile sowie Schiffs- und Flugzeugmodelle. Am liebsten würde er sich auch einer Modelleisenbahn widmen: «Doch das wird dann langsam zu teuer, da fange ich besser gar nicht erst damit an», meint Pierre-André Duc mit einem verschmitzten Lächeln. Seine weiteren Hobbies Pilzsammeln und Naturfotografie sind Ausdruck seiner Naturverbundenheit.

Unser Backstage-Gast feierte vor einigen Monaten ein Jubiläum: er arbeitet seit 1997 bei Atupri.

risch und biblisch bedeutenden Orten aufzuhalten, war einfach faszinierend. Und die überaus grosszügige Gastfreundschaft hat mich tief beeindruckt.»

**Waren Sie nie in Versuchung, auf Dauer im Ausland zu leben?**

Pierre-André Duc denkt kurz nach, und sagt: «Im Grunde meines Herzens bin ich ein echter Helvetier, nichts ist schöner, auch nach noch so schönen und spannenden Reisen, als in die Heimat zurück zu kehren. Mein Lebensmodell ist in der Schweiz zuhause.»

**Pierre-André Duc, wir danken Ihnen für das Gespräch!**

\* «Souplesse»

Souplesse, so lesen wir in einschlägigen Wörterbüchern, bezeichnet die Fähigkeit eines Menschen oder einer Organisation, sich auf Situationen oder Anforderungen einstellen zu können. Souplesse verbindet Einfühlungsvermögen mit Flexibilität und Kultur.



## Firmenkundenberater Deutschschweiz

Die Atupri Krankenkasse versichert Unternehmen und Organisationen in der ganzen Schweiz. Diese werden im Aussendienst von drei Beratern betreut, Pierre-André Duc in der Romandie und seinen Kollegen Thomas Minder und Werner Mayer in der Deutschschweiz.



Geleitet wird der Geschäftsbereich Firmenkunden von Ulrich Winzenried (siehe auch Artikel «BGU» auf Seite 3).



**Thomas Minder**

**Region Bern-Mittelland**  
AG, BE\*, BL, BS, FR\*, JU, LU, NW, OW, SO, VS\*  
\*nur deutschsprachiger Teil

Bei Atupri seit dem 1.6.2003  
Tel 031 964 08 18  
Fax 031 964 08 19,  
Natel 079 301 63 10  
thomas.minder@atupri.ch

Thomas Minder (41) meint zur Frage «was gefällt Ihnen an Ihrem Beruf am meisten»: Mich fasziniert an meinem Beruf vor allem die Möglichkeit, unternehmerisch zu denken und zu handeln. Die gelebte Unternehmenskultur der Atupri unterstützt mich dabei ideal.

Freizeitbeschäftigungen:  
Fischen, Kraftsport, Tanzen.



**Werner Mayer**

**Region Ostschweiz**  
AI, AR, GL, GR, SG, SH, SZ, TG, TI, UR, ZG, ZH

Bei Atupri seit dem 1.3.2008  
Tel 044 860 00 43  
Fax 044 860 00 48,  
Natel 079 403 05 50  
werner.mayer@atupri.ch

Werner Mayer (55) hebt, zu seinem Beruf gefragt, folgende Aspekte hervor: Meine vieljährige Erfahrung im Unternehmensgeschäft ermöglichen es mir heute, den Kunden auf hohem Niveau beraten zu können und somit für meinen Arbeitgeber

zufriedene Kunden zu gewinnen. Es gefällt mir besonders, Einblick in verschiedene Firmenkulturen und deren Abläufe zu erhalten.

Freizeitbeschäftigungen:  
Squash, Tennis, Skifahren, Wandern.