



## Ein Unternehmer im Unternehmen

**Im Gespräch mit Roger Lorenz. Dieser Mann kennt Visana «von der Pike auf». Vor zwanzig Jahren begann Roger Lorenz seine Laufbahn bei Visana mit einer kaufmännischen Lehre. Seit drei Jahren leitet er das Leistungszentrum in Thun.**

«Vor zehn Jahren fragte mich ein Vorgesetzter, ob er nach der Arbeit schnell bei mir vorbeischauen könne», erzählt Roger Lorenz. Der Gruppenleiter, der seit der Lehre bei Visana arbeitet, hatte keine Ahnung, was



der Chef von ihm wollte. «Ohne lange um den heissen Brei zu reden, bot er mir an, das damalige Leistungszentrum Solothurn mit 35 Mitarbeitenden zu leiten.»

Die Visana-Leistungszentren bearbeiten die von Kunden, Ärzten und Spitälern eingehenden Leistungsabrechnungen, prüfen, bezahlen oder beanstanden diese. Der damals 26-Jährige war ziemlich überrascht, hatte er doch einige Vorbehalte wegen seines Alters und der mangelnden Erfahrung. Doch diese waren rasch beseitigt – er willigte ein.

### Planen, koordinieren, organisieren

Fortan hatte der junge Solothurner nicht mehr viel mit dem Tagesgeschäft zu tun. Planen, koordinieren, organisieren, Budgets festlegen, Sitzungen leiten und vieles mehr gehörten nun zu seinen Aufgaben. «Ich war schon ein wenig stolz, dass ich als «Junger» dieser Herausforde-

rung gewachsen war.» Natürlich unterlief ihm auch mal ein Fehler, «schliesslich lernte ich meine Aufgabe quasi «on the job», ohne grosses betriebswirtschaftliches Vorwissen». Dank hilfsbereiten Vorgesetzten und Mitarbeitenden meisterte er den Sprung ins kalte Wasser aber problemlos.

Nach den lehrreichen Jahren in Solothurn, einer Weiterbildung zum Betriebswirtschafter HF und einem kurzen Abstecher nach Zürich leitet er nun seit drei Jahren das Leistungszentrum Thun mit knapp fünfzig Mitarbeitenden. «Ich wurde mit offenen Armen empfangen», schwärmt der Solothurner, es sei ihm leicht gefallen, sich in das gut funktionierende Team zu integrieren. Den Teamgedanken hebt er im Gespräch immer wieder hervor. «Wir sind keine Einzelkämpfer, sondern wollen unsere Ziele gemeinsam erreichen.»

### Ausgeprägter Unternehmergeist

Dass das Thuner Team harmonisiert, spüren auch die Kunden. Viermal wurde es in den letzten Jahren in einer neutralen Kundenumfrage zur Servicequalität auf den ersten Platz der Visana-Leistungszentren gehieft. «Diesen hohen Level möchten wir natürlich beibehalten», betont Roger Lorenz. Man spürt seinen Unternehmergeist, dies ist auch

eine Seite, die ihm an seiner Aufgabe besonders gefällt. «Als Unternehmer im Unternehmen habe ich zwar vorgegebene Ziele, wie ich diese mit meinem Team erreichen will, kann ich aber selbst bestimmen.»

### Wohnhaft in der Heimat

Privat ist Roger Lorenz dem Solothurnischen treu geblieben, er wohnt mit seiner Frau im ländlichen Selzach. Seine Leidenschaft gilt dem Handball, er spielt als Aufbauspieler und Kreisläufer mit Biberist in der 2. Liga. Er verreist auch gerne. So kehrte er der Schweiz schon einmal für zwei Monate den Rücken und reiste mit seiner Frau durch Australien. Wenn er es ruhiger angehen lässt, trifft er sich mit Freunden bei einem guten Glas Rotwein.

**Urs Schmid**  
**Unternehmenskommunikation**

### Eine Rechnung über 320 000 Franken

Gelegentlich kommt auch Roger Lorenz noch mit dem Tagesgeschäft in Kontakt. Wie kürzlich, als eine 356-seitige Rechnung über 320 000 Franken auf seinem Pult lag. «Mit dem Spital, das uns diesen happigen Betrag in Rechnung stellte, hatten wir zwar einen Vertrag, aber einzelne vertragliche Bedingungen waren nicht klar definiert», erklärt er. Etwa die Hälfte des Betrages sei für das Leistungszentrum Thun nicht richtig zuweisbar gewesen. Er kontaktierte daraufhin die Vertragsspezialisten von Visana am Hauptsitz in Bern, welche ein Treffen mit Vertretern des Spitals organisierten. Gemeinsam fand man Kompromisse und vereinbarte Bedingungen für künftige Fälle. Die bestehende Rechnung konnte um beachtliche 90 000 Franken reduziert werden.

