

# Versicherte Leidenschaft

**117 Jahre**  
*Meyer Mobiliar Langenthal*

Text: Belinda Juhasz, [www.lesens-wert.ch](http://www.lesens-wert.ch)  
Bilder: Privatarchiv Familie Meyer  
Michel Giesser  
Markus A. Jegerlehner  
Gestaltung/Druck: Digital Druckcenter Langenthal AG

## **Vier Leben – eine Geschichte:**

### **Die Familie Meyer und die Agentur der Mobiliar in Langenthal**

Etwas zu spät trifft er an der 125-Jahr-Feier der Mobiliar ein. Eigentlich kommt Werner Meyer nie zu spät. Ganz im Gegenteil. Die letzten drei Jahre während seiner Lehre hat er immer eine Stunde früher den Zug genommen, damit sein Chef pünktlich um 7.00 Uhr die Post auf dem Bürotisch vorfindet. Mit dem späteren Zug würde es diese erst um 7.03 Uhr ins Chefbüro schaffen. So ernst nimmt Werner Meyer die Pünktlichkeit. Nun aber, an diesem schönen Tag im September 1951, hat ihn das Militär nicht früher gehen lassen. So betritt er als frischgebackener Leutnant in der eng geschnittenen Offiziersuniform der Schweizer Armee die Festlichkeiten der Mobiliar der Generalagentur Bern im Kursaal. Er befindet sich inmitten der Gästeschar. Etwas verloren unter all den fremden Leuten. Da nimmt ihn sein Lehrmeister Viktor Kleinert an die Hand und führt ihn zu Ursula Bürgi. Zur KV-Lehrtochter der Mobi und zur schönsten Frau im Saal. Scheu macht er einen Schritt auf sie zu – und verbringt den ganzen Abend mit ihr. Mehr sogar: Werner Meyer bringt Ursula Bürgi in der Nacht nach Hause. Bis ans Gartentor. Vorerst. Fünf Jahre später, im September 1956, heiraten die beiden.



HOCHZEIT URSULA UND WERNER MEYER

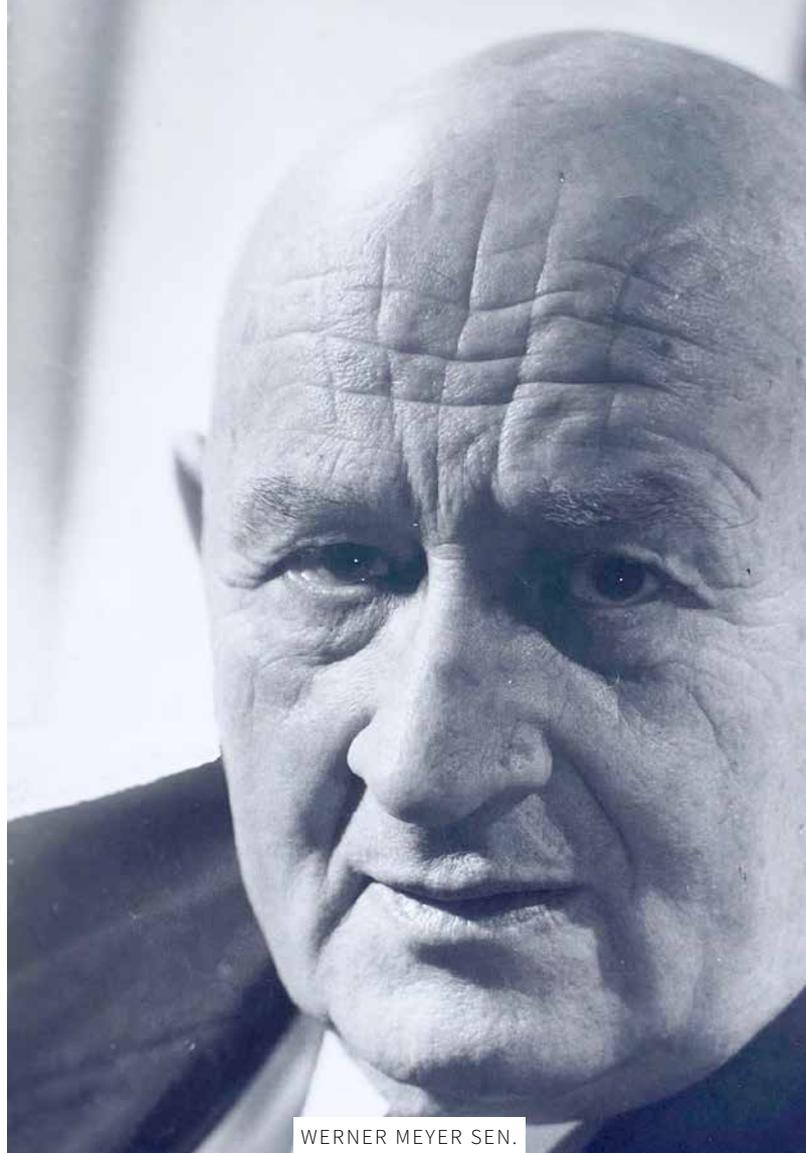
VIKTOR KLEINERT:

*Er inspirierte und prägte eine ganze Generation von Generalagenten.*

1956 ist auch das Jahr, in dem Meyer die Generalagentur der Mobiliar in Langenthal von seinem Vater Werner Meyer senior übernimmt. Dieser hat die Agentur als Bezirksagent die letzten 30 Jahre geführt, also von 1925 bis 1955. Im Nebenamt – das war damals üblich. Werner Meyer senior ist eine Respektsperson: Fürsprecher und Notar, Langenthaler FDP-Gemeinderat, Verwaltungsrat und Präsident verschiedener Unternehmen im Oberaargau, Sekretär des Arbeitgeberverbandes Langenthal und Umgebung wie auch Sekretär des Gross- und Kleinviehverbandes des Kantons Bern. Er präsidiert die Schützengesellschaft, den Männerchor, den Verein Hirschpark und die Baukommission der Badeanstalt Langenthal, einem Bauwerk, welches historische Bedeutung erlangt hat. Wie Werner Meyer senior es schafft, alles unter einen Hut zu bekommen? Auf der Agentur setzt er immer gute Vertreter ein, die ihn in vielem entlasten. Einer davon ist Viktor Kleinert. Er ist von 1933 bis 1938 auf der Agentur in Langenthal tätig. Ein charismatischer Mann, dessen Fähigkeiten der Mobiliar-Direktion nicht verborgen blieben. So wird Kleinert 1938 als Generalagent nach Solothurn geholt und wird später Generalagent der Stadt Bern und hier – welch bezaubernder Zufall – Lehrmeister von Ursula Bürgi. Noch heute kennt man ihn in Mobiliar-Kreisen: Er inspirierte und prägte eine ganze Generation von Generalagenten.



JAKOB MEYER



WERNER MEYER SEN.

Doch zurück zu Werner Meyer senior. Was ihn besonders prägte? Er erlebte als Oberleutnant im Militär den Ersten Weltkrieg, als Hauptmann den Zweiten Weltkrieg. Waren es die Erfahrungen und Erlebnisse aus den jahrelangen Kriegen, die Werner Meyer senior die Kraft und Stärke verliehen, seine Firma zum Erfolg zu verhelfen, der Allgemeinheit zu dienen? Oder lag es an den Genen? Am Vorbild seines Vaters? Denn Jakob Meyer, Vater von Werner Meyer senior, Grossvater von Werner Meyer junior, lebte die Taten vor. Jakob Meyer, 1857 geboren, war ein Mann von Grösse und ein Tausendsassa. Er kumulierte nicht nur Ämter, er führte diese auch mit viel Herzblut und Leidenschaft aus. Er übernahm im Laufe seines Lebens eine grosse Verantwortung, mit der er sorgsam umzugehen vermochte. Jakob Meyer setzte sich für die Rechte der Menschen ein.

Als Amtsnotar, Gerichtspräsident und Regierungsstatthalter. Er diente der Bevölkerung – als FDP-Grossrat des Kantons Bern und Gemeindepräsident von Langenthal. So fiel der Bau des Stadttheaters und des Gaswerks in Jakob Meyers Zeit. Er war auch ein grosser Unternehmensgründer und Verwaltungsrat einiger namhafter Unternehmungen im Oberaargau zwischen 1900 und 1912. Wie etwa der Porzellanfabrik in Langenthal, der schweizerischen Drahtziegelfabrik in Lotzwil und der Merkur Druck AG in Langenthal. Unternehmen, welche die Wirtschaft im Oberaargau nachhaltig prägten. Jakob Meyer war aber auch Präsident des Bernisch-Kantonalen Schwingerverbandes und der Verwaltungskommission der eidg. Schwinger-, Hornusser- und Jodlerzeitung. Einen ganz grossen Meilenstein setzte er 1905. Mit der damaligen Entscheidung schlug Jakob



Meyer einen Weg ein, der seine Familiengeschichte über 100 Jahre hinweg begleiten sollte: Er übernahm die Bezirksagentur der Mobilien in Langenthal. Als Bezirksagent im Nebenamt. Hier also begann die Geschichte der Dynastie der Meyer-Generalagenten in Langenthal.

So startete Werner Meyer 1956 in der dritten Generation seine Karriere als erster hauptamtlicher Generalagent. 51 Jahre vor ihm prägten bereits die Meyers die Geschicke der Versicherungsagentur. Jahre voller Geschichten die Werner Meyer weiterschrieb.

### **Vom Glück, zu leben**

Dass überhaupt so viele Geschichten von Werner Meyer junior entstanden, war ein enormes Glück. Es war im Jahre 1951 während einer Weiterbildung in Paris. Werner Meyers Blinddarm ist so entzündet, dass er im Spital entfernt werden muss. Obschon Spital – das wird seinem Namen nicht gerecht. Es ist ein Lazarett! In einem kleinen Raum liegen 24 Operierte, für all die vielen Patienten gibt es nur eine Toilette. Stirbt einer, wendet das Personal die Matratze – das ist der hygienische Standard. Der Eingriff verläuft problemlos, doch nimmt er von diesem Aufenthalt einen Typhus Typ A mit nach Hause und muss direkt ins Tiefenau-Spital in Bern. Er kann sich noch an die Ährenfelder erinnern, die er gesehen hat. Danach fällt er einen Monat lang ins Delirium. Die Sterberate liegt bei 50 Prozent. Werner Meyer entscheidet sich für die andere Hälfte, für das Leben. Sein zweites Leben, wie er sagt, sein stärkeres, demütigeres.

Demut, diese Tugend entwickelt er auch während der einjährigen Ausbildung 1953 in der Versicherungsakademie in Köln. Der Krieg ist zwar schon seit einigen Jahren vorbei. Doch Köln befindet sich noch in Trümmern. Zerbombt und zerstört. Er haust mit drei Kommilitonen in einem Keller. Die drei Betten sind übereinandergestapelt. Regnet es, muss der auf dem obersten Bett einen Regenschirm aufspannen, weil das Wasser

WERNER MEYER:

**«Gehe nie von einem Kunden weg, ohne zu wissen, ob versichert wird oder nicht. Es gibt kein Warten, nur Klarheit darüber, wer im Risiko steht.»**

durch die Decke dringt. Seine Mitstudenten haben alle den Krieg hautnah erlebt. Ein Student erzählt ihm, wie er russische Militärkleidung gestohlen und angezogen habe, um damit an Essen zu kommen.

### **Bedingungslose Hingabe für den Kunden**

Ja, Werner Meyer erlebte innert weniger Jahre viel Prägendes. Sie lehrten ihn, dankbar und zufrieden zu sein. Sie statteten ihn aber auch mit einem unermüdlichen inneren Antrieb und Ehrgeiz aus. So wurde er nervös, wenn er um 9 Uhr morgens noch nicht draussen bei einem Kunden war. Ja, die Kunden! Immer kamen sie an erster Stelle. Sogar samstags und sonntags. Werner Meyer war immer für sie da. Stets kümmerte er sich darum, dass seine Schäfchen gut behütet waren, dass es allen gut ging. Er hatte die Begabung, genau da hinzuschauen, wo etwas versicherungstechnisch nicht stimmte. Zum Beispiel beim Bauer Hegi. Offensichtlich ist der Bauer unterversichert. So drängt ihn Meyer, die Versicherungssumme seines Hofes sofort zu erhöhen. Nur zwei Wochen danach brennt sein Hof lichterloh. Die Tiere – alle sind sie verbrannt. Hegi hat alles verloren. Doch dank Werner Meyers Hartnäckigkeit kann er seine Existenz wieder aufbauen. Werner Meyer sagt dazu: «Gehe nie von einem Kunden weg, ohne zu wissen, ob versichert wird oder nicht. Es gibt kein Warten, nur Klarheit darüber, wer im Risiko steht.»

Werner Meyer konnte aber auch unbequem werden und mutig Fragen stellen. Da hatte er so seine Tricks. Zum Beispiel den vom «Stier am Kopf packen». Die Firma Bystronic in Bützberg wird in den frühen 90er-Jahren vom grossen Investor Schmidheiny über-

nommen. Meyer sitzt mit den alten und neuen Besitzern am grossen Sitzungstisch und klagt, dass er gar keine Freude an dieser Übernahme habe. Es sei für ihn dramatisch, einen so grossen Kunden zu verlieren. Er kenne doch die Bystronic aus dem Effeß. Der Mut, sich einzubringen, hat sich gelohnt: Die Generalagentur kann danach während 15 Jahren die Betriebsunterbrechung der gesamten Zürcher Ziegeleigruppe versichern.

Manchmal aber, da kam Werner Meyer auch mit einem blauen Auge davon. Wie bei einem ausgefuchsten Geschäftsmann aus der Region, welcher als meisterhafter Händler bekannt war. Zur Hintergrundinfo: In den 70er-Jahren bezahlte man für das gleiche Risiko die gleiche Prämie, es herrschten Verbandstarife. Dem Geschäftsmann war dieser Umstand egal – er wollte auch bei den Versicherungsprämien handeln. Fixpreise? Nicht mit ihm! Werner Meyer war nicht auf den Kopf gefallen und setzte auf der Offerterte den Preis höher an, damit er diesen beim Geschäftsmann auf den Verbandstarif runterhandeln konnte. Dieser aber war schon vor der Fixpreismarke zufrieden und schlug bei einem Preis ein, der über dem Verbandstarif lag. Werner Meyer sass in der Klemme. Was tun? Die Preise waren vorgeschrieben, er konnte nicht einen beliebigen Preis im Vertrag einsetzen. So liess er etwas Zeit verstreichen und reichte den Vertrag erst Tage später beim Geschäftsmann zur Unterschrift ein. Mit dem offiziellen Tarif, der tiefer lag als vereinbart. Der Geschäftsmann? Er unterschrieb und schwieg. Wie Werner Meyer auch – bis zum heutigen Tag.

### **Von Ämtern und der Politik**

Werner Meyer steckte nicht nur die ganze Kraft in den Aufbau der Generalagentur der Mobiliar in Langenthal, er engagierte sich auch in verschiedenen Vereinen mit Herzblut. So präsidierte er einige Jahre den Handels- und Industrieverein Langenthal und war Vizepräsident der SAC Sektion Oberaargau. Er war aktiver Grossfeld-Handballer, Tennisspieler und Schütze. Werner Meyer



WERNER MEYER JUN.

war aber auch ein leidenschaftlicher Politiker. Für die FDP engagierte er sich während zehn Jahren im Grossen Gemeinderat von Langenthal und acht Jahre im Grossen Rat des Kantons Bern. Er unterstützte acht Jahre die Polizeikommission und zwölf Jahre die Kadettenkommission, diese sogar während zehn Jahren als Präsident. Während 1301 Diensttagen diente er in der Armee. Im Herbst 1958, als er in der Pz Trp RS 221 den Kp Kdt abverdiente, ist sein Sohn Bernhard geboren, welcher 30 Jahre später die gleiche Kompanie kommandieren wird.

Werner Meyer war stets präsent, setzte sich für die Gesellschaft ein. Kein Wunder, war er ein gefragter Mann in Langenthal und in der Region. Noch bekannter machte ihn



die Motion zur Korrektur der Langeten. Inmitten der dunklen Nacht vom 29. auf den 30. August 1975 schwillt der Bach in kurzer Zeit dramatisch an und tritt über die Ufer. Es ist nicht das erste Mal, dass Hochwasser die Stadt heimsuchen. In Langenthal ist man sich kleine Überschwemmungen gewohnt. Aber das Hochwasser von 1975 ist immens, ja katastrophal! Es verursacht Schäden in der Höhe von über 60 Millionen Franken. Werner Meyer reagiert unmittelbar. Bereits am 3. September 1975 reicht er im Grossen Rat des Kantons Bern seine Motion zur Korrektur der Langeten ein. Er fordert eine Lösung, die das Wasser bei Hochwasser ableiten vermag. Werner Meyer überzeugt: In der Folge gründen die Gemeinden Aarwangen, Langenthal, Leimiswil, Lotzwil, Madiswil und Roggwil den Hochwasserschutzverband unteres Langenthal. Die Lösung: ein Entlastungsstollen. Die Kosten: 90 Millionen Franken. Der Stollen wurde schliesslich 1991 fertiggestellt, Langenthal und die umliegenden Gemeinden sind vor einem solchen Jahrhunderthochwasser nun geschützt.

### **Die Familie als grösstes Glück**

Werner Meyer junior ist ein guter Geschäftsmann. Werner Meyer junior ist aber auch ein fürsorglicher Familienmensch. Blickt er heute auf sein Leben zurück, ist ihm eines bewusst: Ohne seine Ursula wäre er nie so erfolgreich gewesen. Sie hat ihm stets ohne Vorbehalt den Rücken freigehalten. Sie hat ihm den Zugang in die Gesellschaft erleichtert, ihm geholfen, sein Netzwerk zu pflegen. Ursula war eine schöne und gern gesehene Frau. Sie war in Langenthal sehr beliebt, konnte Feste feiern und bezauberte mit ihrem ansteckenden Lachen. Ursula hat sich mit Hingabe für beeinträchtigte Menschen eingesetzt. Sie war Leiterin des ehrenamtlichen Frauenkomitees des damaligen «Asyl Gottesgnad» in St. Niklaus und im Stiftungsrat der Werkstätte für Behinderte Madiswil. Ursula hatte aber auch ganz viel «Mobi» im Blut. Vererbt von ihrem Vater Hermann Bürgi. Dieser war als Fachinspektor auf der Direktion tätig – welche zu dieser Zeit hochge-

WERNER MEYER JUNIOR:

*Ohne seine Ursula wäre er nie so erfolgreich gewesen. Sie hat ihm stets ohne Vorbehalt den Rücken freigehalten.*

achtet waren. Später wurde er Generalagent in Bern, der wichtigsten Generalagentur der Mobiliar. Nur starb Hermann Bürgi viel zu früh. Er erlitt einen Herzinfarkt in einem Berner Tram. Ein Albtraum für Ursula Bürgi, welche ihren Vater unglaublich verehrte. Das führe sie wohl dazu, die Lehre auf der Generalagentur Bern bei Viktor Kleinert zu machen. Um hier, zu aller Glück, auf Werner Meyer junior zu treffen. Ja – sie machte Werner Meyer sehr glücklich. Ursula schenkte ihm drei Buben. Peter kam zehn Monate nach der Hochzeit im Juli 1957 zur Welt. Im Oktober 1958 folgte Bernhard und sieben Jahre später Werner. Vater Meyer und seine Buben nannten Ursula liebevoll «Mam» und «die beste Bubenmutter». Sie führte ihre Söhne an der langen Leine, aber mit klaren Grenzen. Bei Bubenstreichen wies Ursula sie mit einem lachenden Gesicht und einem Augenzwinkern zurecht. Bestimmt



URSULA MEYER



WERNER MEYER JUN. UND BERNHARD MEYER

war es die Kombination aus der liebevollen Fürsorge der Mutter und dem eher autoritär-engagierten Vorbild des Vaters, welche die drei Buben zu erfolgreichen Männern heranwachsen liess. Peter war Pilot bei der Swiss und im Militär, Werner trat in die Fussstapfen des Grossvaters als Fürsprecher und Mitinhaber der Kanzlei «Lafranchi Meyer» in Bern und Langenthal, und Bernhard führt ab 1993 die Generalagentur der Mobiliar in vierter Generation. Noch mit 92 Jahren sitzt Werner Meyer ein bis zwei Tage die Woche im Büro an der Aarwangenstrasse 5 und betreut eine Handvoll Kunden. Nicht mehr so schnell wie früher, aber noch immer mit demselben grossen Herz und Einsatz. Hin und wieder hört man ihn tief seufzen. Es sind diese Momente, die sein Herz mit tiefer Trauer füllen. Momente voller Schmerz über den Verlust seiner geliebten Frau. Ursula musste 2006 viel zu früh Abschied vom Leben nehmen. Sie hinterlässt eine grosse Lücke in der Familie Meyer und bei ihren Freunden.

#### **Die vierte Generation**

Bernhard Meyer ist ein fauler Schüler. Mit hohem Bogen fällt er durch die Gymerprüfung. Der Plan, diese mit lauter Spickzetteln zu bestehen, geht nicht auf. So verbringt er ein knallhartes Jahr an einem Knabeninstitut im Waadtland, statt die Matura zu schreiben. Bernhard Meyer ist aber kein Mann, der Niederlagen mag. Seine verpasste Chance am Gymnasium hatte ihn gelehrt, alles zu geben, wenn es darauf ankommt. In den Abschlussprüfungen der KV-Lehre auf der Generalagentur der Mobiliar in Olten belegt er daraufhin den ersten Rang. Genau wie beim Abschluss an der Höheren Wirtschafts- und Verwaltungsschule. Und auch beim Versicherungsdiplom – die Abschlussarbeit zum Thema «Reiseversicherung» sorgt in der Mobiliar-Direktion für Aufsehen. Die Wanderjahre verbringt Bernhard Meyer auf diversen Generalagenturen im Welschland, bei einem Versicherungsbroker in London und auf der Direktion der Mobiliar in Bern. Es ist Adriano Ferrari, der damalige Direktor der Mobiliar,



der dem jungen Meyer ein unschlagbares Jobangebot macht. Ferrari ist ein Talent-scout. Er weiss genau, wen er fördern muss. So bietet er dem jungen Meyer einen Job als Leiter seiner Verkaufsabteilung an. Einen Job, der eigentlich zwei Nummern zu gross ist für den erst 27-jährigen Bernhard Meyer. Könnte man zumindest denken. Doch er arbeitet sich mit Biss in seine neue Aufgabe ein, führt schon bald ein Team von 20 ambitionierten Mitarbeitenden und das mit gerade mal 27 Jahren. Wegen des Jobs lebt er auch in Bern. Er liebt seine Arbeit. Doch eines «fuxt» ihn. Hier, in Bern, ist er ein Nobody, niemand kennt ihn. In Langenthal ist das anders. Da ist die Familie Meyer allen wohlbekannt. Es scheint ihm, als öffneten sich in Langenthal mehr Türen. Vielleicht ist dies mit ein Grund, warum er seinen Vater 1993 auf der Generalagentur ablöst. Es ist die Erste von seinen zwei ganz grossen beruflichen Entscheidungen.

### ***Eine neue Ära beginnt***

Werner Meyer ist ein fleissiger Taktiker. Er packt an, machte die Dinge richtig. Bernhard Meyer hingegen ist eher strategisch ausgerichtet, überlegt sich, ob er die Dinge richtig tut. Seine Ideen waren immer schon analytisch ausgerichtet. Es war wohl genau diese Differenzierung, die es brauchte, um dem Geschäft nochmals einen Push zu verleihen. Denn Bernhard Meyer übernahm eine Agentur mit gefühlten 50 Prozent Marktanteil, eine der bestgeführten schweizweit. Der Druck lastete gross auf dem jungen Meyer. Schienen seine neuen Ideen Erfolg verspre-

chend? Das hinterfragte zu Beginn auch die Firma Kadi: Bernhard Meyer offerierte ein modernes Versicherungskonzept – die gleiche Prämie bei mehr Deckungsvolumen. Die Firmenführung traute der Lösung erst, als Vater Meyer seine Zustimmung gab. Bernhard Meyer profitierte, auch dank seinem Vater, rasch von einer loyalen Kundschaft. Nicht nur die Kunden, sondern auch die Mitarbeitenden gingen mit ihm durch dick und dünn. Wie zum Beispiel Ursula Weber. Sie begann ihre Karriere in den 60er-Jahren als Sekretärin bei Werner Meyer. Welch eine Perle sie war! Unglaubliche 500 Anschläge pro Minute schaffte sie damals auf ihrer Kugelkopfmachine von Olivetti. Man stelle sich nur mal vor: Diese Schreibmaschine kostete damals 20'000 Franken! Ursula Weber verdiente gerade mal 2000 Franken im Monat. Sie war die erste Person weit und breit, die ein solch modernes Gerät erhielt, es war ihr ganzer Stolz. Ursula Weber schaffte es in der Mobiliar in Langenthal unter der Führung von Bernhard Meyer bis zum Geschäftsleitungsmitglied. Sie wurde 2006 pensioniert. Ebenso bis zu seiner Pensionierung blieb Jürg Häusler als Leiter Schadendienst der Agentur treu – während ganzen 35 Jahren. Als «Institution» gilt auch Werner Kurmann, der ab 1956 Werner wie auch Bernhard Meyer den Rücken freihielt. Der quirlige Mann setzte alles sofort um und hatte eine sympathisch-ansteckende Art. Nennen könnte man hier viele Namen. Vielleicht sei noch Martin Graber erwähnt, der aktuelle Agenturleiter in Huttwil. Bernhard Meyer bezeichnet ihn als eines seiner besten Geschäfte. Vor Grabers Mobiliar-Zeit lag die Region um Huttwil versicherungstechnisch brach, hatte sogar den Übernamen «Prärie». Heute ist sie ein Juwel für die Mobiliar. Die Meyers hatten immer wieder Glück, von guten Menschen begleitet zu werden. Sie sorgten aber auch dafür, dass es dem Team gut geht, dass sich jeder entwickeln kann, dass jede mit Respekt behandelt wird. Wer bei der Mobiliar in Langenthal einsteigt, bleibt fast immer lange. Das war schon immer so. Das schätzen auch die Kunden sehr.

BERNHARD MEYER:

***Hier, in Bern, ist er ein Nobody, niemand kennt ihn. In Langenthal ist das anders. Da ist die Familie Meyer allen wohlbekannt.***

### **Vom Fremdgehen**

Anfang der 90er-Jahre setzt eine McKinsey-Beraterin Bernhard Meyer einen Floh ins Ohr: «Sie müssen Broker werden! Das hat Zukunft. Sie haben das Netzwerk und den nötigen Biss dazu!» Meyer versucht dies zu überhören, ist er doch ein «Mobi-Kind», ganz und gar. Doch der Floh tanzt weiter. Schliesslich ist es die Firma Glas Trösch, welche er als Mobiliar-Generalagent berät, die ihn mutig werden lässt. Der Glasspezialist sucht eine neue Versicherungslösung – bei einem Broker. 1997 ist es so weit, und Bernhard Meyer trifft die zweite grosse Entscheidung in seinem beruflichen Leben. Er gründet MEEEX, einen unabhängigen Versicherungsbroker. Meyer weiss, was das Schwierigste am Firmengründen ist: zum einen den Mut zu haben, es zu tun, zum anderen daran zu glauben, dass es gut kommt. Die ersten paar Jahre mit MEEEX fühlen sich an wie in einer Nusschale auf dem grossen Ozean – der Vater, der dem Vorhaben kritisch gegenübersteht, einige in seinem Umfeld, die nicht an ihn glauben, und Rückschläge innerhalb der Firma, die er hinnehmen muss. Doch seine analytische und konsequente Denkweise, gepaart mit seinem Sinn für Trends, gibt ihm recht. MEEEX entwickelt sich in den kommenden 22 Jahren zu einem erfolgreichen Versicherungsbroker mit über 30 Mitarbeitenden und betreut heute die Mehrheit der grossen KMUs in der Region. Im Zuge der Nachfolgeplanung haben Bernhard Meyer und seine Partner bei MEEEX die Firma 2019 an den grossen französischen Broker «Verlingue» verkauft. Doch dazu später mehr.

MEEEX hatte noch einen anderen schönen Nebeneffekt: Die Liegenschaft, in der MEEEX, respektive Verlingue, heute untergebracht ist, liegt Werner Meyer sehr am Herzen. Es war das Haus seiner Eltern und war leider mit der Zeit in die Jahre gekommen. MEEEX übernahm die Liegenschaft und baute es zu einem kleinen Büro-Bijou um. Ohne MEEEX gäbe es dieses schöne Haus an der Bahnhofstrasse nicht in dieser Form, und Vater Meyer erfreut sich jedes Mal an dessen Anblick.



BERNHARD MEYER

BERNHARD MEYER:

*Die Liegenschaft, in der MEEEX, respektive Verlingue, heute untergebracht ist, liegt Werner Meyer sehr am Herzen. Es war das Haus seiner Eltern und war leider mit der Zeit in die Jahre gekommen.*

### **Ein Jahrhundert Erfolg**

11. November 2005. Wirtschaft und Politik findet sich zum grossen Festakt im Stadttheater ein. Mit einem fantastischen Konzert der Sopranistin Noëmi Nadelmann startet die 100-Jahr-Feier der Meyer-Dynastie. Ein spezieller Anlass für Bernhard Meyer, seine Frau Françoise und die beiden Kinder Yann und Veit. Das Fest – es ist für ihn wie ein kurzer Moment des Innehaltens, des



Revuepassierens. Man denke schon nur an die Entwicklung der Technik in 100 Jahren. Bernhard Meyer kann sich noch gut daran erinnern, wie sein Vater jeden Tag zwei Riesenkoffer mit Unterlagen zu den Kunden schleppte. Heute ist man mit dem Tablet unterwegs. Oder die Policen: Sie wurden in den 40er-Jahren dreifach mit Kohlepapier geschrieben. Ein Fehler und man begann von vorne. Auf den Generalagenturen stapelten sich oft Kisten um Kisten mit Policen, die im Rückstand waren. Danach folgte die Schnapsmatrize. Eine grosse Erleichterung, trotzdem musste auch bei dieser Methode Hand angelegt werden. Erst in den 70er-Jahren hielt der Fotokopierer Einzug.

Man denke aber auch an die Entwicklung innerhalb der Mobiliar. Sie mauserte sich in diesen 100 Jahren von der grauen Tante zum modernen Unternehmen und einem der angesagtesten Arbeitgeber. 1998 lancierte die Mobiliar eine der erfolgreichsten Werbekampagnen der Schweiz: die witzigen Schadenskizzen. Es gibt wohl kaum einen Schweizer, der nicht den Spruch «Liebe Mobiliar ...» verwendet, wenn etwas Ärgerliches passiert.

An diesem Fest kommen aber auch wieder bewegende Geschichten wie das Jahrhunderthochwasser vom Sommer 1975 zur Diskussion. Bernhard Meyer konnte der Katastrophe durchaus etwas Positives abgewinnen. So trank er damals als 17-Jähriger mit seinen Freunden die besten Weine der Welt. Zum Beispiel einen Poulet Père et Fils! Als die Weinkeller geflutet wurden, verloren die teuersten Weine ihre Etiketten und waren auf dem Markt gerade noch einen Franken wert. So viel zahlte nämlich die Essigfabrik noch pro Flasche. Meyers kauften also für einen Franken diese edlen Tropfen und verwöhnten damit sich und ihren Freundeskreis.

Vor allem aber wird Bernhard Meyer an diesem Festtag bewusst, wie stolz er ist, diese Familientradition weiterführen zu dürfen. Stolz auf die Geschichte, die er weiterschreiben darf.

WERBEKAMPAGNE:

*Es gibt wohl kaum einen Schweizer, er nicht den Spruch «Liebe Mobiliar...» verwendet, wenn etwas Ärgerliches passiert.*

### **Grosse Ziele zum Abschluss der Karriere**

Bernhard Meyer führt die Geschichte weiter. So ist ihm 2018 ein politischer Coup gelungen. Als damaliger Präsident des Wirtschaftsverbandes Oberaargau (WVO) hat er den Planungskredit «seines» Projektes, Aarwangen mit einer nachhaltigen Umfahrung vom Verkehrskollaps zu befreien und näher an die A1 zu bringen, beim Stimmvolk des Kantons Bern mit 60,1 Prozent Ja-Stimmen durchgebracht. Wie bereits seine Vorfahren engagiert auch er sich mit grossem Einsatz für die Prosperität der Region. In der FDP Amt Aarwangen, im Wirtschaftsverband der Region Oberaargau, im Rotary-Club und in der jungen Wirtschaftskammer, die er alle auch zeitweise präsierte. Diese Ämter sind für ihn eine Selbstverständlichkeit, eine gute Sache. Noch bis Ende 2021 wirkt er mit vollem Einsatz als Generalagent der Mobiliar in Langenthal, dann gibt er die Leitung in neue Hände. Sein ehrgeiziges Karriere-Ziel, in seinem Gebiet mit 50'000 Einwohnern ein Prämienvolumen von 50 Millionen Franken zu erreichen, hat er bereits vor zwei Jahren übertroffen – das macht ihm das Abtreten wohl leichter.

### **Verlockendes Angebot für MEEEX**

Es war im Sommer 2018, als ein Headhunter Marco Buholzer, Geschäftsführer und Partner der MEEEX Versicherungsbroker AG, kontaktierte. Der französische Versicherungsmakler Verlingue hatte ein Auge auf MEEEX geworfen und lud zu einem Date ein. So traf man sich kurz darauf und heimlich in Zürich: Jaques Verlingue, Präsident der Adelaïde Gruppe, zu welcher der Versicherungsbroker Verlinge gehört, Marco Buholzer und Bernhard Meyer. Die neun Monate, die nach dem Treffen folgten, wurde taktiert und verhan-

delt. Aber auch diskutiert und hinterfragt. Denn eine Nachfolgelösung wurde zwar aufgegleist, die Umsetzung hätte jedoch noch ein paar Jahre Zeit gehabt. Als mögliche Lösungen standen Yann Meyer, der Sohn von Bernhard Meyer, und ein Management-Buy-out zur Diskussion. An einen Verkauf von MEEEX hatte man zwar auch schon gedacht, aber als letzte Option. Der Franzose aber, der nun plötzlich Avancen machte, ist nicht nur äusserst sympathisch, sondern Jacques Verlingue machte auch ein verlockendes Angebot. Hinzu kam, dass Verlingue die gleichen Werte wie MEEEX pflegt, äusserst respektvoll im Umgang mit MEEEX und seinen Mitarbeitenden umgeht und sich die Inhaber der beiden Firmen von der ersten Minute an gut verstanden. Der ausschlaggebende Punkt aber war, dass Yann Meyer, der in den ganzen Prozess miteinbezogen war und als Nachfolger zur Diskussion stand, ausdrücklich seine Empfehlung für den Verkauf kundtat. Bernhard Meyer hatte Verständnis für den Entscheid seines Sohnes. Schliesslich wusste er, was es bedeutet, als junger Mensch die Verpflichtung einzugehen, sein Leben lang eine Firma zu führen.

Nun eben Verlingue. Der Startschuss folgte durch ein NBO, also eine Non-Binding Offer, in der man den Kaufpreis und Bedingungen formuliert. Die Due Diligence, die käuferseitig Ernst and Young begleitete, war eine happige Zeit. Verlingue habe die Haifische geschickt, sagt Bernhard Meyer im Rückblick, während Jaques Verlingue als Grandseigneur wirkte und die Haie schon mal zurechtwies. Ein Jahr später, im Juni 2019 war es dann so weit und der Deal wurde gefeiert. Verlingue übernahm in der Schweiz bereits die Advantis Versicherungsberatung AG in Zürich und die S&P Insurance Group in Kriens. Gemeinsam mit MEEEX bilden diese heute einer der grössten Versicherungsbroker in der Schweiz mit Marco Buholzer als CEO. Per Mitte 2021 wurden die drei Firmen fusioniert und heissen nun Verlingue. Bernhard Meyer unterstützt die neue Gesellschaft betreuend im Mandatsverhältnis.



MARCO BUHOLZER, SANDRA AEBI, JACQUES VERLINGUE, BERNHARD MEYER

nis. Für MEEEX mit seinen Mitarbeitenden die beste Lösung, denn der Effizienzdruck und der zunehmende Investitionsbedarf in die Digitalisierung wie auch die fortschreitende Marktkonsolidierung lassen sich besser im Verbund bewältigen. Der Zusammenschluss und das starke Mutterhaus gewährleiten die Profitabilität: so lässt sich mit einem Lächeln in die Zukunft blicken.

### **Das Ende der Dynastie Meyer**

Wie ist das eigentlich, wenn nach vier Generationen Meyer Mobiliar Langenthal die Dynastie aufhört? Dann beginnt eine neue Geschichte. Bernhard Meyer hat die ersten Zeilen geschrieben und die Weichen für eine neue Ära gestellt. Im Januar 2022 tritt

MEEEX/VERLINGUE:

*Der Franzose aber, der nun plötzlich Avancen machte, ist nicht nur äusserst sympathisch, sondern Jacques Verlingue machte auch ein verlockendes Angebot.*



Valérie Bodenmüller in seine Fusstapfen, bis dahin bildet sie sich innerhalb der Mobiliar weiter. Die Walliserin zog 2017 in den Oberaargau. In Langenthal wirkte sie als Geschäftsführerin in der UBS Niederlassung und schaffte es innert kürzester Zeit, sich bestens in der Region zu vernetzen. Vom Langenthaler Stapi bekam sie sogar symbolisch die Goldmedaille für ihre Turbointegration. Als Bankerin, studierte Kommunikationsfrau und Kadermitglied bringt Valérie Bodenmüller die nötigen Führungsqualitäten mit ins Versicherungsgeschäft. Doch die elegante 40-jährige bringt noch viel wichtigere Eigenschaften mit: Sie ist äusserst beliebt bei ihren Mitmenschen, ist zugänglich und hat enormen Drive. Bernhard Meyer wie auch die Direktion der Mobiliar sind begeistert von ihr und sind überzeugt, dass Valérie Bodenmüller nicht nur die richtige Person für die Leitung der Generalagentur ist, sondern dem Versicherungsgeschäft einen frischen Wind einhauchen wird. Überhaupt sagt Bernhard Meyer, dass er noch nie ein solch gut abgestimmtes Führungsteam hatte wie heute: seine Kaderleute Daniel Meyer, Beat Zurflüh, Oliver Kuert, Tanja Müller, Martin Graber und Patric Oppong agieren hochprofessionell und harmonieren bestens.

NACHFOLGEREGELUNG:

***Bernhard Meyer hatte Verständnis für den Entscheid seines Sohnes. Schliesslich wusste er, was es bedeutet, als junger Mensch die Verpflichtung einzugehen, sein Leben lang eine Firma zu führen.***

Und Bernhard Meyer? Er bleibt der Generalagentur Langenthal noch erhalten und unterstützt während der Einführungszeit Valérie Bodenmüller als Sparring-Partner. Seine persönlichen Kunden betreut er auch noch weiter. Ob er wohl loslassen kann, von der Mobiliar? Hier setzt er wieder bei seinem Lebensmotto an: Die richtigen Dinge tun. Und das bedeutet für ihn, zur richtigen Zeit Adieu sagen und Abschied nehmen. Doch Hand aufs Herz. So ganz einfach wird ihm das wohl nicht fallen. Aber der Meyer wäre kein Meyer, wenn er nicht schon mit der einen und der anderen Idee liebäugelt. Stillstehen wird bestimmt keine Option. Ob er seine Energie in eine neue Geschäftsidee steckt oder in einen ganz anderen Lebensplan – wir werden es erfahren.



VALÉRIE BODENMÜLLER UND BERNHARD MEYER

### Übersicht Markenentwicklung

Über 165 Jahre lang steht der Vogel Phönix für den Ursprung der Mobiliar als Versicherung gegen Brandschäden. Er symbolisiert die Auferstehung aus der Asche. Mit dem Schweizer Wappen trägt die Mobiliar zudem ein Bekenntnis zur Schweiz im Logo.

Was zunächst als realistische Illustration beginnt, wird über die Jahrzehnte grafisch vereinfacht: vom detailgenauen Bild über zunehmend abstraktere Symbole bis zum Schriftzug. Mit der Zusammenführung von Mobiliar, Providentia und Protekta im Jahre 1998 löst zum ersten Mal ein reiner Schriftzug das Symbol des Vogels ab und steht für ein umfassendes Versicherungsangebot.





1826



1833



1880



1860



1963



1975

**Die Mobiliar**  
*Versicherungen & Vorsorge*

**La Mobilière**  
*Assurances & prévoyance*

**La Mobiliare**  
*Assicurazioni & previdenza*

**La Mobiliar**  
*Assicuranzas & provediment*

1998



1992

