

# WIR info

9/2023

Das Magazin für Schweizer KMU



**Aus einer Hand**

*VTX Telecom von Daniel Hux:  
Telefonie, Internet, Cloud und Cyber Security für KMU*

**Hilfe aus der Luft**

*Drohnen retten Rehkittzen das Leben und  
erleichtern KMU die Arbeit*

**Die Macht der Marke**

*Viele Firmen vernachlässigen den Schutz ihrer Marken*

Bank **WIR**



## Kerngesund

*Editorial*

*Als Genossenschaftsbank agiert die Bank WIR für die Finanzbranche auch untypisch und wächst «gegen den Strom».*

Die Bank WIR übertrifft einmal mehr alle regulatorischen Anforderungen bei Weitem und blickt auf ein starkes Wachstum bei den Hypothekarkrediten und Kundengeldern sowie auf eine rekordhohe Bilanzsumme von 6,3 Milliarden Franken. Wenn der Gewinn von 11 Mio. CHF trotzdem unter demjenigen der Vorjahresperiode liegt, ist dies darauf zurückzuführen, dass die Genossenschaftsbank ihrem Namen gerecht wird und Zinserhöhungsschritte der Nationalbank fürs Sparen und Vorsorgen konsequent weitergegeben hat und andererseits auf der Kreditseite ebenfalls sehr kundenfreundliche Mechanismen anwendet. Damit steht die Bank WIR im Gegensatz zur gängigen Praxis in der Finanzbranche und wächst sozusagen «gegen den Strom», wie es CEO Bruno Stiegeler in seinem Kommentar zum Halbjahresergebnis ausdrückt (S. 10).

Zu den kostbarsten Assets einer Firma gehören Marken – also der Name der Firma, Produkte- oder Dienstleistungsnamen, Logos und Bildmarken wie Icons oder Embleme. Der als «Markenmentor» bekannte Unternehmer François Cochard rät den KMU, diese Werte zu schützen und in die Marke zu investieren. Dies ist unter anderem eine Voraussetzung, um gegen Unternehmen vorgehen

zu können, die identische oder auch nur ähnliche Marken oder Logos verwenden (S. 18).

Die Bank WIR ist in den letzten Jahren mit diversen Firmen Produktpartnerschaften eingegangen, um dem WIR-Netzwerk einen weiteren Mehrwert zu bieten (wir.ch > Die Bank WIR > Produktpartner). Die jüngste solche Partnerschaft ist diejenige mit VTX Telecom. Wie CEO Daniel Hux im Interview ausführt, bietet VTX den Schweizer KMU umfassende Telekommunikationslösungen in den Bereichen Internet, Telefonie, Mobile, Cloud und Cyber Security – natürlich mit einem attraktiven WIR-Anteil (S. 6).

Über die Bedeutung des richtigen WIR-Annahmesatzes lesen Sie übrigens mehr auf S. 22.

**Daniel Flury**  
Chefredaktor



«Grillfreude für  
heisse Sommertage!»

Smarter WEBER® Gasgrill  
Genesis SE-EPX-335 von Vanoli AG

2 749 CHW

100% WIR!

inkl. Lieferung,  
Montage & Grill-  
Kurs-Gutschein

wir.ch/wirpromo

## Für eine gelungene Grillsaison



Mit dem neuen Gasgrill von Weber heben Sie Ihre Grillierkünste kulinarisch auf ein neues Level. Der Genesis SE-EPX-335 gilt als die Innovation schlechthin und ist ein wahrer Alleskönner: rösten, backen, dämpfen und braten. Schnell, unkompliziert und hochwertig.

Mit dem WIRpromo-Angebot der Vanoli AG holen Sie sich einen treuen Begleiter für gesellige Sommertage direkt nach Hause. Ein Knopfdruck genügt und Ihrem Grillvergnügen steht nichts mehr im Weg.

**Sparen Sie Geld und Zeit:** Lieferung, Montage sowie Grillkurs-Gutscheine im Wert von insgesamt **450 CHW** sind exklusiv für Sie bereits im Angebot enthalten. Die Grill Academy bietet Ihnen eine grosse Auswahl an BBQ-Kursen passend zu Ihren Grill-Vorlieben.

### WIRpromo-Partner

**Vanoli AG** in Thalwil ist der erste und einzige Weber® Store in der Schweiz! Hier erwartet Sie auf über 400 m<sup>2</sup> das ganze Sortiment von Weber® Grill mit einer eigenen Grill Academy, Ersatzteilgarage und einer Serviceabteilung.

**Gasgrill Genesis SE-EPX-335 für 2 749 CHW inkl. Gratislieferung und -Montage sowie zwei Grillkurs-Gutscheine im Wert von 450 CHW.**

### Produkthighlights

- WEBER® CRAFTED Basis-Rahmen & 9 mm-Grillrost
- WEBER® CONNECT Technologie
- Integrierte Räucherbox
- Night Vision Beleuchtung

### Produktdetails

- Grosser Seitentisch aus Edelstahl
- Seitenkocher (3.5 kw) für Zubereitung von Beilagen und Saucen
- Sear-Zone (3.8 kw)
- Pull and Clean Fettauffangsystem

### Technische Daten

- Grillfläche 68x48 cm
- Grösse (HxBxL) 123x157x69 cm
- Warmhalterost 65x27 cm
- Anzahl Brenner: 3



# Inhalt

## Seite 22

*Er ist ein Schlüssel zum Erfolg im WIR-Netzwerk: der Annahmesatz. Je höher er ist, desto attraktiver ist man als Unternehmen für andere WIR-Teilnehmer. Aber müssen es immer 100 Prozent sein? Kaum ein Thema beschäftigt so stark wie die «richtige» Höhe des Annahmesatzes, und gleichzeitig gibt es auch viele Wissenslücken, Mythen und Halbwahrheiten.*



## Seite 24

*Ferien für alle – auch für Menschen mit Behinderungen. Was sich ein ungewöhnliches Ferienzentrum im Tessin mit einer Kombination aus «Sechssternlage» und niederschwelligem Angebot auf die Fahne geschrieben hat, ist für die Gäste von Procap Reisen Gold wert.*

## Seite 28

*Schlangen haben das ungerechtfertigte Attribut, «falsch» zu sein, auch wenn es biologisch betrachtet kaum einen guten Grund dafür gibt. Zwar pirschen sie sich schlau und leise an ihre Beute heran, doch der Mensch geht bekanntlich mit viel perfideren Tricks auf die Jagd – mit Fallen, Netzen oder Schiesswerkzeug. Unbestritten ist, dass Warteschlangen ihre Tücken haben.*



- 6 Aus einer Hand**  
Interview mit Daniel Hux,  
CEO VTX Telecom
- 10 Die Bank WIR wächst  
«gegen den Strom» auf  
neues Rekordhoch**  
Halbjahresergebnis 2023
- 12 Hilfe aus der Luft**  
Drohnen retten Rehkitze und  
unterstützen KMU
- 17 CEO-Corner**  
Wer mit WIR finanziert,  
fährt günstiger

- 18 Die Macht der Marke**  
Warum Marken für KMU  
entscheidend sind und der  
Markenschutz Sinn macht
- 22 Der richtige Annahmesatz:**  
Ein Schlüssel zum Erfolg  
im WIR-Netzwerk
- 24 Barrierefreie Entspannung  
am Luganersee**  
Procap Reisen
- 28 Der Unternehmergeist und  
die lange, falsche Schlange**  
Kolumne von Karl Zimmermann
- 30 500 CHW geschenkt!**  
Ihre Gutschrift für Inserate  
und Werbung

- 32 144 Seiten**  
«Faszination WIR»
- 39 Neue WIR-Teilnehmer**
- 43 Willkommen im  
WIR-Netzwerk**
- 48 Inserateschlüsse**
- 70 Impressum**
- 71 Standorte der Bank WIR  
und Social Media**
- 72 Werbemöglichkeiten  
im WIR-Netzwerk**
- 74 Inseratepreise**



## Internet, Telefonie und Cloud für KMU hat einen Namen:

# VTX Telecom

*VTX ist seit bald 20 Jahren ein aktives Mitglied des WIR-Netzwerks und hat sich einen Namen als führender Anbieter von Telekommunikationslösungen im Bereich Telefonie, Internet und Cloud für Unternehmen gemacht.*

Wir haben uns mit Daniel Hux, dem Chief Commercial Officer von vtx.ch, unterhalten, um mehr über die Vorteile solcher Gesamtlösungen zu erfahren. Insbesondere interessieren uns auch die neu lancierten Angebotspakete «WIR Start Business» und «WIR Premium Business». Diese wurden speziell entwickelt für Kunden der Bank WIR, die im WIR-Netzwerk aktiv sind, und können mit einem hohen WIR-Anteil bezahlt werden.



### **Können Sie uns einen kurzen Einstieg zum Unternehmen VTX und seinen Telekommunikationslösungen geben?**

**Daniel Hux:** Natürlich! VTX ist ein Pionier in der Bereitstellung umfassender Telekommunikationslösungen für Unternehmen. Wir bieten seit 37 Jahren hochwertige Dienstleistungen in den Bereichen Internet, Telefonie, Mobile und Cloud an. Auch beim aktuell brennenden Thema Cyber-Security sind wir an vorderster Front dabei. Alle unsere Lösungen und Angebote sind darauf ausgerichtet, Unternehmen dabei zu unterstützen, ihre Kommunikationsprozesse effizienter und sicherer zu gestalten, damit sie sich ohne Ablenkungen voll auf ihre Geschäftsziele und ihren Arbeitsalltag konzentrieren können.

### **Welche Vorteile bieten Telekommunikationslösungen von VTX im Vergleich zu herkömmlichen Ansätzen?**

Unsere Telekommunikationslösungen ermöglichen eine nahtlose und zuverlässige Kommunikation, sei es über das Telefon, das Handy oder das Internet. Dies fördert die Effizienz, Produktivität und Zufriedenheit der Mitarbeitenden, da sie jederzeit und überall problemlos kommunizieren können. Unsere Cloud-Lösungen ermöglichen KMU zum Beispiel den Zugriff auf leistungsstarke Tools und Ressourcen, ohne dass sie selbst teure Infrastrukturen vor Ort unterhalten müssen. Das spart Kosten, ohne die Flexibilität zu beeinträchtigen, und bei Bedarf sind unsere Lösungen jederzeit grösser oder kleiner skalierbar.

### **Worin unterscheidet sich VTX gegenüber den anderen Telekomaniern?**

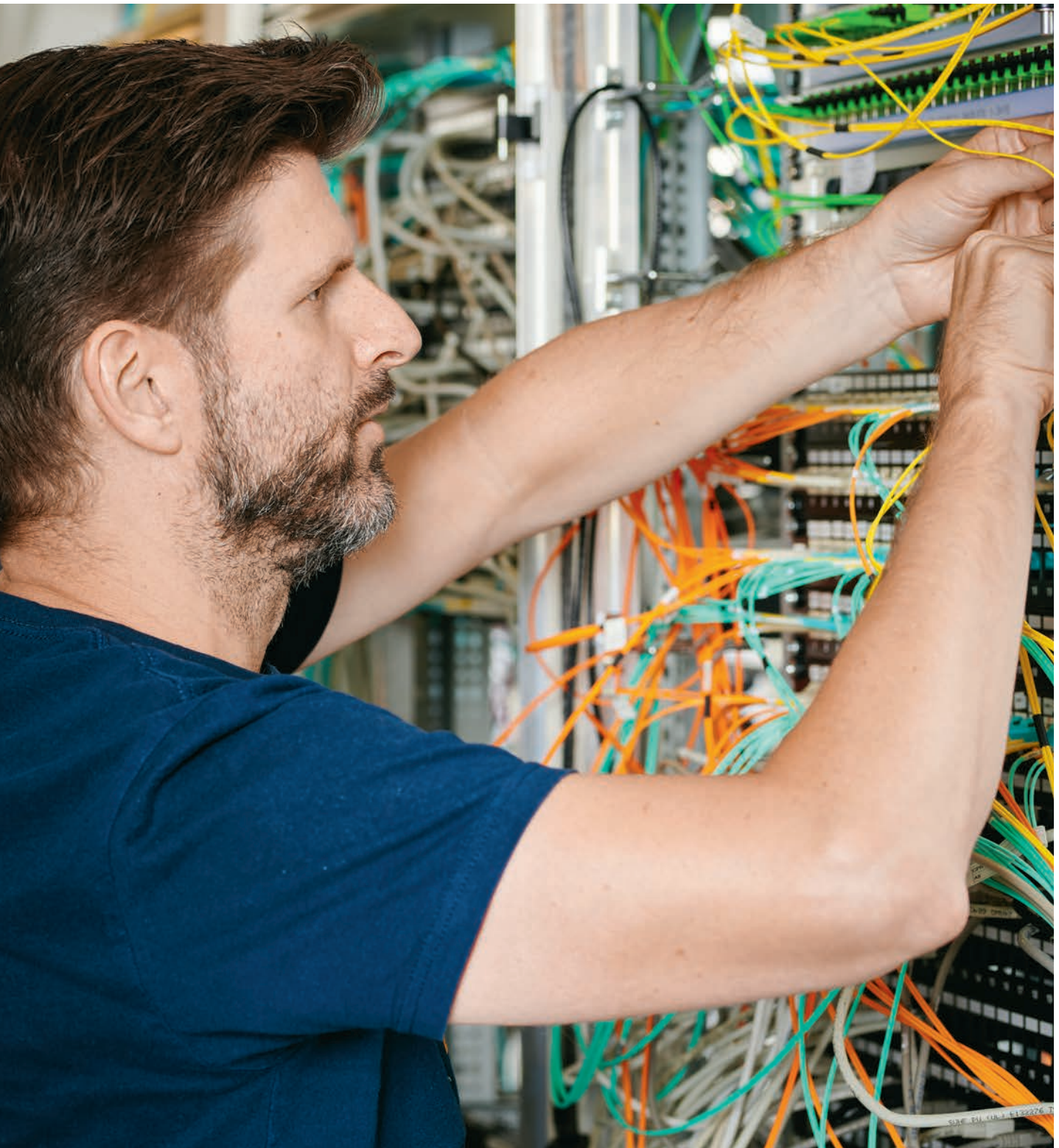
Gegenüber den grossen, dominanten Schweizer Anbietern sind wir mit unseren ca. 150 Mitarbeitenden kompakter und dadurch viel persönlicher und flexibler. Unsere Kundinnen und Kunden schätzen die kurzen Reaktionszeiten, die persönliche Beratung und die fachlich kompetente Unterstützung durch unsere Experten. Gerade für KMU ist dies ein entscheidender Vorteil, da sie sich von VTX ernst genommen fühlen. Trotz unserer KMU-Grösse führen wir ein vollständiges Produktangebot und betreiben auch unsere eigenen Glasfasernetze und Datacenter. Nebst unseren kompakten Organisationsstrukturen sind auch unsere technischen Plattformen weniger komplex und deshalb deutlich ausfallsicherer. Ausserdem legen wir grossen Wert auf Swissness: Unsere Mitarbeitenden arbeiten in der Schweiz und unsere Datacenter stehen in der Schweiz.



*Daniel Hux im klimatisierten Server-  
raum in einem der fünf Datacenter  
von VTX in der Schweiz.*

*Fotos: Raffi Falchi*





*Fabian Uebersax, Teamleader Systems bei VTX, kontrolliert die Kabelverbindung zu einem Server.*

**Sie haben gerade auch die KMU erwähnt. Warum profitieren gerade sie von solchen Telekommunikationslösungen?**

Wie schon gesagt – KMU haben oft begrenzte Ressourcen und Budgets. Ausserdem ist nicht überall das entsprechende Know-how direkt im Haus vorhanden. Hier kommen wir ins Spiel. Unsere Telekommunikationslösungen funktionieren ohne teure Hardware und komplizierte

Infrastrukturen. Sie sind immer auf dem aktuellsten Stand der Technik und speziell darauf ausgerichtet, genau den momentanen Bedürfnissen von KMU gerecht zu werden. Bei Marktveränderungen oder bei Veränderungen im Unternehmen selbst können die Leistungen flexibel angepasst werden. Dies ist ein nicht zu unterschätzender Vorteil, um auch als kleines KMU jederzeit wettbewerbsfähig zu sein.

**Sie haben gerade die Angebotspakete «WIR Start Business» und «WIR Premium Business» lanciert. Könnten Sie uns mehr über diese beiden Pakete erzählen?**

Gerne! Unsere Angebotspakete «WIR Start Business» und «WIR Premium Business» zielen auf KMU-Kunden der Bank WIR, die aktiv im WIR-Netzwerk unterwegs sind. «WIR Start Business» ist auf kleine Unternehmen zugeschnitten und bietet einen Internet-Zugang à la carte, Business-Telefonie mit bis zu 10 Rufnummern und unlimitierte Anrufe im Schweizer Fest- und Mobilnetz. Im Paket inbegriffen ist ausserdem ein Website-Hosting mit einem Domainnamen, 15 GB Speicherplatz, 200 E-Mails und 20 SQL-Datenbanken. Das Paket «WIR Premium Business» beinhaltet statt einer normalen Business-Telefonie eine komplette virtuelle Telefonanlage in der Cloud für 5 bis 50 Nutzer und allen Annehmlichkeiten wie z. B. das Management von Terminkalendern, Anrufweiterleitung, Anrufverteilung nach Gruppen und einen interaktiven Voice-Server.

**Wenn Sie das WIR-Netzwerk und WIR erwähnen, können diese Pakete sicher auch mit WIR erworben werden?**

Ja genau, beide Pakete sind mit einem attraktiven WIR-Anteil von 50% erhältlich. Für KMU im WIR-Netzwerk ist dies eine willkommene Gelegenheit, von den erstklassigen Telekommunikationsdiensten von VTX zu profitieren und gleichzeitig regelmässig WIR einzusetzen.

*«Wir wollen KMU technisch und organisatorisch unterstützen.»*

**Können Sie uns sagen, warum vtx.ch gerade jetzt diese Angebotspakete lanciert hat?**

Als langjähriges Mitglied des WIR-Netzwerks und als Befürworter von lokalen Wirtschaftskreisläufen wollen wir einen Beitrag leisten, die wichtige Sparte der KMU technisch und organisatorisch zu unterstützen und durch die Gewährung eines WIR-Anteils von 50% das WIR-Netzwerk um eine zusätzliche interessante Facette zu erweitern.

**Welche Vorteile haben Unternehmen zusätzlich zum WIR-Anteil?**

Neben den bereits erwähnten Vorzügen bezüglich Kosten und Flexibilität eröffnet die allgemeine Zugehörigkeit zum WIR-Netzwerk Unternehmen die Möglichkeit, neue Geschäftspartner zu finden und Geschäftsbeziehungen innerhalb des Netzwerks aufzubauen. Bei uns selbst funktioniert dies auch und kann zu weiteren Geschäfts-



Daniel Hux: «Wir legen grossen Wert auf Swissness.»

möglichkeiten und Synergien führen. Ausserdem möchte ich betonen, dass wir über einen exzellenten Kundensupport verfügen. Unser Team steht den Kunden jederzeit zur Verfügung, um Fragen zu beantworten und bei technischen Herausforderungen zu unterstützen.

**Wie können interessierte Unternehmen die beiden Pakete «WIR Start Business» und «WIR Premium Business» erwerben?**

WIR-KMU-Kunden der Bank WIR können die beiden Pakete direkt bei uns beziehen. Wir haben dazu einen Bereich auf unserer Website eingerichtet: [www.vtx.ch/wir](http://www.vtx.ch/wir). Sie können dort Ihr Paket individuell zusammenstellen und unsere Vertriebsmitarbeiter stehen Ihnen zur Verfügung, um Sie zu unterstützen.

● Interview: Peter Bellakovics

[vtx.ch/wir](http://vtx.ch/wir)





# Bank WIR wächst «gegen den Strom» auf neues Rekordhoch

*Die Bank WIR ist 2023 erfolgreich unterwegs: In den ersten sechs Monaten hat das starke Wachstum sowohl bei den Hypothekarkrediten wie auch bei den Kundengeldern die Bilanzsumme deutlich auf 6,3 Milliarden Franken ansteigen lassen. Unter dem Strich resultiert ein Gewinn von 11 Millionen Franken.*

Die Bank WIR blickt auf ein erfolgreiches erstes Halbjahr 2023 zurück: Sowohl bei den Hypothekarkrediten wie auch bei den Kundengeldern verzeichnet die rein schweizerische Genossenschaftsbank ein deutliches Wachstum, was zu einer Bilanzsumme von 6,3 Milliarden Franken führt – erneut ein Höchstwert in der knapp 89-jährigen Unternehmensgeschichte. Unter dem Strich resultiert ein Gewinn von 11 Millionen Franken. «Dieses Ergebnis ist vor allem deshalb erfreulich, weil die Bank WIR im Branchenvergleich punkto Konditionen zugunsten der Kundinnen und Kunden immer wieder «gegen den Strom» schwimmt», erklärt CEO Bruno Stiegeler. «So haben wir im Gegensatz zur gängigen Praxis in der Finanzbranche die Zinserhöhungsschritte der Schweizerischen Nationalbank fürs Sparen und Vorsorgen konsequent weitergegeben und wenden gleichzeitig auf der Kreditseite bei den Geldmarkthypotheken – ebenfalls entgegen dem «Mainstream» – einen sehr kundenfreundlichen und transparenten Zinsmechanismus an.»

Ein Beispiel dafür ist die Einführung des «Sparkonto plus» mit der schweizweiten Top-Verzinsung von 1,8 Prozent, was sich bei den Kundeneinlagen mit einem Wachstum von 3,4 Prozent auf 4,4 Milliarden Franken niederschlägt. «Mit unserer Zinspolitik lösen wir unser Missionsversprechen ein, fürs Sparen und Vorsorgen Top-Konditionen zu bieten», so Stiegeler. Auf der Aktivseite der Bilanz legen die Hypothekarforderungen um 3,8 Prozent auf 4,6 Milliarden Franken zu. «Dabei handelt es sich auf Basis unserer umsichtigen Risikopolitik um ein qualitativ hochwertiges Wachstum», erklärt CFO Mathias Thurneysen. Dies zeigt sich auch im ausgewogenen Refinanzierungsmix aus Kundengeldern und Pfandbriefdarlehen.

Bei den Geldmarkt-Hypothen hatte sich die Bank WIR beim Wechsel auf den Schweizer Referenzzinssatz Saron im Februar 2020 für die Berechnungsmethode «Last Reset» mit der grössten Transparenz entschieden, bei welcher die Anpassung des Saron bei der Belastung der Zinsen mit einer Verzögerung zu Buche schlägt: «Unsere Kundinnen und Kunden kennen vor Beginn eines Quartals den Zinssatz und werden nicht rückwirkend belastet», so Stiegeler. Zusammen mit den Top-Konditionen auf Spar- und Vorsorgeangebote sowie den angestiegenen Refinanzierungskosten (etwa für Pfandbriefdarlehen) führt dies zu einer bewusst in Kauf genommenen leichten Reduktion des Nettoerfolgs im Zinsengeschäft um 3,4 Prozent auf 31,9 Millionen Franken.

Wie gewohnt übertrifft die Kapitalbasis der Bank WIR die regulatorischen Anforderungen bei Weitem: Gemessen an den Eigenmittelvorschriften nach Basel III liegt die BIZ-Ratio per 30. Juni bei 15,8 Prozent (regulatorischer Zielwert: 12,2 Prozent) und die Leverage Ratio bei 8,6 Prozent (regulatorischer Zielwert: 3,0 Prozent). «Die Bank WIR ist kerngesund und äusserst solide aufgestellt», so Thurneysen.

Diese Einschätzung teilen auch die Kapitalgebenden: Trotz sehr volatiler Marktsituation hat der Kurs des Beteiligungsscheins seit Jahresbeginn um 3,2 Prozent auf 480 Franken zugelegt – die von der Generalversammlung Anfang Juni genehmigte Dividendenausschüttung von 10.75 Franken (Rendite: 2,2 Prozent) pro Titel noch nicht berücksichtigt.

Weiter in der Erfolgsspur befindet sich VIAC: Die erste voll-digitale Wertschriften-Vorsorgelösung der Schweiz zählt per 30. Juni rund 82'700 Kundinnen und Kunden



Der Hauptsitz der Bank WIR in Basel.

Foto: Michael Hochreutener

(+4,6 Prozent seit Jahresbeginn). Die verwalteten Vermögen («Assets under management») betragen 2,6 Milliarden Franken, was einem weiteren Wachstum von 19 Prozent seit Jahresbeginn entspricht. «Diese Zahlen wirken sich auch nachhaltig auf unsere Ertragsseite aus», so Thurneysen. Gleichzeitig haben die Bank WIR und das VIAC-Team die Entscheidung getroffen, das Erfolgsmodell weiter auszubauen. «Kommendes Jahr soll die Plattform mit freiem Wertschriftensparen erweitert werden», lässt sich Stiegeler in die Karten blicken.

Die dafür notwendigen Kosten führen unter anderem zu einem höheren Sachaufwand. Weitere Gründe für den Anstieg um knapp zwei Millionen Franken (+15 Prozent) sind Umsetzungsprojekte aus der agilen Strategieentwicklung, wie etwa innovative Entwicklungen rund ums Thema Komplementärwährung, die konsequente IT-Modernisierung unter anderem mit Realisierung der Cloud-Strategie sowie der sehr erfolgreiche erstmalige Auftritt als Premium Partner an der Tour de Suisse. Die höheren Personalkosten erklären sich durch die bereits im Jahresergebnis angekündigte Lohnsummenerhöhung um 2,5 Prozent sowie die erfolgreiche Rekrutierung und Besetzung von Stellenvakanzen.

Trotz einer weiteren Gebührensenkung beim digitalen Wertschriften-Vorsorgesparsen VIAC und des weiter harzigen Geschäfts mit der Komplementärwährung WIR konnte der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft praktisch gehalten werden. Abgeschlossen ist zudem der bereits im vergangenen Jahr kommunizierte sukzessive Abbau der Handelspositionen. «Das Gesamtergebnis der Bank WIR wird nun berechenbarer», erklärt Thurneysen den strategischen Schritt.

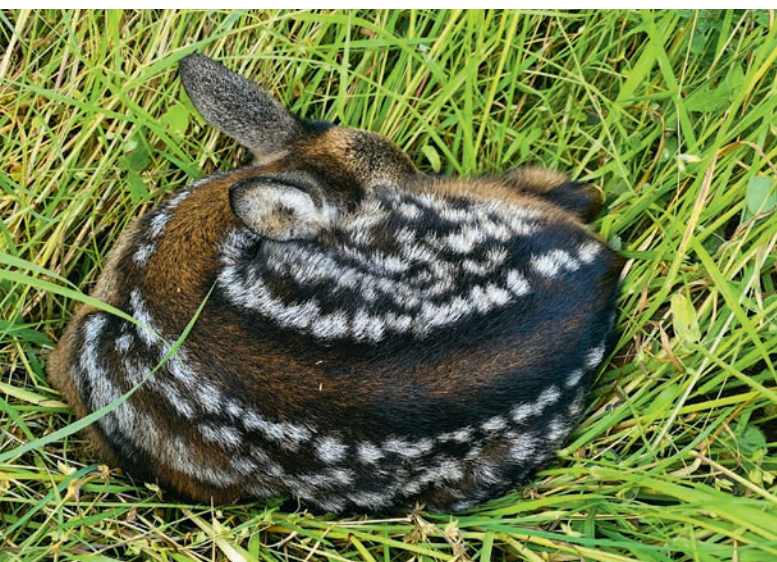
Für das zweite Halbjahr geht die Bank WIR von einem stärkeren Zinsengeschäft aus. Im weiterhin anspruchsvollen Umfeld prognostiziert Stiegeler fürs gesamte Geschäftsjahr 2023 ein gesundes Wachstum: «Wir wollen unsere starke Position als Spar- und Vorsorgebank sowie als Bau- und Immobilienfinanzierungspartnerin weiter ausbauen.»

Auf den 1. Januar 2024 verschlankt die Bank WIR zudem Strukturen und Prozesse: Neu in der verkleinerten Geschäftsleitung vertreten sind mit Alexander Rohrbach (40, Banking Operations) und Andreas Rogler (52, IT & Services) die Leiter von zwei neuen Bereichen. Sie ergänzen die Geschäftsleitung mit den bisherigen Mitgliedern Bruno Stiegeler (58, CEO), Matthias Pfeifer (41, Privat- und Firmenkunden) und CFO Mathias Thurneysen (38).



# Mithilfe seiner Drohne rettet er gefährdete Rehkitze

*Drohnen sind keine Spielzeuge. Ausgestattet mit hochsensiblen technischen Installationen, kann man sie für Überwachungs- und Vermessungsaufgaben einsetzen – zum Beispiel, um Rehkitze im hohen Gras zu finden.*



Ein Rehkitz im Gras.

Foto: zVg

Auf einem Hügel über Baden im Aargau: Konrad Strittmatter hat einem grossen Hartschalenkoffer im Kofferraum seines SUV eine Drohne entnommen. Er hat sie mit zwei geladenen Akkus bestückt («gut für vierzig Flugminuten», erklärt er), auseinandergefaltet und auf ihren markierten Startplatz gestellt. Auf seinem Monitor hat er den Parameter abgesteckt, den die Drohne abfliegen soll, und eingestellt, welche Bilder sie liefern muss.

Nach dem Startsignal steigt die Drohne, deren vier Rotoren gut hörbar sirren, auf siebenzig Meter Höhe. Auf Kommando beginnt sie, das definierte Feld systematisch abzufliegen und zu filmen. Am Abend zuvor hat der Bauer gemeldet, dass er am nächsten Tag dieses Feld abmähen werde. Das stellt für Rehkitze eine tödliche Gefahr dar. Ihr angeborener Instinkt veranlasst sie, sich ganz still zu verhalten und sich so eng wie möglich an den Boden zu schmiegen. Zusammen mit der Tatsache, dass sie keinen Geruch ausströmen, schützt die hochgeschossene Vegetation die Jungtiere vor Räubern wie zum Beispiel Füchsen.

## **Tausendfacher Tod**

Aber gegen Mähmaschinen haben Rehkitze keine Chance. In der Schweiz kommen jährlich mehrere Tausend von ihnen beim Abmähen von Wiesen ums Leben. Es kann auch für Landwirte traumatisch sein, wenn sie ein verstümmeltes, noch lebendes Jungtier finden, das sie von seinem Leiden befreien müssen.

Bei aller Tarnung: Den hochprofessionellen Wärmebildkameras, wie sie Koni Strittmatters Drohne besitzt, entgehen die Kitze nicht. Die Wärme, die sie ausstrahlen, ist als heller Flecken auf dem Bild erkennbar. Strittmatter kann nun die Stelle so heranzoomen, und zwar so scharf, dass jeder einzelne Grashalm abgebildet wird – und das Jungtier natürlich auch. Findet man eines, so wird es nicht entfernt, sondern man stülpt sorgfältig eine Holzbox über das Tier und steckt eine Stange mit einem Wimpel an die Fundstelle, damit der Landwirt diese mit

*Konrad Strittmatter hat 2022 mit seiner  
Drohne über 20 Rehkitze geortet.  
Foto: Foto Frutig*







Rehe – und auch Feldhasen – verstecken ihren Nachwuchs in hohem Gras, wo sie zwar vor Räubern wie dem Fuchs sicher sind, aber nicht vor Mähmaschinen.

Foto: zVg

der Mähmaschine umfahren kann. Nach dem Entfernen der Kiste kann das Muttertier das Rehkitz wieder aufsuchen, um es zu säugen.

Koni Strittmatter hat eine neue, professionelle Drohne vom Typ DJI Matrice 30 T mit integrierter Wärmebildkamera angeschafft, auch «Inspektionsdrohne» genannt. «Sie ist kompakt, leicht und sehr flexibel», lobt er. «Mit ihr habe ich dieses Jahr 21 Rehkitze gerettet», sagt er stolz. Insgesamt haben die ausgebildeten Teams des Vereins Rehkitzrettung Schweiz (siehe Kasten) 2022 mehr als 3000 Tiere vor Verstümmelung und Tod bewahrt. Die Saison, in der die Rehgeissen ihre Jungen setzen – so nennen Fachleute die Rehgeburten –, reicht von Mai bis Mitte Juli.

#### Kommerzieller Einsatz

Allerdings ist die Hightech-Drohne nicht billig. Der Gesamtpreis inklusive professionellem Zubehör sowie den notwendigen Lizenzen entspricht ungefähr dem eines neuen Kleinwagens. Konrad Strittmatter, der nächstes Jahr siebzig wird, ist Immobilienmakler. Die erste Drohne erwarb er, um Liegenschaften von oben fotografieren zu können, ohne sich selbst auf gefährliche Positionen begeben zu müssen. So kam er auf den Geschmack.

Inzwischen ist die Übergabe der Immobilienfirma geregelt, und er will sich ab nächstem Jahr voll den Drohnen widmen und dafür auch weitere Fachkurse belegen. Dabei denkt Strittmatter neben der ehrenamtlichen Rehkitzrettung auch an kommerzielle Aufträge. «Wärmebild-drohnen ermöglichen zum Beispiel, Defekte oder Beschädigungen an Solaranlagen zu erkennen, die von blossen Auge kaum sichtbar wären», sagt er. Man kann Drohnen zudem für die Inspektion von Gebäuden, Brücken, Windkraftanlagen, Stromleitungen und anderen technischen Anlagen einsetzen.

Ein RTK-Modul (ein Zusatzgerät für die sogenannte Echtzeitkinematik, Englisch: Real Time Kinematic) ermöglicht der Drohne die Vermessung und Kartierung von Gelände, Gebäuden und Infrastrukturen. Zum Beispiel kann sie Schäden, die Wildschweine oder andere Tiere an Feldern verursacht haben, schnell und zentimetergenau ausmessen. Von Drohnen kann die Landwirtschaft auch zum Erkennen von Schädlingsbefall, für die Analyse von Pflanzenwachstum oder den Einsatz von Düngemitteln profitieren.

Und schliesslich werden Drohnen zunehmend bei der Suche und Rettung von Personen oder Tieren eingesetzt.





Drohnen können auch für die Inspektion von Gebäuden, Brücken, Windkraftanlagen, Stromleitungen und anderen technischen Anlagen eingesetzt werden.

Fotos: Foto Frutig

«Dank ihrer stabilen Flugleistung, den Kameras und Sensoren kann die Drohne aus der Luft nach vermissten Personen suchen oder einen Überblick über unzugängliches Gelände verschaffen», erklärt Koni Strittmatter.

Sein Fazit: «Die Drohne ist eine intelligente, kostengünstige und zeitsparende Methode für zahlreiche professionelle Anwendungen.» Der mehrfach zertifizierte Drohnenpilot verrechnet 200 Franken pro Flugstunde und 250 Franken für die Auswertung der Bilder. Konrad Strittmatter akzeptiert 100% WIR (die Dienstleistung ist gegenwärtig noch in Strittmatters Webseite [konrads.villas](http://konrads.villas) integriert («Thermaldrone»), ab Oktober s. [copterpics.ch](http://copterpics.ch)).

● Artur K. Vogel

WIRmarket.ch > K. K. Strittmatter

## Gemeinnütziger Verein

Der Verein Rehkitzrettung Schweiz mit rund 600 Mitgliedern wurde 2017 gegründet. Er wird unter anderem vom Kanton Bern, von Tierschutz-Organisationen und Stiftungen unterstützt. Der Verein hat bis heute mehr als 400 Rettungsteams ausgebildet, die vom Bundesamt für Zivilluftfahrt BAZL registriert und zertifiziert sind. Der Verein kooperiert mit der Hochschule für Agrar-, Forst- und Lebensmittelwissenschaften in Zollikofen BE, mit Behörden sowie Landwirten, Jägern und ihren Organisationen.

Die Erfolge sind spektakulär: 2017 waren neun Rettungsteams im Einsatz; momentan sind es 531. Im Jahr 2017 wurden gut 400 Hektar abgeflogen; 2022 waren es 27 250 Hektar oder 272 Quadratkilometer. Das entspricht der Fläche des Kantons Nidwalden. 2017 wurden 77 Rehkitze gerettet, 2022 vierzig Mal mehr, nämlich 3033. Und im aktuellen Jahr waren es sogar 6064 Rehkitze, die auf 45 784 Hektar Grünland gerettet werden konnten. Doppelt so viele wie im Vorjahr!

Der Verein ist auf Spenden angewiesen, die vollumfänglich von den Steuern abgezogen werden können.

[rehkitzrettung.ch](http://rehkitzrettung.ch)



«Immer Top-Zinsen  
beim Sparen &  
Vorsorgen.»

Jonathan Köbelin,  
Kundenberater bei der Bank WIR

Jetzt  
Konto  
eröffnen

# Wer mit WIR finanziert, fährt günstiger

*WIR-Kredite – attraktiver denn je, besonders bei steigenden Zinsen.*

◀ Die Zinslandschaft bleibt weiterhin in Bewegung: Die EU und die USA haben vor Kurzem ihre Leitzinsen erneut erhöht. Die Schweizerische Nationalbank SNB wird am 21. September über mögliche weitere Zinsschritte informieren. Steigende Zinsen bringen zunehmende finanzielle Herausforderungen und Belastungen mit sich. Denn: Kredite, Hypotheken und Investitionen verteuern sich. Die Zinserhöhungen beeinflussen die allgemeine Wirtschaftslage: Die Konsumentenstimmung verschlechtert sich. Unternehmen und Privatpersonen müssen ihre Budgets überdenken und ihre Ausgaben in gewissen Fällen anpassen, um die steigenden Zinskosten zu bewältigen.

Welche Strategien kommen mir in den Sinn, um die finanziellen Belastungen unserer Kundinnen und Kunden zu minimieren? Ich denke da natürlich zuallererst an die WIR-Kredite.

Durch die vorteilhaften Konditionen der WIR-Finanzierungen können unsere KMU-Kundinnen und -Kunden ihre Zinsbelastung reduzieren und so mittel- bis langfristig Geld sparen. Die niedrigeren Zinsen ermöglichen eine kostengünstigere Kapitalbeschaffung. Wichtig für Sie: Die Zinsen für WIR-Finanzierungslösungen bleiben in allen Marktlagen deutlich stabiler als die Zinsen in Schweizer Franken. Dadurch sind WIR-Kredite auch im steigenden Zinsumfeld eine verlässliche Wahl, denn sie bieten Ihnen, liebe Kundinnen und Kunden, mehr Planungssicherheit. Haben Sie gewusst, dass der Zins für WIR-Hypotheken nie über 1,75% steigt? Aktuell zahlen Sie nicht einmal die Hälfte dessen, was Sie für CHF-Hypotheken bezahlen müssen: nämlich 1,25% – nicht Marge, sondern Gesamtzinsbelastung! In Zukunft wollen wir für unsere WIR-Finanzierungen maximal die Hälfte der üblichen CHF-Hypothekarzinsen verlangen – aber wie gesagt NIE mehr als 1,75% p.a..

Übrigens: Unsere WIR-Finanzierungslösungen – also Kontokorrent-Kredite, Baukredite und Hypotheken – sind mit jedem Finanzierungsmodell in CHF kombinierbar. Je grösser der Anteil in WIR, desto vorteilhafter fällt die Gesamtzinsbelastung aus, was automatisch einen Wettbewerbsvorteil für jedes KMU im WIR-Netzwerk darstellt.

Egal ob Sie den Bau eines Geschäftsgebäudes, eines Mehrfamilienhauses oder Ihres privaten Wohneigentums planen oder die Gelegenheit haben, eine Immobilie mit WIR zu erwerben: Reden Sie mit uns – unsere Spezialistinnen und Spezialisten finden die Finanzierungslösung, die zu Ihnen und zu Ihrem Projekt passt. Es lohnt sich! ▶

Herzliche Grüsse von der Heuwaage

● Bruno Stiegeler, Vorsitzender der Geschäftsleitung





# Warum Marken für KMU entscheidend sind und der Markenschutz Sinn macht



Markenschutz ist für weltweit tätige Firmen eine Selbstverständlichkeit, lohnt sich aber auch für jedes KMU, sei es international, national oder auch nur regional tätig.

Fotos: iStock

*Vielen KMU sind die Bedeutung sowie der Wert ihrer Marken viel zu wenig bewusst. Das zeigt sich schon daran, dass zahlreiche KMU ihre Marken nicht einmal geschützt haben. Dabei gehören Marken zu den wichtigsten Wertfaktoren, die jedes Unternehmen hat. Jeder Firmenname ist eine Marke. Darüber hinaus sind auch Logos, Produkt- oder Dienstleistungsnamen wichtige Marken, die geschützt werden sollten. Warum aber sind Marken für KMU so wichtig?*

Die heutige Geschäftswelt ist geprägt von einem intensiven Wettbewerb, der sich durch die Digitalisierung noch deutlich verstärkt hat. In diesem herausfordernden Umfeld ist die Bedeutung von Marken und Markenschutz besonders für kleine und mittlere Unternehmen nicht zu unterschätzen. Eine starke Marke kann den Erfolg eines Unternehmens massgeblich beeinflussen, indem sie Vertrauen bei den Kunden schafft und eine langfristige Beziehung aufbaut.

#### **Was ist eine Marke und warum ist sie wichtig?**

Weil jeder Firmenname eine Marke ist, hat jedes Unternehmen mindestens eine Marke. Eine Marke ist aber viel mehr als nur ein Logo oder ein Name. Sie repräsentiert die Identität eines Unternehmens und spiegelt seine Werte, Vision und Qualität wider. Eine starke Marke hat eine emotionale Verbindung mit den Kunden und löst Begeisterung aus. Diese Kundenbindung und Markentreue ist für Unternehmen von unschätzbarem Wert.

KMU haben oft begrenzte Ressourcen und stehen vor der Herausforderung, sich in einem überfüllten Markt zu behaupten. Durch eine gut etablierte Marke kann ein Unternehmen sich von seinen Wettbewerbern differenzieren. Hier kommt die Macht der Markeninszenierung ins Spiel. In einem Markt, in dem Produkte und Dienstleistungen oft ähnlich sind, kann eine starke Marke den entscheidenden Unterschied machen und Kunden dazu bewegen, genau dieses Produkt oder diese Dienstleistung zu wählen. Eine positive Markenwahrnehmung kann auch zu Mundpropaganda führen, wodurch die Reichweite und Bekanntheit des Unternehmens ohne zusätzliche Kosten gesteigert werden kann.

#### **Onlinesuche: Die Macht der Marke**

Viele KMU haben die Herausforderung, online in der Menge der Angebote von Interessenten gefunden zu werden. Eine einzigartige Marke, die sich klar von denjenigen anderer Anbieter unterscheidet, ist dabei der Schlüssel zum Erfolg. Machen wir dazu ein Beispiel: Unter dem Begriff «Geschäftsentwicklung» zeigt Google Tausende von Suchresultaten. Wird jedoch nach

### **Markenschutz mit 100% WIR – Markenregistrierung.ch**

Die Markenregistrierung.ch GmbH ist der bei Schweizer KMU führende Anbieter für Markenschutz. Sie bietet Markenschutz in Pauschalpaketen an. So wissen Unternehmen stets, was sie genau für den Schutz ihrer Marken investieren.

Die Investition in den Markenschutz liegt zwischen 80 und 200 CHF jährlich, je nach Dienstleistungen. Da der Schutz stets für 10 Jahre gemacht werden muss, liegt der Gesamtbetrag somit zwischen 800–2000 CHF. Alle Dienstleistungen können mit 100% WIR bezahlt werden.

Die genauen Angebote finden Sie auf [markenregistrierung.ch](http://markenregistrierung.ch). Oder rufen Sie für eine unverbindliche Beratung an unter 044 370 20 00.

«Rockstar Prinzip» gesucht, ist diese Marke für das entsprechende Geschäftsentwicklungsprogramm klar und einfach zu finden. Statt viel Geld auszugeben, um unter dem Suchbegriff «Geschäftsentwicklung» gefunden zu werden, macht es mehr Sinn, die Bekanntheit der Marke «Rockstar Prinzip» zu erhöhen und Interessenten zu bewegen, danach zu suchen. Deshalb ist es für jedes KMU wichtig, seine Marke zu stärken.

#### **Vertrauensbildung und Glaubwürdigkeit**

Vertrauen ist ein wesentlicher Bestandteil jeder erfolgreichen Geschäftsbeziehung. Marken können Vertrauen aufbauen, indem sie für Konsistenz, Qualität und Zuverlässigkeit stehen. KMU, die in der Lage sind, eine konsistente Markenbotschaft zu vermitteln und zu begeistern, erzeugen ein Gefühl der Vertrautheit und Glaubwürdigkeit bei den Kunden. Dies ist für Unternehmen von unschätzbarem Wert.



### Marken sind Gold wert

Marken gehören zu den wichtigsten Wertfaktoren eines Unternehmens. Die Bewertung einer Marke basiert auf verschiedenen Faktoren, darunter Bekanntheitsgrad, Kundenbindung, Markentreue und Begeisterung für eine Marke. Unternehmen investieren viel ins Marketing. Diese Investitionen führen mittel- bis langfristig zu einem Wettbewerbsvorteil und einer besseren Rentabilität. Denn sie führen auch dazu, dass Kunden bereit sind, mehr für Produkte oder Dienstleistungen einer Marke zu bezahlen, der sie vertrauen und von der sie eine hohe Qualität erwarten.

### Markenschutz ist Wertsicherung

Unternehmen investieren viel Zeit und Geld, um sich und ihre Angebote bekannt zu machen. Sie steigern damit den Bekanntheitsgrad und damit auch den Wert der Marken. Diese Investitionen sollten mit einem Markenschutz gesichert werden. Der Markenschutz gewährt ein exklusives Nutzungsrecht. Eine geschützte Marke ist auch die Grundlage, um eine Marke verkaufen zu können. Die wichtigsten Markenformen, die geschützt werden können, sind:

- Firmenname
- Produkt- oder Dienstleistungsamen
- Logos
- Bildmarken wie z. B. Icons für Apps oder Embleme auf Textilien

Markenrechtsverletzungen können nicht nur den finanziellen Wert einer Marke mindern, sondern auch das Vertrauen der Kunden erschüttern. Es ist daher wichtig, dass Unternehmen ihre Marken registrieren lassen, um rechtliche Schritte gegen Markenpiraterie und Markenmissbrauch einleiten zu können. Wichtig ist auch zu wissen, dass ein Unternehmen gegen andere Unternehmen vorgehen kann, die nicht nur exakt gleiche, sondern auch ähnliche Marken oder Logos verwenden, die zu Verwechslungen führen könnten.

Die Markenregistrierung kann auf nationaler oder internationaler Ebene erfolgen, je nachdem, in welchen Gebieten das Unternehmen tätig ist. Sie wird jeweils für die Dauer von 10 Jahren beantragt und kann immer wieder um weitere 10 Jahre verlängert werden.



Erfolgreiche Marken geraten ins Visier von Trittbrettfahrern und «Piraten».



François Cochard ist Markenexperte und «Markenmentor».

Foto: zVg

### Schutz vor Imageschäden

Eine gut geschützte Marke kann auch helfen, Imageschäden im Falle von Krisen zu minimieren. Im Zeitalter der sozialen Medien und der schnellen Verbreitung von Informationen kann sich ein Skandal oder eine negative Bewertung schnell verbreiten und das Image einer Marke stark beschädigen. Unternehmen mit einer soliden Markenreputation haben es oft deutlich einfacher, negative Auswirkungen abzuwenden und das Vertrauen der Kunden schneller wiederherstellen.

### Fazit

Die Bedeutung einer Marke und ihres Schutzes in der heutigen Wirtschaft kann nicht genug betont werden. Eine starke Marke kann den Erfolg eines Unternehmens massgeblich beeinflussen, indem sie Vertrauen und Loyalität bei den Kunden schafft. Der Schutz der Marke ist entscheidend, um ihre Einzigartigkeit und Integrität zu bewahren sowie gegen Markenrechtsverletzungen vorzugehen. Für KMU ist es ein entscheidender Erfolgsfaktor, in den Aufbau und den Schutz ihrer Marken zu investieren, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben und eine starke Kundenbindung aufzubauen.

● Francois Cochard

WIRmarket.ch > Markenschutz



**Für WIR-Kunden:  
Geschenk für mehr  
Erfolg im Wert von  
321 CHF**

Lassen Sie jetzt Ihre Marke mit unserem **Markenschutzpaket «TOP»** schützen. Sie erhalten:

- Umfassende Beratung und Analysen für die Vorbereitung des Markenschutzes
- Eine umfassende Markenrecherche, um Rechtsstreitigkeiten mit anderen Marken zu vermeiden
- 10 Jahre Markenschutz
- Sie investieren dafür einmalig für 10 Jahre 1737 CHF (+ amtliche Gebühren CHF 350 + MWSt).

Sie erhalten **zusätzlich als Geschenk das Erfolgspaket «Erfolgreich verkaufen: Wie ticken Ihre Kunden?» im Wert von 321 CHF**. Denn, wenn Sie wissen, wie Ihr Kunde denkt, können Sie viel erfolgreicher verkaufen. Das Erfolgspaket besteht aus:

- einem Webinar, das Ihnen das HBDI-Denkpräferenzen-System erklärt und zeigt, wie Sie es einsetzen.
- einer persönlichen Analyse Ihrer eigenen Denkpräferenzen

Dieses Angebot ist gültig bis 31.10.2023. Weitere Informationen zum Markenschutzpaket «TOP» finden Sie unter [markenregistrierung.ch/markenschutz-schweiz](http://markenregistrierung.ch/markenschutz-schweiz). Oder rufen Sie an unter 044 370 20 00.



# Der richtige Annahmesatz: Schlüssel zum Erfolg im WIR-Netzwerk

*Er gehört zu den wichtigsten Facetten im WIR-Netzwerk: Der Annahmesatz. Je höher er ist, desto attraktiver ist man als Unternehmen für andere WIR-Teilnehmer. Aber müssen es immer 100 Prozent sein? Kaum ein Thema beschäftigt so stark wie die «richtige» Höhe des Annahmesatzes, und gleichzeitig gibt es auch viele Wissenslücken, Mythen und Halbwahrheiten. Damit soll hier aufgeräumt werden.*

Alle Teilnehmenden am WIR-System wählen einen generellen Annahmesatz, der für ihr gesamtes Sortiment verbindlich ist. Der WIR-Annahmesatz kann zwischen 0 und 100 Prozent liegen und gilt bis zur Obergrenze von 5000 CHW pro Auftrag/Vertragsabschluss. Alles, was darüber hinausgeht, kann individuell zwischen den Geschäftspartnerinnen und -partnern verhandelt werden. Der verbindliche Annahmesatz ist auf [wirmarket.ch](http://wirmarket.ch) ersichtlich.

Ein Beispiel zur Verdeutlichung:

Ein Autoverkäufer ist auf [WIRmarket.ch](http://wirmarket.ch) mit einem Annahmesatz von 30 Prozent eingetragen. Er verkauft nun ein Fahrzeug im Wert von 40 000 Franken. 30 Prozent von 40 000 sind 12 000, was über der definierten Obergrenze von 5000 CHW pro Auftrag liegt. Deshalb ist der Autoverkäufer nur verpflichtet, 5000 CHW zu akzeptieren. Natürlich steht es ihm frei, mehr WIR zu nehmen.

Die Obergrenze von 5000 CHW pro Auftrag bietet je nach Branche die Möglichkeit, dank eines höheren Annahmesatzes für potenzielle Kundinnen und Kunden attraktiver zu sein.

## Mehrere Annahmesätze

Für viele Unternehmen ist es aus kalkulatorischen Gründen nicht möglich, einen hohen Annahmesatz für alle Produkte und Dienstleistungen anzubieten. Vielleicht können sie auf Arbeitszeit 100% WIR nehmen, beim Verkauf von Produkten aber nicht – oder umgekehrt.

Hier bietet es sich an, mit mehreren Annahmesätzen zu arbeiten. Alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer können zwei zusätzliche Annahmesätze definieren – diese müssen höher sein als der generelle Annahmesatz.

So kann z. B. das Radio-/Fernsehgeschäft einen generellen Annahmesatz von 20 Prozent definieren, den es auch

gerne beim Kauf eines neuen Gerätes akzeptiert. Mit einem zweiten Annahmesatz erklärt es sich bereit, 50 Prozent WIR auf die Arbeitszeit zu akzeptieren.

Im WIRmarket erscheint dann bei Annahmesatz «20%–50%» und so wird sofort ersichtlich: Hier lohnt es sich, etwas genauer hinzuschauen.

Die Einsatzmöglichkeiten für mehrere Annahmesätze sind fast unbegrenzt:

- Einzelmenüs vs. Bankette /Seminare
- Arbeit vs. Produkte
- Hauptsaison vs. Nebensaison
- Aktuelle Ware vs. Ausverkauf
- Abhängigkeit vom Auftragswert
- usw.

## Einnahmen planen – richtig kalkulieren

Wie kommt man als Unternehmen nun zum richtigen Annahmesatz?

Für viele Unternehmerinnen und Unternehmer ist klar: Wenn die Produkte/Rohstoffe nicht mit WIR beschafft werden können, muss der Annahmesatz im Bereich der Bruttomarge liegen. Diese Argumentation ist sicher nicht falsch. Oft wird aber vergessen, den Anteil des WIR-Geschäftes am Gesamtgeschäft zu berücksichtigen.

Rund 25 000 Unternehmen arbeiten mit WIR – das sind rund 5–10 Prozent aller Unternehmen in der Schweiz. Für die meisten Teilnehmerinnen und Teilnehmer bedeutet dies, dass auch maximal 10 Prozent ihrer Kundschaft mit einem WIR-Anteil bezahlen wollen.

Selbst wer einen Annahmesatz von 100 Prozent anbietet, wird also kaum mehr als 10 Prozent des Gesamtumsatzes in WIR einnehmen. Ein Wert, der für viele KMU im Rahmen der Bruttomarge liegt.



Der Schlüssel zum Erfolg im WIR-Netzwerk: der Annahmesatz.

Illustration: iStock/Eliane Meyer

Gleichzeitig müssen sich Unternehmen zwei Fragen stellen:

- Wie kann das so eingenommene WIR wieder eingesetzt werden?
- Reicht die Liquidität, um die Zeit bis zum WIR-Einsatz zu überbrücken?

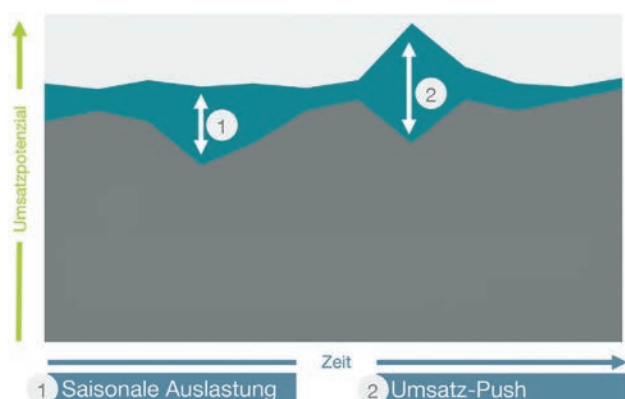
Oft haben WIR-Teilnehmer Angst, mit WIR überschwemmt zu werden und dann in Liquiditätsengpässe zu geraten. Diese Angst ist in der Regel unbegründet. Sollte es trotzdem mal zu dieser Situation kommen, hilft die Bank WIR mit der Liquiditätsgarantie.

Die Kundenberaterinnen und Kundenberater sowie das Team WIR-Beratung & Netzwerk helfen gerne dabei, neue WIR-Absatzkanäle zu finden.

### Je höher, desto attraktiver?

Der Annahmesatz ist das wohl wichtigste Marketinginstrument im WIR-Geschäft. Wer einen hohen Annahmesatz bei einem fairen Preis anbietet, verbessert seine Chancen auf neue Kundschaft, mehr Aufträge und eine höhere Auslastung.

Muss man als Unternehmen einen Annahmesatz von 100 Prozent haben, um überhaupt eine Chance auf WIR-Aufträge zu haben? Nein, natürlich nicht. Es lohnt sich, die Konkurrenz auf dem WIRmarkt zu vergleichen. Welchen WIR-Anteil nehmen die Mitbewerberinnen und Mitbewerber? Wenn alle im Bereich von 10 Prozent liegen, kann man sich auch schon mit einem Satz von 30 Prozent abheben.



Mit WIR verbessern Sie die Auslastung – und erhöhen die Rentabilität.

Wichtig ist dabei, auch die Zielgruppe im Auge zu behalten. Bei Investitionsgütern für KMU können Annahmesätze von 10 Prozent durchaus attraktiv sein – das hängt ganz vom Angebot ab. Richtet sich das Angebot aber an die Privatkundschaft, kann es auch mit einem Annahmesatz von 30 Prozent schon schwierig werden. Wer fährt schon extra in ein WIR-Restaurant, um 3.50 Franken in WIR zu bezahlen?

### Handling – manchmal ist mehr auch weniger

Beim WIR-Annahmesatz sollte auch das Handling berücksichtigt werden. Ein Restaurant mit einem Annahmesatz von beispielsweise 30 Prozent wird es nicht einfach haben. Denn viele Servicekräfte werden Mühe haben, 30 Prozent von 142 Franken auszurechnen – ohne Taschenrechner dürfte das heute auch vielen kaufmännisch ausgebildeten Mitarbeitenden schwerfallen. Dies wird dazu führen, dass sie erst nach einem Taschenrechner suchen müssen – und damit Zeit verlieren, die sie sonst für andere Gäste einsetzen könnten. Das Potenzial für Reklamationen und schlechte Erfahrungen beim Zahlen ist hoch. Gerade für Restaurants empfiehlt es sich deshalb, einen Annahmesatz von 50 oder 100 Prozent zu wählen.

Oder man investiert in ein Zahlterminal, das die Aufteilung WIR/CHF selbst vornehmen kann – wie zum Beispiel das Wallee PAX A920Pro.

### Tipp: Mit Aktionen arbeiten

Es gibt immer wieder Situationen, in denen die Auslastung mal nicht ganz so hoch ist. Das ist die Gelegenheit, um mit Aktionen zu arbeiten. Bei einer Aktion erhöht man den WIR-Annahmesatz für einen gewissen Zeitraum. Dabei kann unterschieden werden, ob die Aktion auf das gesamte Angebot der Firma gilt oder nur auf eine Artikelkategorie oder einen Artikel.

Aktionen sind im WIRmarkt leicht an der orangen Farbe des Annahmesatzes erkennbar. Der normale Annahmesatz ist daneben in grau und durchgestrichen noch ersichtlich.

● Claudio Gisler



# Barrierefreie Entspannung am Luganersee

*Ferien für alle – auch für Menschen mit Behinderungen. Was sich ein ungewöhnliches Ferienzentrum im Tessin mit einer Kombination aus «Sechssternlage» und niederschwelligem Angebot auf die Fahne geschrieben hat, ist für die Gäste von Procap Reisen Gold wert.*

Es ist heiss an diesem Junitag. Wo man hinschaut, spriessen farbige Blüten, die Luftfeuchtigkeit ist höher als auf der anderen Seite des Gotthardtunnels. Im Uferschilf des Luganersees quakt, schnattert und singt es. Nur ab und zu wird die Ruhe durch den Motor eines Kleinflugzeugs gestört, nicht weit weg ist nämlich der regionale Flughafen. Sonst aber ist es im Centro Magliaso, diesem weitläufigen, ungewöhnlichen Ferienzentrum mit Seeanschluss nahe der italienischen Grenze, unendlich idyllisch.

## **Bunt zusammengewürfelte Gruppe**

So auch auf der überdachten Terrasse, die das Herzstück des zweiwöchigen Aufenthalts einer Reisegruppe von Procap, dem grössten Schweizer Mitgliederverband für Menschen mit Behinderungen, bildet. Hier, zwischen Seeufer, Wiese, Pool und Restaurant, finden Kartenspiele, Basteleien, heiteres Zusammensein und manchmal auch spontane Gesangeinlagen statt. «Unsere eigenen Raum zu haben, ist enorm wichtig», erklärt Bernhard Bütler, der den zweiwöchigen Aufenthalt als Reiseleiter begleitet.

Auf 14 Gäste – bunt zusammengewürfelt aus der ganzen Deutschschweiz, mit unterschiedlichen Graden an kognitiver und/oder physischer Behinderung und variablem Bedarf an Betreuung und Pflege – kommen 12 Begleitpersonen. Die Gäste und ihre Begleiter lernen sich oftmals erst bei Reiseantritt kennen. «Bei unseren Reisen geht es auch um die Entlastung der Familienangehörigen und um die Möglichkeit, in neuer Umgebung Ferien zu machen. Ferien vom Alltag eben, auch von jenem in den Institutionen, in denen viele unserer Gäste leben», erklärt Helena Bigler, Leiterin des Ressorts Reisen & Sport bei Procap Schweiz.

## **Bedarf lässt sich nicht abdecken**

Pro Jahr führt Procap rund 60 Gruppenreisen im In- und Ausland durch. Viele davon sind meist schnell ausgebucht. «Der Bedarf ist grösser als das, was wir abdecken können», so Bigler. Dem zugrunde liegen finanzielle, aber

auch personelle Ressourcen. Denn die Feriengäste sollen neben ihren eigenen Reisekosten nicht auch noch jene der Begleitpersonen bezahlen müssen. Diese werden wenn möglich von Versicherungen, Fonds und Stiftungen gedeckt. Die Herausforderung beginnt allerdings bereits bei der Rekrutierung eben jener Begleitpersonen. «Unsere Organisation basiert auf einem Laiensystem. Das ist für alle Beteiligten jeweils sehr bereichernd, kann jedoch auch gruppendynamisch herausfordernd sein. Deshalb sind flexible und anpassungsfähige Begleitpersonen wichtig.»

*«Wir wünschen uns mehr Hotels, in denen Menschen mit Behinderungen willkommen sind»*

Daniela Nocera, die aufgrund ihrer Erkrankung an Multipler Sklerose mit fortschreitenden Mobilitätseinschränkungen kämpft, und ihre Begleiterin Esther Peterhans haben sich im Rahmen einer Procap-Reise auf Teneriffa kennengelernt. «Danach habe ich Esther gefragt: Wohin fährst du als Nächstes in die Ferien? Dort melde ich mich auch an!», lacht die aufgestellte 49-Jährige. Damit fiel die Wahl auf das Angebot Magliaso: Erholung am Luganersee. «Es ist super hier! Dank der Infrastruktur kann ich in vielen Dingen viel selbstständiger sein als in anderen Hotels», streicht sie hervor. «Und es ist so wunderschön hier!» Dass Daniela Nocera ihrer grossen Leidenschaft, dem Reisen, auch weiterhin nachgehen kann, ist für die ehemalige Direktionsassistentin aus der Reisebranche wichtig. «Darum bin ich auch extrem dankbar, dass es solche Angebote gibt», fügt sie an.





Eingespieltes Team: Daniela Nocera und Esther Peterhans haben sich in Procap-Ferien kennengelernt.

© Procap



**«Das Angebot an geeigneten Unterkünften ist gering»**

Eine geeignete Unterkunft für Menschen mit Behinderungen zu finden, sei alles andere als einfach, wie Helena Bigler zu denken gibt. «Das Angebot an Unterkünften, die so viel Platz und so eine tolle Lage wie das Centro bieten, ist verschwindend gering. Und wer will schon in einer Militäranlage oder irgendwo im hintersten Tal Ferien machen?» Nebst der notwendigen Barrierefreiheit sei zudem auch eine passende Kultur seitens des Betriebs und der anderen Hotelgäste wichtig.

**Teilhabe am «normalen Leben» ist wichtig**

«Es ist wichtig, dass Menschen mit Behinderungen so viel wie möglich an dem teilhaben können, was wir als «normales Leben» bezeichnen. Und dazu gehören eben auch Ferien», hält Reiseleiter Bernhard Bütler fest. Nebst Aktivitäten in der Ferienanlage sind auch Ausflüge Teil des Reiseprogramms. Ins nahegelegene Caslano zum Beispiel, zum Blues-Festival oder zum Pizaessen. Der schicke Ort ist zu Fuss – und eben auch per Rollstuhl oder Velo – erreichbar, und versprüht viel italienisches Flair.

Kleiner Wermutstropfen: Den Ausflug auf den Monte Generoso kurzfristig zu verschieben war leider nicht möglich. «Sobald man mit Rollstühlen unterwegs ist, wird es kompliziert», erklärt Bütler. Die Bahn braucht Vorlaufzeit, um die speziellen Wagen aus dem Depot zu holen. Und der Besuch im Swiss Miniature wurde dieses Jahr bewusst ausgelassen; «Einige unserer Gäste hätten wahrscheinlich sensibel auf die Schäden des Hagelsturms reagiert.» Ein voller Erfolg waren hingegen die Schifffahrt



Ausflug an die Blues Night in Caslano.

© Procap

auf dem Luganersee oder etwa der Markttag in Ponte Tresa.

**Erholung vom Alltag**

«Ich geniesse es, neue Leute und neue Umgebungen kennenzulernen», erzählt Giuseppe Crincoli. Für den 58-jährigen Handrollstuhlfahrer ist es der zweite Aufenthalt im Centro Magliaso. Er schätzt die Abwechslung vom Arbeitsalltag in der Werkstatt, wo er im Bereich Elektrotechnik tätig ist, mag die Auszeit in der Natur. Vor einigen Jahren begleitete ihn sein Bruder auf eine Nordamerikareise, irgendwann würde er gerne auf die Malediven. «Aber solch grosse Reisen sind sehr aufwendig, das fängt schon beim Packen an. Auf zwei Wochen Ferien kommen gerne mal drei Monate Vorbereitungszeit.» Gefragt nach seiner nächsten Wunschdestination, braucht der gebürtige Italiener deshalb nicht lange überlegen: «Wieder hierher!»

**Nachhallende Begegnungen**

«Hier» ist auch ein Ort, an dem die unterschiedlichsten Gruppen, Lager und Individualreisende aufeinandertreffen. Während sich eine Seniorengruppe zum Wanderausflug bereitmacht, bricht eine Schulklasse zum City Trip nach Milano auf. Beim Essen, aber auch am Pool, bei den Sportanlagen oder an der lauschigen Feuerstelle kommt es zu Begegnungen. «Solche Berührungspunkte sind sehr wichtig und wertvoll», findet Martina Sommer, die als Begleiterin der Procap-Gruppe vor Ort ist. Sie bauen Vorurteile ab und sorgen für Inklusion.



Das Centro Magliaso hat Seeanschluss.

Foto: zvg





Die Reisegruppe von Procap weilte zwei Wochen in Magliaso.

© Procap

Helena Bigler würde sich mehr Hotels wünschen, die Menschen mit Behinderungen willkommen heissen. Und zwar nicht irgendwo im Hinterland, sondern in touristischen Zentren, mit Einkehr- und Ausflugsmöglichkeiten, und wo etwas Leben herrscht. Eben jenen Dingen, die für viele von uns bei der Hotelwahl eine Rolle spielen. Die Suche nach solchen Unterkünften gestaltet sich schwierig, wie Bigler bestätigt. «Oft kriegen wir von den Hoteliers zu hören, dass die Anwesenheit unserer Gruppen die anderen Gäste stören würde.»

● Anita Suter

WIRmarket.ch > Procap



Centro Magliaso Paradiso.

Foto: zvg

## Procap Reisen

Procap Reisen ist die Schweizer Spezialistin für barrierefreies Reisen. Als solche führt sie ein breites Angebot von individuellen und Gruppenreisen im In- und Ausland und vermittelt Ferienassistenzen. Um Menschen mit Handicap Ferien zu ermöglichen, werden stets motivierte Begleiterinnen und Begleiter gesucht.

[www.procap-reisen.ch](http://www.procap-reisen.ch)



# Der Unternehmergeist und die lange, falsche Schlange

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Unauffällig, lautlos, elegant: Ohne Vorurteile betrachtet, ist eine Schlange harmlos. Doch wir Menschen empfinden sie meist als hinterhältig und gefährlich. Ihr werden viele Symbole zugeschrieben, auch der Ausdruck «Du falsche Schlange».

Man traut der Schlange nicht. Sie ist uns fremd, wirkt glitschig, nicht fassbar. Sie hat keine Mimik, keine Ohren als Stimmungsbarometer, und sie blinzelt nicht. Eigenschaften also, die von uns als negativ bewertet werden. Wie die gespaltene Zunge, die wir sprichwörtlich mit der Lüge

und Falschheit gleichsetzen. Dabei erfassen Schlangen mit der Zunge per Geruch ihren Lebensraum: Sie «schnüffeln» Informationen aus der Luft; die beiden Spitzen ermöglichen ihnen, links und rechts zu unterscheiden – und damit die Richtung, aus der Gerüche kommen.

Doch was nützen Fakten gegen ein Klischee, das Tausende Jahre alt ist? Bereits im alten China wurden Schlangen mit Drachen gleichgesetzt – sie waren gefährlich. Ihr Gift hat im Altertum weltweit zu Mythen und Kulturen geführt. Und auch eine der bekanntesten Geschichten verteufelt sie: der alttestamentarische Sündenfall. Im Paradies verführt die Schlange Adam und Eva, vom Baum der Erkenntnis zu essen – sie müssen darauf den Garten Eden verlassen, um fortan ein mühseliges Dasein zu fristen. Und somit wir alle.

So haben Schlangen das ungerechtfertigte Attribut, «falsch» zu sein, auch wenn es biologisch betrachtet kaum einen guten Grund dafür gibt. Zwar pirschen sie sich schlau und leise an ihre Beute heran, doch der Mensch geht bekanntlich mit viel perfideren Tricks auf die Jagd – mit Fallen, Netzen oder Schiesswerkzeug.

## Der Unternehmergeist im Fokus



Der **Unternehmergeist** ist eine Kolumne von Karl Zimmermann, die auf vergnügliche und dennoch nicht minder klare Art und Weise aufzeigt, wie er, der Unternehmergeist, «funktioniert» – und weshalb ihm in seinem Handeln scheinbar keine Grenzen gesetzt sind.

**Karl Zimmermann**, der Autor dieser Kolumne, startete seine berufliche Karriere 1974 mit einer Lehre als Metallbauschlosser. Nach zahlreichen Weiterbildungen war er ab 1983 Partner der Karl Zimmermann Metallbau AG, die er 2012 verkaufte. 2006 gründete er zusammen mit Hans und Andreas Weber die KMU-Nachfolgezentrum AG und ist dort seither als Verwaltungsrat und Nachfolgecoach aktiv. Ihr Kerngeschäft ist die Nachfolgeregelung von kleinen und mittleren Unternehmen. Nebst der direkten Beratung engagiert sich das KMU-Nachfolgezentrum in der Öffentlichkeit und will so die Gesellschaft für das Thema Nachfolge sensibilisieren. Zu zahlreichen Mandaten und Mitgliedschaften gesellten sich 1998 der «Bayerische Staatspreis für besondere technische Leistungen im Handwerk» und 2005 der «Deutsche Bundespreis für hervorragende innovatorische Leistungen für das Handwerk» sowie 2006 der Gewerbebär der KMU-Stadt Bern.

[www.kmu-nachfolgezentrum.ch](http://www.kmu-nachfolgezentrum.ch)  
oder [wirmarket.ch](http://wirmarket.ch) > Nachfolgezentrum

## Warteschlangen

Stellt euch vor, ihr steht im Supermarkt vor der Kasse in der Reihe, die sich vor euch wie eine hungrige Schlange windet. Ihr fühlt euch wie ein kleines Kaninchen, das gebannt auf die Schlange starrt, und denkt, ihr seid schlau, weil ihr euch für die vermeintlich schnellste Schlange entschieden habt. Doch dann kommt, was ihr alle kennt: Die Schlange neben euch bewegt sich schneller die eure! Ihr hüpfst nervös von einem Fuss auf den anderen und fragt euch: «Habe ich etwas falsch gemacht? Sollte ich wechseln und die andere Schlange nehmen?» Denn es scheint, als hätte diese Schlange Superkräfte, um sich schneller vorwärts zu bewegen und euch zu hypnotisieren. Aber hey, nicht nervös werden! Denn hinter diesem kuriosen Phänomen steckt ein ökonomischer Witz, der uns zum Schmunzeln bringt. Die Länge der Schlange hat nämlich wenig mit der Schnelligkeit zu tun. Es ist viel-





Foto: iStock

mehr ein komplizierter Tanz zwischen den Scannern, Bezahlvorgängen und den umständlichsten Geldzählern, welche die Menschheit je gesehen hat.

Und wisst ihr, was das Lustige daran ist? Diejenigen mit den vollen Einkaufswagen sind oft die heimlichen Helden der Schnelligkeit! Während wir wie verängstigte Kaninchen in der Schlange stehen und uns den Kopf zerbrechen, ob wir die richtige Entscheidung getroffen haben, hoppeln sie geschickt an uns vorbei und sind längst mit ihrem Warenberg fertig.

### Die Psychologie der Warteschlange

Wartezeiten werden oft überschätzt – meist um etwa die Hälfte. Vor allem dann, wenn es keine Ablenkung gibt. Daher setzen Ämter, Banken & Co. nicht selten auf Unterhaltung via Bildschirm.

Wer mit einer Schlange rechnet, ist geduldiger als jemand, der von ihr überrascht wird. In den Tagen vor Weihnachten nimmt man Wartezeiten im Postamt beispielsweise eher hin als ausserhalb der Hochsaison.

Den grössten Ärger verursachen Vordrängler. So beschweren sich oft jene Personen, vor deren Nase sich

das «Reinschmuggeln» abspielte – obwohl alle Nachfolgenden gleichermassen betroffen sind.

Soll ich nun meine Warteschlange besser verlassen? Die Neigung ist allgemein umso geringer, je grösser der Rückstau ist. Das Gefühl, dass andere noch länger anstehen müssen, weckt offenbar Schadenfreude.

### Wertvolle Zeit

Nun, in der Welt der Warteschlangen gibt es immer etwas zu beobachten. Nehmt euch die Zeit, um den Moment zu geniessen und vielleicht sogar ein **mentales Nickerchen** in der Warteschlange zu machen, wie ein entspanntes Kaninchen. Oder checkt eure To-do-Liste: Was muss **als Nächstes** erledigt werden? Was kann warten? Was ist weggefallen? Was kommt hinzu? Oder: Wer eine **neue Sprache** erlernen möchte, kann mit kleinen Lern-Einheiten («Microlearning») grosse Fortschritte machen. Oder: Menschen in der Schlange beobachten ist so sehr unterhaltsam!

Denn am Ende des Tages ist es nicht die Länge der Schlange, die zählt, sondern das Lächeln auf euren Lippen und die Vorfreude auf das, was euch anschliessend erwartet – mit oder ohne den schnellsten Weg zur Kasse!

Bis bald,

● dein Unternehmergeist



# 500 CHW geschenkt!

## Ihre Gutschrift für Inserate und Werbung

*Bringen Sie Bewegung in Ihren WIR-Umsatz und machen Sie sich im WIRmarket und im WIRinfo bekannt! Wir erleichtern Ihnen die ersten Schritte: Im KMU-Paket der Bank WIR ist eine Werbegutschrift von 500 CHW enthalten. Das Beste daran: Dieses Geschenk erneuert sich automatisch jedes Jahr. Ausserdem sind Toplistings im WIRmarket zu 100% in WIR bezahlbar – und WIRmarket-Inserate sind sogar gratis!*

Kaum ein KMU kommt ohne Werbung und Inserate aus. Dabei geht es nicht nur darum, ein Image oder eine Marke aufzubauen: Werbung soll vor allem verkaufen. Im WIR-Bereich zeigt man sich mit Vorteil auf wirmarket.ch und im WIRinfo, dessen Inserateteil auch digital einsehbar ist (wir.ch/wirinfo-de). Der Streuverlust ist in beiden Medien sehr niedrig, da das gesamte Zielpublikum über WIR-Guthaben verfügt, das ausgegeben sein will. Jeder WIR-Kunde verfügt jeweils ab Anfang Januar automatisch über eine Gutschrift von 500 CHW. Sie kann bis Dezember des betreffenden Jahres eingesetzt werden. Wird sie nicht benutzt, verfällt sie und wird im Folgejahr erneuert.

### **Wo sehe ich die Gutschrift und den aktuellen Saldo?**

Die Gutschrift erfolgt für jeden WIR-Kunden im Inseratesystem der Bank WIR, da sie ausschliesslich für Werbung und Inserate verwendet werden kann. Das Restguthaben wird für den Kunden dann ersichtlich, wenn er nach Aufgabe eines Inserats oder einer Werbung die Belastungsanzeige per Post erhält. In der Belastungsanzeige wird der aktuell verfügbare Betrag aufgeführt. Dies erleichtert die Planung der nächsten Werbeschritte. Das aktuelle Guthaben kann auch im persönlichen Profil im WIRmarket eingesehen werden.

### **Wie setze ich die Gutschrift ein?**

Da die WIRmarket-Inserate gratis sind, kann das Guthaben von 500 CHW vollumfänglich für Inserate im WIRinfo (75% WIR) und für Toplistings im WIRmarket (100% WIR) eingesetzt werden. Mit Toplistings bewerben Sie z. B. Ihre Firma, Ihren Shop oder Ihr Inserat im WIRmarket.

### **Legen Sie jetzt los!**

Werbemöglichkeiten, Kontaktdaten, Formate und Preise für Inserate im WIRinfo finden Sie in jedem Heft auf den drei letzten Seiten. Im WIRmarket müssen Sie registriert und mit Ihrer Firma verknüpft sein. Auf Youtube finden Sie ein Tutorial dazu (und zu anderen Themen) – oder kontaktieren Sie uns, wenn Fragen auftauchen: wirmarket@wir.ch oder 0800 947 944 (Mo–Fr, 7.30–18.00 Uhr).

● Daniel Flury





# Faszination WIR

## 144 Seiten «Faszination WIR»

89 Jahre sind seit der Gründung der WIR Bank Genossenschaft vergangen. Das Buch «Faszination WIR – Resistent gegen Krisen, Spekulationen und Profitgier» beleuchtet Aspekte einer spannenden Firmengeschichte, setzt dazu bereits beim Börsencrash von 1929 ein und zeigt die Zukunftschancen der Komplementärwährung WIR auf. Das Buch ist im Buchhandel erhältlich, kann zu einem Vorzugspreis, aber auch über die Bank WIR bezogen werden.

Das WIR-System der Bank WIR unterstützt die Schweizer Binnenwirtschaft und ist in seiner Grösse und Nachhaltigkeit weltweit einzigartig: Was 1934 als Netzwerk von 300 Firmen und Privaten begann, umfasst heute über 20000 KMU, die unter sich jährlich einen Mehrumsatz von mehreren Hundert Millionen CHW generieren. In seinem Buch «Faszination WIR» zeigt Hervé Dubois auf, wie diese spannende Erfolgsgeschichte möglich war, welche Hürden dabei genommen werden mussten und was auch in Zukunft der ökonomische Nutzen einer Komplementärwährung in einer von Wachstums- und Profitdenken geprägten Wirtschaftsordnung ist.

Hervé Dubois wurde in La Chaux-de-Fonds geboren und wuchs in Zürich auf. Nach der Matur studierte er Wirtschaftswissenschaften und Publizistik an der Hochschule St. Gallen. Während 20 Jahren war Dubois in der Region Basel als Redaktor bei Tageszeitungen, bei der Schweizerischen Depeschagentur und als Radiojournalist tätig.

1995 wechselte er zur WIR Bank Genossenschaft, wo er bis zu seiner Pensionierung 2014 als Kommunikationsleiter tätig war. Heute lebt Hervé Dubois im Wallis.

**Faszination WIR – Resistent gegen Krisen, Spekulationen und Profitgier. 144 Seiten, Hardcover, Leinenstruktur mit Prägung**

Erhältlich ist das Buch in allen Buchhandlungen (ISBN 978-3-03781-075-0) zum Preis von 34 CHF (Richtpreis).

Das Buch kann – solange der Vorrat reicht – auch über die Bank WIR zum Vorzugspreis von 20 CHF oder 20 CHW bezogen werden, und zwar

- per Post mit dem unten stehenden Talon\*
- per E-Mail (s. Talon)\*
- in den Filialen und Agenturen der WIR Bank

\* Portokosten werden nicht verrechnet



## TALON

Bitte senden Sie mir ..... Exemplar(e) des Buchs «Faszination WIR» zum Preis von 20.–/Exemplar an diese Adresse:

Firma: .....

Vorname/Name: .....

Strasse: .....

PLZ/Ort: .....

Unterschrift: .....

Ich bezahle mit WIR. Bitte belasten Sie mein WIR-Konto Nr. ....

Ich bezahle mit CHF. Bitte belasten Sie mein  
Kontokorrentkonto Nr. .... Sparkonto Nr. ....

Ich bezahle mit CHF nach Erhalt einer Rechnung (Lieferung nach Zahlungseingang)



Talon einsenden an **Bank WIR, Marketing, Auberg 1, 4002 Basel**. Oder bestellen Sie das Buch per E-Mail: [faszination@wir.ch](mailto:faszination@wir.ch) (bitte gewünschte Anzahl Bücher, Adresse und Zahlart mit Kontonummer angeben).

**+** **SWISS  
INDOORS**

**ATP**  
**500**

**SWISSINDOORSBASEL.CH**





# ST. JAKOBSSHALLE



**Swiss Indoors Basel – der grösste nationale Sportanlass und das drittbedeutendste Hallenturnier der Welt.** Die Swiss Indoors finden traditionell in Basel statt und stehen im Zeichen des Endsprints an die ATP Finals in Turin. Alljährlich trifft sich die Tennis-Weltelite in der St. Jakobshalle zum Showdown der Superstars.

Und nicht zuletzt deshalb ist der nationale Grossanlass zum sportlichen und gesellschaftlichen Höhepunkt des Jahres geworden. Über 60'000 begeisterte Fans wollen dieses Spektakel live miterleben. Mehrere Millionen Menschen verfolgen den Event am Fernsehen.







Die Bandenwerbung auf dem Center Court erreicht ein **Millionenpublikum**. Das Schergewicht der Fernsehübertragungen in 150 Ländern der Welt liegt bei SRG SSR (Schweiz), Sky (Deutschland), Tennis Channel (USA), Fox Sport (Südamerika), ESPN Sport (Indien) und Dubai Sports Channel (Emirate).

Dank dem ATP TV World Pool wird der Grossanlass während über 3'300 Stunden in die verschiedensten Regionen auf allen fünf Kontinenten ausgestrahlt. Basels Weltklassetenis kennt keine Grenzen – live oder zeitverschoben.







**Die Stande im Publikumsbereich ziehen über 60'000 Besucher in den Bann.** Aussteller dürfen sich das positiv gestimmte Umfeld an den Swiss Indoors Basel nicht entgehen lassen. Ausserhalb des Center Court wird das Foyer zum magischen Anziehungspunkt der Besucher.

Das Steigern des Bekanntheitsgrades eines Produktes oder reine Imagewerbung sind die vordergründigen Beweggründe für eine Präsenz im Standbereich. Renommierte Firmen assoziieren sich mit den Swiss Indoors Basel. Aussteller aus allen Branchen überbringen ihre Werbebotschaft an ihr Zielpublikum.





**Herzlich willkommen im Tennisdorf der Sponsoren und in der Premium Lounge.** Das Tennisdorf ist eine einzigartige Einrichtung. Die Oase der Begegnung gehört mit zum Besten und Schönsten, was Europas Tennis-Schauplätze anzubieten vermögen. Mittlerweile mieten über 30 Firmen eine Wochen- oder Tageslounge im Tennisdorf und 156 Logenbesitzer finden hier gleichenorts die ideale Plattform für die Betreuung ihrer Gäste.



Auch die Premium Lounge ist ein beliebter Treffpunkt sowohl für Firmen wie auch für Privatpersonen für Entspannung und Networking.







Mit einer Anzeige im Tennis Year Book gehören Sie jetzt schon zu den grossen Gewinnern. Nutzen Sie die Chance, und erreichen Sie ein kaufkraftstarkes Publikum. Das Tennis Year Book mit Langzeitwert wird wie folgt gratis verteilt:

- 15'000 Exemplare an die Besucher der Swiss Indoors Basel
- 5'000 Exemplare an die schweizerischen und angrenzenden Tennisclubs
- 5'000 Exemplare an Firmen, Sponsoren und Leading-Hotels

Mit einer Anzeige im Tennis Year Book stossen Sie zum auserwählten Kreis der Supporter und profitieren von der Mitgliedschaft im Business Club der Swiss Indoors Basel.



# Neue WIR-Teilnehmer

Die tagesaktuellen Angaben zu allen neuen und bestehenden WIR-Teilnehmern finden Sie auf [wirmarket.ch](http://wirmarket.ch)

## AG

**Balatonis Wyhuus GmbH** 30%

Weinhandel  
Schürbergstrasse 14c, 4805 Brittnau  
T 062 751 51 65  
[info@balatoniswyhuus.ch](mailto:info@balatoniswyhuus.ch), [www.balatoniswyhuus.ch](http://www.balatoniswyhuus.ch)  
*Detailhandel mit Getränken*

**Brunner Garten & Baudienstleistungen AG** 30%

Bänelimatte 7, 5722 Gränichen  
M 076 371 88 99  
[info@brunnengarten-bau.ch](mailto:info@brunnengarten-bau.ch), [www.brunnergarten-bau.ch](http://www.brunnergarten-bau.ch)  
*Garten- und Landschaftsbau sowie Erbringung von sonstigen gärtnerischen Dienstleistungen*

## BE

**Horizont GM** flex

Versicherungstreuhand GmbH  
Bümplizstrasse 111, 3018 Bern  
T 031 721 40 55  
*Tätigkeit von Versicherungsmaklerinnen und -maklern*

**Stephan Nirkko Online Sockenhandel** 100%

Enggiststeinstrasse 44, 3076 Worb  
T 031 951 37 36  
[www.socken-portofrei.ch](http://www.socken-portofrei.ch)  
*Detailhandel mit Bekleidungszubehör und Bekleidung ohne ausgeprägten Schwerpunkt*

## BL

**EBL (Genossenschaft Elektra Baselland)** flex

Mühlemattstrasse 6, 4410 Liestal  
T 0800 325 000  
[info@ebl.ch](mailto:info@ebl.ch), [www.ebl.ch](http://www.ebl.ch)  
*Elektrizitätsverteilung*

**Roffy GmbH** flex

Hammerstrasse 49, 4410 Liestal  
M 076 339 94 02  
[info@roffy.ch](mailto:info@roffy.ch), [www.roffy.ch](http://www.roffy.ch)  
*Grafikdesign und Visuelle Kommunikation*

## FR

**Erwin Aeby Produits Surgelés SA** flex

Lerchenweg 1a, 1734 Tentlingen  
T 026 418 23 45  
*Grosshandel mit Nahrungs- und Genussmitteln, Getränken und Tabakwaren, ohne ausgeprägten Schwerpunkt*

## GR

**Henry UniqueShoes** 100%

Henry Vincent Bernard  
Via Clau Maisen 1, 7175 Sumvitg  
M 076 560 10 99  
[e.vincehenry@icloud.com](mailto:e.vincehenry@icloud.com), [www.guestshoes.com](http://www.guestshoes.com)  
*Herstellung von Schuhen*



## LU

### HAWA GmbH 10%

Bodenhof 4, 6014 Luzern  
M 079 555 49 49  
*Grosshandel mit sonstigen Nahrungs- und Genussmitteln*

## SG

### Edelform Schlosserei GmbH flex

Mülmoosstrasse 3, 9212 Arnegg  
M 079 546 66 46  
info@edelform.ch, www.edelform.ch  
*Schlossereien*

### Eugster Design GmbH 10%

Mühlbachstrasse 10, 9450 Altstätten SG  
M 078 767 45 63  
eugster.design@bluewin.ch, www.eugster-design.ch  
*Reparatur und Lackieren von Carrosserien*

### Garage Gmür AG 10%

Dorfstrasse 26, 8873 Amden  
T 055 611 18 86  
garage.gmuer@bluewin.ch  
www.rueti-garage.amden.volkswagen.ch  
*Instandhaltung und Reparatur von Automobilen*

### Lumi Gips GmbH flex

Buchholzstrasse 18, 9435 Heerbrugg  
T 071 558 30 60  
lumi-gips@hotmail.com, www.lumi-gips.ch  
*Anbringen von Stuckaturen, Gipserei und Verputzerei*

### MILO Consulting KLG flex

Konsumstrasse 5a, 9602 Bazenhaid  
M 079 508 31 37  
*Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung; Buchführung; Treuhandgesellschaften*

### Odermatt Office flex

Odermatt Ramona Helena  
Hanfländerweg 19, 8880 Walenstadt  
M 076 683 31 03  
*Detailhandel mit Schreibwaren und Bürobedarf*

### planbasis GmbH flex

Austrasse 2, 9606 Bütschwil  
T 071 983 30 00  
info@planbasis.ch, www.planbasis.ch  
*Architekturbüros*

### Rüegg Innenausbau AG flex

Zilwaldstrasse 2, 8638 Goldingen  
T 055 284 12 61  
warugo@schreiner-profi.ch, www.schreiner-profi.ch  
*Schreinerarbeiten im Innenausbau*

## SO

### Centorbi + Scirè Malerei GmbH 30%

Langendorfstrasse 24, 4500 Solothurn  
T 032 622 66 50  
*Malerei*

### HST Haustechnik GmbH flex

Industriesstrasse 19, 4632 Trimbach  
M 079 330 48 74  
*Sanitär- und Heizungsinstallation*

## SZ

### Prime Fit Group GmbH flex

Roosstrasse 52, 8832 Wollerau  
M 079 751 56 08  
*Gymnastik- und Fitnesszentren*

## TG

### Breitler Haustechnik AG flex

Steinerstrasse 42, 8253 Diessenhofen  
T 052 657 27 37  
info@breitler-haustechnik.ch, www.breitler-haustechnik.ch  
*Sanitärinstallation und Spenglerei*

**Hotel Restaurant Schäfli** 100%

Wilerstrasse 1, 9545 Wängi  
 T 052 378 12 39  
 info@schaefli-waengi.ch, www.schaefli-waengi.ch  
 Hotels, Gasthöfe und Pensionen mit Restaurant

**DEVITA. AG** flex

Amriswilerstrasse 106a, 8570 Weinfelden  
 T 071 622 09 33  
 info@devita.ch, www.devita.ch  
 Grafikdesign und Visuelle Kommunikation

**Getrag AG** flex

Dorfstrasse 46, 8546 Islikon  
 M 079 270 83 05  
 info@getrag.ch, www.getrag.ch  
 Landschaftsplanungsbüros und Gartenarchitekturbüros

**Handwerker Service Sommeri KIG** flex

Poststrasse 2, 8580 Sommeri  
 T 071 411 05 14  
 beat.imfeld@bluewin.ch, www.handwerkservicesommeri.ch  
 Unterhalt und Reparatur von Gebäuden

**Pneuschopf Sulgen AG** 3%

Kradolfstrasse 54, 8583 Sulgen  
 M 079 570 22 73  
 Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

**Red Wings GmbH** flex

Guetrain 3, 8274 Tägerwilten  
 M 079 771 72 22  
 k.oswald@red-wings.ch, www.red-wings.ch  
 Erbringung von Dienstleistungen der Unterhaltung und der Erholung

**Zenith Immo Partners AG** flex

Zürcherstrasse 310, 8500 Frauenfeld  
 g.redzeppi@swissgewerbebau.ch, www.zenith-immo.ch  
 Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

**TI**

**G&A Total Contract SA** flex

Via Cantonale 36, 6928 Manno  
 T 091 873 45 00  
 info@ga-sa.ch, www.ga-sa.ch  
 Altri studi d'ingegneria

**VD**

**Perrin & Spaeth bureau d'ingénieurs** flex

conseils S.A.  
 Chemin du Cloalet 12, 1023 Crissier  
 T 021 621 92 92  
 perrin-spaeth@bips.ch, www.perrin-spaeth.ch  
 Autres bureaux d'ingénieurs

**ZenSolutions Sàrl** flex

Route de Lausanne 12 B, 1082 Corcelles-le-Jorat  
 www.zensolutions.ch  
 Programmation informatique

**VS**

**A. Schwesternmann Immobilien GmbH** flex

Kantonsstrasse 320, 3900 Gamsen  
 M 079 220 51 21  
 info@schwesternmann-immobilien.ch  
 Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

**e-alps sàrl** 20%

Chemin de la Guillame 9, 1926 Fully  
 M 078 879 98 49  
 bonjour@e-alps.com, www.e-alps.com  
 Autres services de réservation et activités liées



## ZG

### Neuland AG 3%

Buonaserstrasse 30, 6343 Rotkreuz  
T 041 767 21 41  
info@neuland.ch, www.neuland.ch  
Herstellung von Geräten und Einrichtungen der  
Telekommunikationstechnik

## ZH

### Adesso Hair Design 80%

Bachweg 3, 8133 Esslingen  
T 044 984 15 15  
www.adessohairdesign.ch  
Coiffeursalons

### Ardiva Bau GmbH 20%

Wehntalerstrasse 37, 8181 Höri  
M 079 924 67 20  
info@ardiva.ch, ardiva.ch  
Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt

### Dachpro Bedachungen GmbH flex

Käppeliweg 3, 8488 Turbenthal  
M 079 374 55 57  
info@dachpro.ch, www.dachpro.ch  
Dachdeckerei

### Carpe Diem Restaurant + Bar 50%

Wehntalerstrasse 37, 8181 Höri  
T 044 525 30 34  
Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

### E10 Group AG flex

Aubrigstrasse 1, 8802 Kilchberg ZH  
T 044 308 43 44  
Andere Holdinggesellschaften

### Ethanolfeuer, Eglisau, H. Schuler 10%

Mettlenstrasse 29b, 8193 Eglisau  
info@ethanolfeuer.ch, www.ethanolfeuer.ch  
Sonstiger Detailhandel mit Metallwaren, Anstrichmitteln, Bau- und  
Heimwerkerbedarf

### Fix Group GmbH 10%

Industriestrasse 18, 8604 Volketswil  
T 044 945 04 04  
www.fix-group.ch  
Detailhandel mit Möbeln

### Hair Vision GmbH flex

Bankstrasse 8, 8610 Uster  
www.hairfactory.ch  
Coiffeursalons

### Hoehnpartner AG flex

Bettlistrasse 35, 8600 Dübendorf  
T 044 820 14 45  
www.hoehnpartner.ch  
Architekturbüros

### Kühne + Partner Immobilien flex

Inhaber Martin Kühne  
Zugerstrasse 102, 8820 Wädenswil  
M 079 881 01 18  
martin.kuehne@goodliving.ch  
Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

### LAEMMLE Chemicals AG flex

Bläsimühle 2-6, 8322 Madetswil  
T 044 956 65 65  
www.laemmle-chemicals.ch  
Mineralölverarbeitung

### Limmi-Trade GmbH 100%

Schulstrasse 20, 8952 Schlieren  
T 044 730 10 33  
limmi-trade@gmx.ch, www.limmi-trade.ch  
Sonstige freiberufliche, wissenschaftliche und technische  
Tätigkeiten

### WALDFLEISCH GmbH 25%

Brunngasse 7, 8001 Zürich  
M 077 946 9669  
info@waldfleisch.eu, www.waldfleisch.eu  
Detailhandel mit Fleisch und Fleischwaren

## LUNCHMEETING

Restaurant Thessoni

Regensdorf

Sie möchten mehr Geschäft aus dem WIR-System generieren? Dann nehmen Sie an den regelmässigen Lunchmeetings teil. Sie bieten eine Begegnungsplattform für geschäftliche, gesellige und informative Kontakte. In einem Speeddating werden alle Teilnehmenden sich gegenseitig kennenlernen und so Geschäftskontakte knüpfen können. Von langjährigen WIR-Teilnehmern kann man erfahren, wie man das Potential des WIR-Systems noch besser nutzen kann. Auch vom Netzwerk-Vorstand werden Mitglieder dabei sein und Fragen beantworten, Tipps rund um das Thema WIR.



Essen mit  
100% WIR

**Mittwoch, 20. September 2023**

### Restaurant Thessoni – Regensdorf ZH

**Das Programm:** 12.00 h Networking beim Lunch  
13.30 h Ende

**Ort:** Eichwatt 119, Regensdorf

**Die Anmeldung:** [www.wir-netz.ch](http://www.wir-netz.ch)

**Die Kosten:** Teilnahme kostenlos, Verpflegung auf eigene Kosten

## Impulsvortrag Social Selling

Erfolgreiches Netzwerken & Social Selling mit LinkedIn  
Vortrag von Virgil Schmid

Sichtbarkeit ist gegenwärtig der Schlüssel zum Erfolg. Doch warum scheitern viele Unternehmen im Bereich Social Media? Mangelndes Know-how und ungenutztes Potenzial sind oft die Gründe.

Entdecken Sie die Chancen von Social-Selling auf LinkedIn – der führenden Business-Plattform. Virgil Schmid, Diplom-Verkaufsleiter und Business-Coach, gibt praxisnahe Tipps für effektive Vernetzung und Kundenakquise. Lassen Sie sich von seinem leidenschaftlichen Vortragsstil und inspirierenden Beispielen begeistern.



In zwei  
Regionen,  
mit Apéro  
Riche

**Dienstag 17. Oktober 2023**

### Restaurant Schäfli, Wilerstrasse 1, 9545 Wängi

**Das Programm:** 10.45 Uhr bis ca. 13.15 Uhr

**Die Anmeldung:** Anmeldung bis 9. Oktober 2023  
unter [info@wir-netzwerk.ch](mailto:info@wir-netzwerk.ch)

**Die Kosten:** 65.00 CHW pro Person,  
inkl. Referat und Apéro Riche



## Impulsvortrag Social Selling

Erfolgreiches Netzwerken & Social Selling mit LinkedIn  
Vortrag von Virgil Schmid

Sichtbarkeit ist gegenwärtig der Schlüssel zum Erfolg. Doch warum scheitern viele Unternehmen im Bereich Social Media? Mangelndes Know-how und ungenutztes Potenzial sind oft die Gründe.

Entdecken Sie die Chancen von Social-Selling auf LinkedIn – der führenden Business-Plattform. Virgil Schmid, Diplom-Verkaufsleiter und Business-Coach, gibt praxisnahe Tipps für effektive Vernetzung und Kundenakquise. Lassen Sie sich von seinem leidenschaftlichen Vortragsstil und inspirierenden Beispielen begeistern.



**Donnerstag 26. Oktober 2023**

**Bodenseehotel Weisses Rössli**  
Hauptstrasse 69, 9422 Staad

Das Programm: 18.00 Uhr bis ca. 20.15 Uhr  
Die Anmeldung: Anmeldung bis 16. Oktober 2023  
unter [info@wir-netzwerk.ch](mailto:info@wir-netzwerk.ch)  
Die Kosten: 65.00 Fr. pro Person, 50% WIR  
inkl. Referat und Apéro Riche

Maximal  
50 Pers.

# HUMOR-FESTIVAL IN AROSA



Verfolgen Sie live und vor Ort die Proben zur TV Produktion. Genießen Sie einen unvergesslichen Event, umgeben von magischen Bergen und Seen auf 1750m ü. M. inkl. Übernachtung im Waldhotel Arosa, inkl. einem 4-Gang-Menü nach Wahl und Frühstück.

**Inklusivleistungen:** Übernachtung im \*\*\*\* Waldhotel Arosa, Zimmer Superior, inkl. Nachtessen und Frühstück, Getränke während dem Nachtessen, Parkplatz und Kurtaxen - Nutzung Wellnessbereich auf 1'800 m2 - Ticket Humorfestival Arosa - Apéro in der Tschuggenhütte -

**Wellnessbehandlungen, Konsumationen und Getränke können im Hotel nicht mit WIR bezahlt werden. Zusatznächte im Waldhotel Arosa mit 100% WIR möglich.** Anfragen bitte an Stefan Gall, M 079 416 42 49

**Montag,  
11. Dezember  
2023**

Individuelle Anreise am  
11. Dezember zum Waldhotel  
Arosa, Prätschlistr. 38, 7050  
Arosa - [www.waldhotel.ch](http://www.waldhotel.ch)

### Programm

Ab 16 Uhr Apéro in der  
Tschuggenhütte  
17.30 Uhr Best of AHF/TV  
Produktion im  
Tschuggenzelt  
19.30 Uhr Spaziergang zum  
Waldhotel Arosa

### Kosten pro Person

CHW 295.- für Mitglieder  
CHW 380.- für Nichtmitglieder

### Anmeldung

[www.wirnetwork-gr.ch](http://www.wirnetwork-gr.ch)  
Tel. 079 416 42 49 (Stefan Gall)  
Anmeldeschluss: 30. Okt. 2023



## Disclaimer – Rechtliche Hinweise

### Keine Gewähr

Alle Berichte, Kommentare, Hinweise, Berechnungen oder sonstigen Angaben («Inhalte») des WIRinfo dienen der Information und der Meinungsbildung des Lesers. Die Bank WIR übernimmt keine Gewähr für Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der bereitgestellten Inhalte. Der Leser nimmt im Weiteren zur Kenntnis, dass Kommentare externer Autoren nicht unbedingt die Meinung der Bank WIR wiedergeben. Hinweise auf vergangene Entwicklungen oder Performances sind keine Garantie für zukünftige Entwicklungen.

### Keine Handlungsanweisungen

Die Inhalte des WIRinfo stellen teilweise Werbung dar, sind aber weder als Empfehlungen bzw. Handlungsanweisungen noch als Entscheidungshilfen für Anlageentscheide, Rechtsfragen, Steuerfragen oder dergleichen aufzufassen. Die Inhalte sind auch nicht als Aufforderung zum Kauf von Produkten oder zur Inanspruchnahme bestimmter Dienstleistungen der Bank WIR oder Dritter zu verstehen.

### Inserate

Es werden nur Inserate veröffentlicht, die den einschlägigen Inseratebedingungen der Bank entsprechen. Für den Inhalt der Inserate und die angebotenen Produkte und Dienstleistungen ist allein der Inserent verantwortlich, und allein der Inserent hat für allfällige Ansprüche einzustehen.

### Konditionen

Die genannten Konditionen und Tarife beziehen sich auf den Stand bei Redaktionsschluss und können jederzeit und ohne Vorankündigung geändert werden.

### Nachdruck

Der Nachdruck von Beiträgen aus dem WIRinfo ist nur mit ausdrücklicher Zustimmung der Bank und unter Angabe der Quelle gestattet.

### Haftungsausschluss

Jegliche Haftung der Bank WIR (Fahrlässigkeit eingeschlossen) für Schäden irgendwelcher Art, die sich aus der Nutzung oder Nichtnutzung der im WIRinfo enthaltenen Inhalte bzw. durch die Nutzung fehlerhafter und unvollständiger Inhalte ergeben können, ist ausgeschlossen.

## Impressum

**WIRinfo – September 2023**, 90. Jahrgang, Nr. 1132  
Das Magazin für Genossenschafter und Genossenschafterinnen der Bank WIR und Schweizer KMU  
**Herausgeberin:** WIR Bank Genossenschaft, Basel

**Redaktionsteam:** Daniel Flury (Chefredaktor), Patrizia Herde, Shirin Mogtader, Volker Strohm (Leiter Corporate Communication); info@wir.ch

**Fotografen:** siehe Bildhinweise

**Foto Titelseite:** Raffi Falchi

**Übersetzungen:** Daniel Gasser, Yvorne

**Konzeption und Gestaltung:** Schober Bonina AG, Basel

**Layout:** Vogt-Schild Druck, Derendingen

**Druck:** Cavelti AG, Gossau

Gedruckt auf Schweizer Recyclingpapier mit Ecolabel. eu. Gekennzeichnet werden Konsumgüter, die sich durch besondere Umweltverträglichkeit und vergleichsweise geringe Gesundheitsbelastung auszeichnen.

gedruckt in der  
**schweiz**



Der Umwelt zuliebe!

**Erscheinungsweise:** monatlich auf Deutsch und Französisch

**Gesamtauflage:** 26 1305

**Inserate:** siehe letzte Seite

**Abo-Preis:** 20.40 CHF (inkl. MwSt.)

**Adressänderungen und Abonnemente:**

Bank WIR, Beratungszentrum, Postfach, 4002 Basel oder T 0800 947 947



# Standorte der Bank WIR

## Hauptsitz Basel

WIR Bank Genossenschaft  
Auberg 1  
4002 Basel

## Filiale Lugano

WIR Bank Genossenschaft  
Riva Caccia 1  
6900 Lugano

## Filiale Zürich

WIR Bank Genossenschaft  
Schaffhauserplatz 3  
8006 Zürich

## Filiale Bern

WIR Bank Genossenschaft  
Helvetiastrasse 35  
3000 Bern 6

## Filiale Luzern

WIR Bank Genossenschaft  
Obergrundstrasse 88  
6005 Luzern

## Filiale Chur

WIR Bank Genossenschaft  
Alexanderstrasse 24  
Postfach 699, 7001 Chur

## Filiale Lausanne

WIR Bank Genossenschaft  
Av. Louis-Ruchonnet 16  
1006 Lausanne

## Filiale St. Gallen

WIR Bank Genossenschaft  
Blumenbergplatz 7  
9000 St. Gallen

## Filiale Siders

WIR Bank Genossenschaft  
Av. du Général Guisan 4  
3960 Siders

## Kontakt und Social Media

**Telefon** (Mo–Fr, 07.30–18.00)  
0800 947 947

**Fax**  
0800 947 942

**E-Mail**  
info@wir.ch



# WIR-Messen

## WIR-Expo Zürich

François Cochard  
Regina-Kägi-Strasse 11  
8050 Zürich

T 043 818 26 36  
info@wir-expo.ch  
wirexpo.ch

## WIR-Messe Ostschweiz

Walter Sonderer  
Konstanzerstrasse 35  
9512 Rossrüti

T 079 207 81 26  
wsonderer@bluewin.ch  
wsmarketing-rossrueti.ch

## WIR-Messe Rothrist

Andy Bühler  
Weidweg 1  
4852 Rothrist

T 079 224 27 08  
info@gaertneri-buehler.ch  
triibhuus.events



# Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk

Mit dem WIRinfo, den WIRmailings und mit der Plattform WIRmarket.ch stellt die Bank WIR den WIR-Kunden drei Werbekanäle zur Verfügung. Sie sind ebenso Teil des WIR-KMU-Pakets wie die jährliche Werbegutschrift von 500 CHW. Auch über die WIR-Partner-Networks und die WIR-Expo können Sie Ihre Sichtbarkeit erhöhen.

## Ihre Vorteile auf einen Blick

- Die ersten 500 CHW schenken wir Ihnen
- Hoher WIR-Anteil im WIRinfo
- Gezielte Ansprache mit WIRmailings (Direct Mailings an WIR-Teilnehmer)
- Geringer Streuverlust
- Jahresrabatt ab einem Werbeumsatz von 2500 CHW/CHF
- Unkomplizierte Verrechnung und detaillierte Belastungsanzeige

## WIRmarket.ch

Auf WIRmarket.ch können Sie unbeschränkt gratis **Inserate** schalten (Pinnwand), Ihre Produkte im **Shop** anbieten und **Ausschreibungen** publizieren.

Zudem haben Sie die Möglichkeit, Ihre Firma, Inserate, Shopartikel und Ihre Ausschreibungen mit **Toplistings** zu bewerben. Die Anzahl Views und Klicks können Sie jederzeit unter «Profile» überprüfen. Preis Toplistings: 10 CHW/Tag

Ihr erster Schritt auf wirmarket.ch sollte aber die Aktualisierung und Vervollständigung Ihres Firmeneintrags sein. Nutzen Sie dazu aussagekräftige Fotos und Texte. Auch mit den folgenden Gratis-Instrumenten erhöhen Sie im WIRmarket die Aufmerksamkeit:

- **Zusätzliche WIR-Annahmesätze** z.B. für spezielle Angebote
- **Aktionen:** temporäre Erhöhung des WIR-Annahmesatzes

## WIRinfo – das Schweizer KMU-Magazin

Das WIRinfo erscheint zu Beginn jedes Monats in einer Auflage von rund **26000 Exemplaren**. Sie erreichen damit **alle WIR-Kunden (KMU) und deren Angestellte mit WIR-Konto**.

Inserateschluss: i.d.R. der 10. des Vormonats, bei Sonn- und Feiertagen der letzte Werktag davor. Richten Sie Ihre Inserate oder Fragen an: [inserate@wir.ch](mailto:inserate@wir.ch)

### Inseratepreise im WIRinfo (WIR-Anteil 75%)

| Grösse         | Schwarzweiss | Farbig |
|----------------|--------------|--------|
| 2. U-Seite     | 4090.–       | 4700.– |
| 3. U-Seite     | 3890.–       | 4470.– |
| 4. U-Seite     | 4290.–       | 4930.– |
| Inhalt         | Schwarzweiss | Farbig |
| 1/1 Seite      | 2980.–       | 3460.– |
| 1/2 Seite      | 1490.–       | 1730.– |
| 1/4 Seite      | 745.–        | 865.–  |
| 1/8 Seite      | 370.–        | 430.–  |
| pro 1/48 Seite | 62.–         | 72.–   |

Im WIRinfo sind Chiffre-Inserate möglich; Gebühr: 8.50 CHW/CHF





## WIRmailing

Mit einem WIRmailing gelangen Sie ohne Streuverlust an die WIR-Teilnehmer Ihrer Wahl und erweitern Ihren Kundenstamm.

### So funktioniert's:

Sie liefern uns Ihre verpackte oder unverpackte Werbesendung zur Adressierung und informieren uns, wen Sie anschreiben möchten:

- Ausgewählte Postleitzahlen (max. 20 Stück)
- Ausgewählte Kantone
- Ausgewählte Branchenteilnehmer
- Ausgewählte Sprache der Teilnehmer
- Alle WIR-Teilnehmer
- Selbstgewählte Kombination von Auswahlmöglichkeiten

Geben Sie auf der Drucksache einen WIR-Annahmesatz an, der nicht tiefer als Ihr im WIRmarket publizierter Satz ist.

### Wählbare Versandarten:

- A-Post (1 Tag)
- B-Post (2 Tage)
- B2-Post (3–6 Tage)

### Die Kosten werden Ihrem CHW- bzw. Ihrem CHF-Konto belastet:

- 0.22 CHW inklusive MwSt. in CHW (pro Adresse)
- Portotaxe inklusive MwSt. in CHF

Vorab benötigen wir 1 Musterexemplar zur internen Prüfung. Ihr Material (inkl. 20 Zusatzexemplare für den Probedruck) müssen Sie uns 14 Tage vor Versand anliefern.

### Kontakt

Wollen Sie eine Offerte für ein WIRmailing einholen? Wir beraten Sie gerne. Kontaktieren Sie uns via E-Mail: [wirmailing@wir.ch](mailto:wirmailing@wir.ch)

## Rabatt auf Jahresumsatz

Ihre Werbe-Umsätze auf dem WIRmarket, im WIRinfo und mit WIRmailings werden im Inratesystem der Bank WIR laufend addiert und berechtigen ab einer Höhe von 2500 CHW/CHF zu einem Jahresrabatt, der Ihnen Ende Jahr gutgeschrieben wird.

Das sind die Rabattstufen:

| Umsatz     | Rabatt |
|------------|--------|
| ab 2500.–  | 4%     |
| ab 7500.–  | 6%     |
| ab 15500.– | 8%     |
| ab 35000.– | 9%     |
| ab 50000.– | 10%    |



## WIR-Expo

Die WIR-Expo ist der publikumsstärkste Anlass innerhalb des WIR-Netzwerks.

Webseite: [wir-expo.ch](http://wir-expo.ch)  
E-Mail: [info@wir-expo.ch](mailto:info@wir-expo.ch)

# Mediadaten WIRinfo

## Inserateaufgabe und Beratung

inserate@wir.ch

**Geschäftsbedingungen**  
Siehe [www.wir.ch/agb-de](http://www.wir.ch/agb-de)

**Inserateannahmeschluss: Bitte beachten Sie den Inserateschluss für das WIRinfo Oktober 2023: Freitag, 8. September 2023, 12.00 Uhr.**

### Datenübernahme Druckunterlagen WIRinfo

Beim Erstellen der PDF-Datei bitte in den Farbeinstellungen das Profil «ISOnewspaper» auswählen und exportieren. Handschriftlich verfasste oder gefaxte Textinserate können nicht entgegengenommen werden.

### Programme

QuarkXPress  
InDesign  
MS Word  
PDF Acrobat  
Illustrator  
Photoshop

Mac

- 
- 
- 
- 
- 
- 

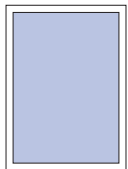
Win

- 
- 
- 
- 
- 
- 

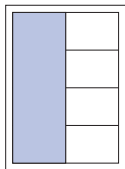
**Wichtig:** Bei offenen InDesign-, Illustrator- und Photoshop-Dateien müssen Schriften immer mitgeliefert werden (keine TrueType-Schriften). Die entsprechenden Zeichensatzkoffer und PostScript-Fonts bitte gezippt mitgeben. Bei PDF- und EPS-Dateien müssen Logos und Schriften eingebettet (mitgeliefert) sein. Die Datei muss mit den Originalbilddaten (Tiff oder EPS) geschrieben sein. Keine Layout-Bilddaten verwenden. Die PDF-Datei muss Acrobat-4-kompatibel sein (Version 1.3) und mit einer Auflösung von 240 dpi erstellt werden.

**Datenträger:** CD, DVD, Zip (100/250)

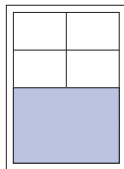
### Inseratgrößen und Inseratpreise (alle Preise inkl. 7,7% MwSt., WIR-Anteil 75%)



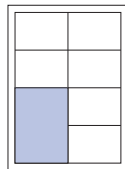
168x248 mm  
1/1 Seite Inhalt



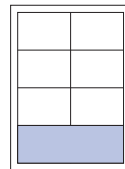
82x248 mm  
1/2 Seite hoch (2-sp.)



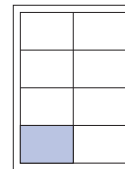
168x122 mm  
1/2 Seite quer (4-sp.)



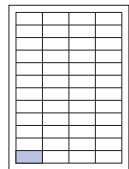
82x122 mm  
1/4 Seite hoch (2-sp.)



168x59 mm  
1/4 Seite quer (4-sp.)



82x59 mm  
1/8 Seite quer (2-sp.)



39x17 mm  
1/48 Seite

Mass für randabfallende Umschlagseiten: 210 x 297 mm + je 5 mm Beschnitt = 220 x 307 mm

### Inseratpreise

| Inhaltsseiten          | Schwarzweiss | Farbig |
|------------------------|--------------|--------|
| pro 1/48-Seite         | 62.-         | 72.-   |
| 1/8-Seite              | 370.-        | 430.-  |
| 1/4-Seite              | 745.-        | 865.-  |
| 1/2-Seite              | 1490.-       | 1730.- |
| 1/1-Seite              | 2980.-       | 3460.- |
| <b>Umschlagsseiten</b> |              |        |
| 2. U.-Seite            | 4090.-       | 4700.- |
| 3. U.-Seite            | 3890.-       | 4470.- |
| 4. U.-Seite            | 4290.-       | 4930.- |

### Rabatt auf Jahresumsatz (WIRinfo, WIRmarket, WIRmailing)

|     |            |
|-----|------------|
| 4%  | ab 2500.-  |
| 6%  | ab 7500.-  |
| 8%  | ab 15500.- |
| 9%  | ab 35000.- |
| 10% | ab 50000.- |

Chiffregebühr: 8.50