

WIR *info*

11/2023

Das Magazin für Schweizer KMU



«So geht man
nicht baden»

Thomas Zogg nutzt die Vorteile von WIR-Krediten

Weniger Wettkampf,
mehr Erlebnis

Swiss Cycling Alpenbrevet 2024

Salz in der Suppe

Die Bank WIR verfeinert die IGEHO 2023

Bank **WIR**



Null Komma nichts

Editorial

Wenn es um Planbarkeit und Schonung der CHF-Liquidität geht, kommt der WIR-Kredit ins Spiel.

Mit den Zinsschritten der Nationalbank ist das wirtschaftliche Umfeld für KMU anspruchsvoller geworden. Die steigenden Finanzierungskosten schmälern den Ertrag und können dazu führen, dass sich Debitorenausstände verlängern. Die penible Planung von Budget, Investitionen und Liquidität rücken in den Vordergrund, ebenso betriebliche Sparmassnahmen, Leasing (wir.ch/ig-leasing) oder das Teilen von Ressourcen. Wie das funktioniert, sehen Sie z. B. hier: kmusharingmarket.ch.

Um langfristig konkurrenzfähig zu bleiben, sind Investitionen unumgänglich. Im Vorteil sind KMU, die über eine hohe Eigenfinanzierung verfügen, eine mehrjährige Finanzplanung gemacht und dabei mit Zinssätzen von drei oder mehr Prozent kalkuliert oder – noch besser – bereits vor dem Zinsanstieg einen Festkredit über mehrere Jahre abgeschlossen haben.

Wenn es um Planbarkeit und Liquiditätsschonung geht, kommt auch der WIR-Kredit ins Spiel. Dieser ist schon fast seit Menschengedenken mit einer Obergrenze von

1,75% ausgestattet. Während der Null- und Negativzinsphase mag er an Attraktivität verloren haben, doch andere WIR-Kreditmodelle bis hin zur Mehrwert-Hypothek WIR zu –1,5% erlaubten unschlagbare Finanzierungen und eine spürbare Senkung der Gesamtzinsbelastung.

Neu ist es die WIR-Starthypothek zu 0,00%, die Ihre Aufmerksamkeit verdient (S. 6). Dieser einfach zu merkende Zinssatz gilt für drei Jahre, danach greift der Zinssatz der variablen WIR-Hypothek (der eben 1,75% nie übersteigt) für den Rest der fünfjährigen Laufzeit. Jede WIR-Finanzierung kann mit einem CHF-Kreditmodell kombiniert werden. Dabei gilt, wie CEO Bruno Stiegeler es auf einen einfachen Nenner bringt: «Je grösser der Anteil in WIR ist, desto niedriger fällt die Gesamtzinsbelastung aus.» (S. 13).

Daniel Flury
Chefredaktor

«Das perfekte Zuhause für Ihren Wein.»

Weinlagerschrank CAVA 1900 DUAL
von sonnenkoenig.ch

699 CHW
100% WIR
inkl. Lieferung
und MwSt.

wir.ch/wirpromo

Alles für den Wein!



Jederzeit wohltemperierten Wein zur Hand haben? Gästen immer den besten Wein anbieten können? Der CAVA DUAL 1900 bietet genügend Platz für Ihre Lieblinge und sorgt mit zwei verschiedenen Temperaturzonen für perfekte Genussmomente.

Mit der WIRpromo-Aktion von Sonnenkönig holen Sie sich den perfekten Weingenuss nach Hause. Egal, ob rot oder weiss – der CAVA 1900 DUAL bietet eine optimale Lagerung Ihrer Weine und hält diese das ganze Jahr über perfekt temperiert. Der CAVA 1900 DUAL ist kompressorbetrieben, äusserst geräuscharm und schützt Ihre Weinflaschen dank der Isolation vor Feuchtigkeit und UV-Strahlung.

Sichern Sie sich jetzt Ihren Weinlagerschrank für nur **699 CHW** – ein unschlagbares Angebot!

WIRpromo-Partner

Sonnenkönig wurde bereits 1957 als Hersteller von Infrarot-Heizungen gegründet. Mittlerweile umfasst das Sortiment alle denkbaren Produkte rund um die Themen Heizen, Kühlen sowie Haushalts- und Küchengeräte. Sonnenkönig steht für Schweizer Präzision und qualitativ hochwertige Güter.

CAVA 1900 DUAL im Wert von 999 CHF für nur 699 CHW inkl. MwSt. und Versand. Jetzt zuschlagen und sparen!

Produkt-Highlights

- Platz für 19 Flaschen
- Zwei Temperaturstufen: 5°-18° C / 10°-18° C
- Touch-Steuerung & Innenbeleuchtung

Produktdetails

- Rostfreier Edelstahl
- Geräuscharmer und effizienter Kompressor: 41 db(A)
- Abschiessbar
- Glas mit UV-Schutz
- Automatische Abtauung
- Buchenholzregale

Technische Daten

- Leistung: 90 W
- Farbe: schwarz-silber
- Masse: 29,5 x 88 x 57 cm
- Gewicht: 32 kg
- 1,7 m Kabellänge



Inhalt

Seite 6

Die Zinsen steigen wieder, Finanzierungen verteuern sich. Welche Strategie sollte ein Unternehmen fahren, um trotzdem an günstiges Geld zu kommen? Regionalleiter Philippe Maloberti kennt die Lösung: WIR-Kredit – und insbesondere die neue WIR-Starthypothek zu 0,00%!

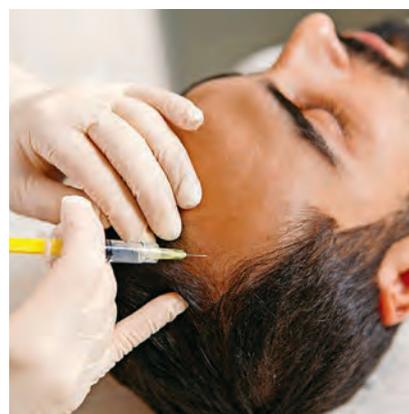


Seite 21

Den Besuchern der IGEHO braucht man die Zutaten für das perfekte Gericht oder einen unvergesslichen Hotelaufenthalt nicht zu erklären. Doch etwas Salz in der Suppe kann nie schaden. Deshalb ist auch die Bank WIR an dieser Fachmesse für Hotellerie und Gastronomie vertreten.

Seite 26

Eine Glatze als «biografischer Standortvorteil»? Der Unternehmergeist zeigt auf, wie man Unvollkommenheiten akzeptiert und als persönliche Entwicklungsquelle für neue Ideen und Lösungswege nutzen kann.



- | | | |
|---|---|---|
| 6 WIR-Starthypothek
0,00% für drei Jahre! | 20 Die Bank WIR an der Foire du Valais | 29 Neue WIR-Teilnehmer |
| 8 «So geht man nicht baden»
Thomas Zogg nutzt mit seiner Zogg Solutions GmbH die Vorteile der WIR-Kredite | 21 Salz in der Suppe
Die Bank WIR verfeinert die IGEHO 2023 | 32 Willkommen im WIR-Network |
| 12 144 Seiten
«Faszination WIR» | 22 Schawinski und Brunner zur Lage der Nation
O-Ton live – der KMU-Talk | 36 Inserateschlüsse |
| 13 CEO-Corner
Denken Sie immer an WIR – es lohnt sich! | 26 Der Unternehmergeist und seine Glatze
Kolumne von Karl Zimmermann | 62 Impressum |
| 14 Weniger Wettkampf, mehr Erlebnis
Swiss Cycling Alpenbrevet 2024 | 28 Vorsorgebeiträge und Termine bis Ende Jahr | 63 Standorte der Bank WIR und Social Media |
| | | 64 Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk |
| | | 66 Inseratepreise |

WIR-Starthypothek: «Einstiegsfinanzierung von 0,00% für 3 Jahre!»

Die Zinsen steigen wieder, Finanzierungen verteuern sich. Welche Strategie sollte ein Unternehmen fahren, um trotzdem an günstiges Geld zu kommen? Regionenleiter Philippe Maloberti kennt die Lösung: WIR-Kredit – und besonders die WIR-Starthypothek zu 0%.

Wie kommen Unternehmerinnen und Unternehmer in Zeiten steigender Zinsen an attraktive Finanzierungs-lösungen?

Philippe Maloberti: Indem die Unternehmerinnen und Unternehmer von Anfang an die Bank WIR als Finanzierungspartnerin ebenfalls miteinbeziehen. Wer die Angebote verschiedener Banken vergleicht, stösst sehr schnell auf die Finanzierungen in der Komplementärwäh-

rung WIR. Denn bei diesen Krediten in WIR (CHW) profitieren die Kundinnen und Kunden seit jeher von günstigeren Zinsen im Vergleich zu Krediten in Schweizer Franken (CHF). Und je mehr die Zinsen für Angebote in CHF steigen, desto attraktiver werden die WIR-Kredite. Vor allem die Finanzierungsangebote der Bank WIR in Kombination mit CHF und CHW sind äusserst attraktiv im aktuellen Zinsumfeld.



Philippe Maloberti, Leiter Region Ost, empfiehlt WIR-Kredite aus guten Gründen.

Das musst du genauer erklären ...

Durch die vorteilhaften Konditionen der WIR-Finanzierungen können die Kundinnen und Kunden aus unserem KMU-Netzwerk ihre Zinsbelastung reduzieren und so mittel- bis langfristig Geld sparen. Die niedrigeren Zinsen ermöglichen eine kostengünstigere Kapitalbeschaffung. Das Beste daran: Die Zinsen für WIR-Finanzierungslösungen bleiben in allen Marktlagen deutlich stabiler. Dadurch sind WIR-Kredite auch im steigenden Zinsumfeld eine verlässliche Wahl, denn sie bieten der Kundschaft mehr Planungssicherheit.

«Die Zinsobergrenze liegt konstant bei 1,75%.»

Warum lohnen sich WIR-Finanzierungen besonders bei steigenden Zinsen?

Die WIR-Finanzierungen sind auch bei steigenden Zinsen vorteilhaft, da sie immer maximal halb so teuer sind wie Kredite in CHF – und dies mit einer jederzeit gültigen Zinsobergrenze von 1,75 Prozent. Dies ermöglicht den Kunden, auch in Zeiten steigender Zinsen von den günstigen Konditionen zu profitieren. Ich denke da zum Beispiel an die variable Hypothek in WIR, deren Zinssatz derzeit 1,25 Prozent beträgt. Und in diesem Zusammenhang ganz wichtig: Bei Neufinanzierungen profitieren Kundinnen und Kunden mit unserer neuen **WIR-Starhypothek** während der ersten drei Jahre von einer un-

schlagbaren Einstiegsverzinsung von sage und schreibe 0%! Danach gilt der Zinssatz der variablen WIR-Hypothek für den Rest der fünfjährigen Laufzeit.

Generell gilt, dass unsere WIR-Lösungen – also Kontokorrentkredite, Baukredite und Hypotheken – mit jedem Finanzierungsmodell in CHF kombinierbar sind. Je grösser der Anteil in WIR, desto vorteilhafter fällt die Gesamtzinsbelastung aus, was automatisch einen Wettbewerbsvorteil für jedes KMU im WIR-Netzwerk darstellt. Auch beim Weiterverkauf einer Immobilie könnte der WIR-Anteil das Zünglein an der Waage spielen, da der Finanzierungsmix nicht nur punkto Zinskonditionen, sondern auch in Bezug auf die Möglichkeit, WIR einsetzen zu können, vorteilhaft ist.

Welche Vorteile hat ein WIR-Kreditnehmer im Markt?

Ein WIR-Kredit ermöglicht den Unternehmen eine Differenzierung im Markt durch eine flexiblere WIR-Annahme. Sie steigern so ihre Attraktivität für andere WIR-Teilnehmer und verschaffen sich dadurch Wettbewerbsvorteile bei gleichzeitiger Schonung der Liquidität in Schweizer Franken. Mit anderen Worten: Ein WIR-Kredit steigert die finanzielle Flexibilität. Apropos Flexibilität: Eine kosten- und zinslose Kontokorrentlimite von 10000 CHF ist in Ihrem WIR-KMU-Paket ohnehin inklusive – eine tolle Sache!

● Interview: Patrizia Herde



Unabhängig vom Zinsumfeld übersteigen WIR-Kredite nie die Obergrenze von 1,75%.



Fotos: Denise Siemens

Thomas Zogg setzt auf WIR-Kredite
und Badefässer.

Fotos: Peter Bellakovics



«Mit WIR-Kredit geht man nicht baden»

Die Zogg Solutions GmbH von Thomas Zogg handelt mit Baumaterial und Nischenprodukten wie Badefässer oder Feuerschalengrills. Dank einem sehr vorteilhaften WIR-Kredit reduziert er den Durchschnittszinssatz auf seine Investments im Immobilienbereich.

Mit dem WIR-System ist Thomas Zogg (37) schon während seiner Tätigkeit im Aussendienst der Kibernetik AG (WIRmarket.ch > Kibernetik) in Kontakt gekommen. «Das tolle Team dort zu verlassen, ist mir nicht leichtgefallen, doch ich sah mich in meiner persönlichen Entwicklung an einem Endpunkt angelangt und wollte etwas Neues ausprobieren.» Eine Handelsfirma sollte es sein und die Zusatzausbildung zum Verkaufsfachmann das nötige Rüstzeug liefern. Doch der Schritt in die Selbstständigkeit verlief für den damals 30-Jährigen turbulent. «In meiner Unerfahrenheit wollte ich mit meiner Zogg Solutions GmbH zu viel zu schnell, stellte zwei Mitarbeitende ein und setzte auf Artikel, die sich nicht wie erhofft verkaufen.» Nach neun Monaten zog Zogg die Notbremse, entliess die Angestellten, nachdem sie einen andern Job gefunden hatten, und kämpfte sich alleine durch.



Neben Baustoffen und Badefässern sind Feuerschalens- bzw. Schwenkgrills ein wichtiges Element in der Angebotspalette der Zogg Solutions GmbH.



Wenn Thomas Zoggs Familie das Badefass geniessen will, ist frühzeitiges Anfeuern Voraussetzung – «nichts für gestresste Zeitgenossen», unterstreicht Zogg.

«WIR hat mich gerettet»

Die Konzentration auf die gefragtesten Bauprodukte und die WIR-Annahme brachten den Durchbruch. «Die Tage waren intensiv – ausgefüllt mit Büroarbeit am Morgen, Messeteilnahmen und Warenauslieferung am Abend –, aber der Lohn waren gute Umsätze.» Lieferanten gewährten längere Zahlungsfristen und die Bank WIR einen CHF-Kredit, gedeckt durch einen Teil des WIR-Guthabens. «WIR hat mich gerettet», ist Zogg überzeugt. In Ergänzung zum Handel mit Baustoffen suchte Zogg nach hochwertigen Nischenprodukten und stiess auf Anbieter von Badefässern (Hotpots) und Feuerschalengrills (s. Kasten).

WIR-Hypothek macht den Unterschied

Investiert hat Zogg in erster Linie im Bereich Solarenergie und Wohnimmobilien sowie Parkplätze. Um die Hypothekarzinsen noch niedriger zu halten, als sie während den vergangenen Jahren sowieso schon waren, griff Zogg zu, als die Bank WIR den Mehrwert-Hypothekarkredit in WIR zu –1,5% lancierte – d. h. Zogg erhielt auf den Kredit eine Rendite von 1,5%, anstatt einen Zins zu bezahlen. Beruhigend für Zogg: Selbst nach Ablauf seiner Mehrwert-Hypothek darf er sich auf eine Zinsobergrenze von 1,75% verlassen – unabhängig vom dann geltenden Zinsumfeld.

Mit dem Anstieg der Zinsen in diesem Jahr ist der Mehrwert-Hypothekarkredit aus der Angebotspalette der Bank WIR gefallen – doch lockt ein nicht minder attraktives neues Kreditmodell: die WIR-Starthypothek zu 0,00% (vgl. S. 6). «Auch damit lässt sich eine Gesamtzinsbelastung natürlich senken, und ich kann dieses Modell nur empfehlen – mit WIR-Krediten geht man nicht baden», sagt Zogg, der selbst bezüglich weiteren Investitionen für ein bis zwei Jahre auf die Bremse treten und weiter Liquidität aufbauen möchte.

● Daniel Flury

WIRmarket.ch > Zogg Solutions
 abdeckvliese.ch
 hotpot-badefass.ch
 feuerschalengrill.ch

Baustoffe, Hotpots, Grills

Mit seinen Angeboten spricht Thomas Zogg sowohl Geschäfts- wie auch Privatkunden an, wobei die Baustoffe zu 98% von KMU und die Badefässer oder Hotpots sowie Feuerschalen- bzw. Schwenkgrills zu 90% von Privaten eingekauft werden. Umsatzmässig sind die Anteile etwas ausgeglichener, mit einem Anteil der Baustoffe von noch 70%.

In Zoggs Karten gespielt hat die Covidpandemie, denn mit der Schliessung der Baumärkte und dem Rückzug der Menschen auf ihre eigenen vier Wände und den Garten fanden die Badefässer und Grills sehr hohen Absatz – was v. a. im Grillbereich allerdings auch dazu geführt hat, dass neue Mitbewerber aufgetreten sind. «Eine gewisse Sättigung ist heute spürbar, doch dank WIR kann ich das Auftragsvolumen stabil halten und neue Kunden gewinnen», so Zogg. Weiter von Vorteil ist das Exklusivrecht für den Vertrieb der hochwertigen Edelstahlgrills der deutschen Marke Libatherm.

Badefass vs. Whirlpool

Badefässer oder Hotpots sind eher nichts für den gestressten Zeitgenossen, der zwischen zwei Terminen noch schnell im vorgeheizten Whirlpool Platz nehmen will. «Badefässer richten sich an gemütliche Menschen, Naturtypen, die Zeit haben anzufeuern und zu warten, bis das Wasser eine angenehme Temperatur erreicht hat», ist Zogg überzeugt. Angenehm bedeutet um die 36,5 Grad. Diese Temperatur ist bei den kleinsten Modellen in der Regel nach einer Stunde erreicht, je nach Wassermenge und Art des Ofens kann sich die Vorlaufzeit aber auch vervierfachen. Dafür fallen Kosten nur dann an, wenn das Fass genutzt und Holz verfeuert wird. Besteht das Badefass aus Fichtenholz, kann mit einer Lebensdauer von sieben und mehr Jahren gerechnet werden. In normalen Bauzonen können Badefässer meistens ohne Baubewilligung aufgestellt werden, «problematischer ist es in der Landwirtschaftszone».

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 (bitte gewünschte Anzahl Bücher, Adresse und Zahlart mit Kontonummer angeben).

Denken Sie immer an WIR – es lohnt sich!

In Zeiten steigender Zinsen ist es von entscheidender Bedeutung, die richtige Wahl zu treffen. Um Ihre Projekte zu realisieren, benötigen Sie Finanzierungsmöglichkeiten, die Sie sich leisten können. Genau hier kommen unsere WIR-Finanzierungen zu günstigen Konditionen ins Spiel.

◀◀ Ganz neu ist unsere WIR-Starthypothek, die Sie in den ersten drei Jahren zu 0 Prozent erhalten. Das ist kein Druckfehler, Sie haben richtig gelesen: 0,00%! Interessiert? Auf unserer Website und im Interview mit Philippe Maloberti ab Seite 6 erfahren Sie mehr zu dieser neuen Hypothek und zu weiteren Finanzierungslösungen in WIR.

Besonders erwähnen möchte ich auch die variable Hypothek in WIR – eine erstklassige Möglichkeit für alle, die auf der Suche nach einer günstigen und stabilen Finanzierung sind. Sie besticht durch eine Zinsobergrenze von lediglich 1,75%, was insbesondere in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit äusserst wertvoll ist. Denn unabhängig von Marktschwankungen bleiben unsere Zinssätze verlässlich. Mit anderen Worten: Sie haben Planungssicherheit und erleben keine bösen Überraschungen.

Aus unseren zahlreichen Finanzierungsmodellen können Sie die Option wählen, die Ihren individuellen Bedürfnissen am besten entspricht. Das Beste daran ist, dass unsere WIR-Lösungen problemlos mit jeder Art von Finanzierungsmodellen in Schweizer Franken kombinierbar sind. Die Rechnung ist einfach: Je grösser der Anteil in WIR ist, desto niedriger fällt die Gesamtzinsbelastung aus.

Seit 1934 ist es unser Ziel, Sie bei Ihren Projekten bestmöglich zu unterstützen. Sprechen Sie uns an – wir werden Ihnen mit unserer Expertise und unserer langjährigen Erfahrung gerne mit Rat und Tat zur Seite stehen. ▶▶

Herzliche Grüsse von der Heuwaage in Basel

● Bruno Stiegeler, Vorsitzender der Geschäftsleitung



«Im Vordergrund steht das Erlebnis»

Swiss Cycling Alpenbrevet 2024



Das Alpenbrevet ist zwar für ambitionierte Radfahrer gedacht, ist aber kein Rennen.

Fotos: Sportograf



Was die sieben Weltmeere dem Seemann, sind die sieben Alpenpässe Gotthard, Furka, Susten, Grimsel, Nufenen, Lukmanier und Oberalp dem ambitionierten Velofahrer, konkret den Teilnehmenden des Alpenbrevets. Je nach Tour sind im September 2024 zwei, drei vier oder fünf dieser Pässe zu überwinden. Mittels einer App können Schlüsselstellen auf den Strecken schon in den kommenden Wintermonaten realitätsnah trainiert werden.

Mit Gründungsjahr 1978 gehört das Alpenbrevet zu den ältesten jährlich stattfindenden Rad-Events der Schweiz. Durchgeführt wurden die Touren jedoch erst 44 Mal, denn die Ausgabe 2020 fiel dem Coronavirus zum Opfer. Der Neustart 2021 erfolgte erstmals unter der Ägide von Cycling Unlimited, der Organisation, die auch die Tour de Suisse ausrichtet (vgl. Kasten auf S. 19).

Das Alpenbrevet 2024 wird wie gewohnt in vier Schwierigkeitsvarianten ausgetragen, die über zwei (Bronzetur), drei (Silbertour), vier (Goldtour) oder fünf (Platintour) Alpenpässe führen. Andermatt ist Start- und Zielort aller Touren, mit Ausnahme der Bronzetur, die in Ulrichen startet.

Insgesamt sind 3250 Startplätze zu vergeben. Wer sich einen davon ergattern will, sollte in die Pedale treten, obwohl Anmeldungen noch ein paar Wochen vor dem Start am 7. September 2024 möglich sind: Mitte Oktober 2023 waren bereits weit über die Hälfte der Startnummern vergeben.



Je nach Tour stehen zwei bis fünf Alpenpässe mit 2140 bis 7090 Höhenmetern auf dem Programm.

2140 oder 7090 Höhenmeter?

Die Anmeldung ist das eine, die seriöse Vorbereitung das andere. Wer als Flachländer gewohnheitsmässig aufs Rennvelo steigt, hat sicher gute Voraussetzungen, um sich bis nächsten September gezielt so in Form zu bringen, dass zwei oder mehr Alpenpässe zu meistern sind. Wie Patrick Huber – Brand Manager Alpenbrevet bei Cycling Unlimited – im Interview unterstreicht, braucht es nicht nur Kilometer, sondern auch Höhenmeter in den Beinen. Schliesslich beinhaltet schon nur die Bronzetur

mit dem Nufenen den höchstgelegenen der sieben Pässe (2478 m ü.M.) mit der dünnsten Luft, und zusammen mit dem Gotthard sind 2140 Höhenmeter verteilt auf 64 km zu bewältigen.

Das ist allerdings fast nichts im Vergleich zur Platintour: 7090 Höhenmeter und knapp 270 Kilometer stehen auf dem Programm, das mit fünf Pässen am meisten Abwechslung und Erlebnis zu bieten hat. Und genau das ist es, was jede Tour des Alpenbrevets ausmacht, ist Patrick Huber überzeugt.

Ist die Streckenführung der vier Touren jedes Jahr eine andere?

Patrick Huber: Die Verkehrsbelastung durch 3250 Velofahrer ist nicht zu vernachlässigen, deshalb kann es schon rein bewilligungstechnisch zu Streckenänderungen kommen. Unser Ziel ist es aber, mittelfristig eine möglichst hohe Konstanz zu erreichen. So wird das bevorstehende Alpenbrevet 2024 praktisch identisch sein mit der diesjährigen Ausgabe. Das kommt denjenigen Fahrern entgegen, die eine Tour abbrechen müssen und im Folgejahr einen neuen Anlauf auf derselben Strecke nehmen wollen.

Andere Fahrer wünschen sich vielleicht mehr Abwechslung?

Wir haben die Einstellung der Teilnehmenden zu dieser Frage noch nie erhoben. Aus Erfahrung wissen wir, dass jeweils rund die Hälfte «Wiederholungstäter» sind und sich allenfalls mehr Abwechslung wünschen könnten. In diesem Fall bietet sich an, eine der drei anderen Touren zu wählen.

Gibt es viele Abbrüche infolge Selbstüberschätzung?

Nein, zu Abbrüchen kommt es mehrheitlich aus andern Gründen: ein Defekt, eine Blessur oder Probleme aufgrund von Hitze oder Kälte.



Patrick Huber, Brand Manager Alpenbrevet.

Macht es Sinn, z. B. mit der Bronzetour zu starten und Erfahrung zu sammeln, um sich dann jedes Jahr bis zur Platintour zu steigern?

Wer richtig fit ist, sich übers Jahr gezielt vorbereitet und ein paar Tausend Kilometer und genügend Höhenmeter in den Beinen hat, kann problemlos direkt die Platintour in Angriff nehmen. Nicht zu unterschätzen sind die Höhen, auf denen die Touren stattfinden; Wer nur im Flachland trainiert hat, könnte auf über 2000 m ü.M. in Schwierigkeiten geraten.

Für den Einsteiger mit wenig Routine auf dem Rennvelo ist die Bronzetour ebenfalls eine angemessene Herausforderung. Entscheidend sind in jedem Fall das vorausgegangene Training und das Ausdauervermögen.

«Das Alpenbrevet ist kein Wettkampf.»



Cycling Unlimited will den Frauenanteil unter den Teilnehmenden stärken. Heute beträgt er rund 15%.

Wieso gibt es nur Finisher-Urkunden und keinen Sieger pro Tour?

Das Alpenbrevet ist nicht als Wettkampf, sondern als «Ride» gedacht. Im Vordergrund steht das Erlebnis: die Alpen, die Pässe, die Zugehörigkeit zu 3250 Gleichgesinnten! Wer Rennen auf abgesperrten Strassen fahren will, hat genügend andere Möglichkeiten.

Wie verträgt sich das Alpenbrevet mit dem Normalverkehr?

Weil die Strecken nicht abgesperrt sind, gilt für alle Teilnehmenden das Strassenverkehrsgesetz. Das bedeutet etwa, dass Rotlichter und Sicherheitslinien respektiert werden müssen. Auch die Beleuchtung vorne und hinten hat gesetzeskonform zu sein. Alle Informationen zum Thema Sicherheit werden im Vorfeld über ein Videobriefing und ein Road Book vermittelt. Vor Ort gibt's nochmals ein Briefing durch den Speaker.

Auf der Strecke selbst weisen wir mit Jalons und Warnschildern auf die Streckenführung oder auf Besonderheiten wie Tunnels, Bahnübergänge oder Baustellen hin. An neuralgischen Stellen ist ein Verkehrsdienst postiert. Eine Ambulanz und Moto-Marshalls sind ebenfalls im Einsatz. Grundsätzlich setzen wir auf Eigenverantwortung, denn jede Gefahr ausschliessen können wir nicht.

«Es gilt das Strassenverkehrsgesetz.»

Ist die Annahme richtig, dass sich mehr Männer als Frauen ans Alpenbrevet wagen?

Das ist so. Über alle vier Touren gerechnet liegt der Frauenanteil bei etwa 15%. Bei den beiden anspruchsvolleren Gold- und Platin-Touren liegt er im einstelligen Prozentbereich.

Unternimmt das Alpenbrevet etwas, um den Frauenanteil zu stärken?

Wir setzen beispielsweise auf Event-Ambassadoren und Mikro-Influencerinnen, die in ihren Botschaften vermitteln, dass das Alpenbrevet cool ist, Spass macht und ein unvergessliches Erlebnis bietet. Unsere Ausgangslage ist gut, weil beim Alpenbrevet der Wettkampfdruck fehlt: Frauen wollen sich nicht im selben Feld – wir kennen ja weder Alters- noch geschlechtliche Kategorien – mit Männern messen.

Wenn wir den Frauenanteil auf 25 oder 30% anheben können, sind wir schon mal zufrieden. Um die Teilnahme



Dreh- und Angelpunkt des Alpenbrevets ist Andermatt.

für Frauen noch attraktiver zu gestalten, werden wir in den kommenden Jahren verschiedenste Initiativen in Angriff nehmen.

Ein neuer Ansatz ist die Vorbereitung mittels Augmented Reality. Was braucht es für die Anwendung von «ROUVY»?

ROUVY ist eine realistische Indoor Cycling App, die ein virtuelles Radtraining in den eigenen vier Wänden erlaubt. Gerade während den anstehenden Wintermonaten ist das ideal. In unserem Fall wurden Schlüsselstellen der Touren live abgefilmt, und der User kann sie mit seinem Avatar auf dem eigenen Hometrainer abfahren. Dabei wird beispielsweise die Steigung des Furkapasses auf die Pedale übertragen und kann sozusagen live erlebt werden. Alles, was es dazu braucht, ist neben dem Velo und dem Smarttrainer ein Tablet oder Laptop mit Internetzugang.

● Interview: Daniel Flury

alpenbrevet.ch

Hier geht's zur «Digitaltour»:



Die Bank WIR und das Velo

Die Bank WIR ist von 2023 bis 2025 Premium Partner der Tour de Suisse und präsentiert das Bergpreistrikot. Die Tour de Suisse – sie findet 2024 vom 9. – 18 Juni statt – ist der grösste alljährlich stattfindende Sportanlass im Land und ein Radsportfest für die breite Öffentlichkeit. Dort ist der globale Megatrend Velofahren längst angekommen, und dort befindet sich das Zielpublikum für die Spar- und Vorsorgeprodukte der Bank WIR. Im WIRinfo und auf anderen Kanälen thematisieren wir deshalb seit Februar 2023 das Thema Velo in all seinen Facetten.

Cycling Unlimited

In dieser Ausgabe stellen wir das Alpenbrevet vor. Es gehört wie die Tour de Suisse oder die Tortour zu den Profi- und Hobby-Radsportevents, die Cycling Unlimited organisiert und vermarktet. Cycling Unlimited ist die bedeutendste Community-Plattform des Schweizer Radsports und bündelt als solche die wichtigen Radsportaktivitäten und -events.

cycling-unlimited.ch



Gestartet wird am frühen Morgen.

Die Bank WIR an der Foire du Valais

Die 63. Ausgabe der Foire du Valais hat mit 248 000 Besuchern einen neuen Rekord aufgestellt. Mittendrin: die Bank WIR.

Bereits zum dritten Mal war die Bank WIR an der für die Romands unverzichtbar gewordenen Messe in Martigny vertreten. Als grosser Erfolg darf der abendliche und von der Filiale Siders ausgetragene Netzwerkanlass gewertet werden, an dem 25 WIR-Teilnehmer vertreten waren, sich austauschen und neue Geschäftspartner kennenlernen konnten

Mit ihrem Stand beabsichtigt die Bank WIR, ihre Bekanntheit in der Romandie zu vergrössern und zu festigen. In der Tat gelang es, die Aufmerksamkeit vieler Besucher auf die attraktiven Konditionen der Bank WIR zu lenken. Einer vierten Teilnahme an der Foire du Valais 2024 steht nichts im Weg!

● Sandro Mondo, Leiter Filiale Siders



Die Bank WIR war bereits zum dritten Mal an der Foire du Valais vertreten.



Am Netzwerkabend konnten sich die WIR-Teilnehmer untereinander austauschen.



Die Foire du Valais 2023 durfte einen neuen Besucherrekord verzeichnen.

Fotos: Sandro Mondo, Aline Mondo

Das Salz in der Suppe

Die Bank WIR an der IGEHO 2023

Den rund 55 000 erwarteten Besuchern der IGEHO braucht man die Zutaten für das perfekte Gericht oder einen unvergesslichen Hotelaufenthalt nicht zu erklären. Doch etwas Salz in der Suppe kann nie schaden. Deshalb ist auch die Bank WIR an dieser Fachmesse für Hotellerie und Gastronomie vertreten.

Natürlich ist es kein Zufall, dass die Bank WIR als einziges Finanzinstitut unter den 450 Ausstellenden an der IGEHO vertreten ist. Auch oder gerade Hoteliers und Gastronomen wissen nämlich, dass sie mit der Annahme von WIR z. B. ihre Auslastung in der Nebensaison verbessern können. Ausserdem verfügt die Bank WIR als einzige Schweizer Bank über eine Fachstelle für alle Anliegen rund um die Beherbergungsbranche. Dazu gehören Finanzierungsfragen, und hier wurde die Angebotspalette gerade um ein unschlagbares Angebot erweitert: die WIR-Starthypothek zu 0% in den ersten drei Jahren! Mehr dazu in diesem Heft auf den Seiten 6 und 8.

Am Stand der Bank WIR (Halle 1.1 / D049) kann man fachsimpeln und netzwerken oder auch nur ein Bier geniessen. Das WIR-Bier von der Briger Bierbrauerei AG ist offeriert, und wer auf den Geschmack gekommen ist, kann es jederzeit zu 100% WIR direkt in Brig bestellen (WIR-market.ch > Briger Bier).

Damit die Zutat «WIR» so richtig ins Tagesgeschäft eingerührt werden kann, verlassen Sie den Bank-WIR-Stand bitte nicht ohne Schwingbesen!

● Daniel Flury



Gut gerührt ist halb gekocht: Holen Sie sich Ihren Schwingbesen am Stand der Bank WIR!

Foto: istock

IGEHO 2023

Wann?

18.–22. November 2023

Wo?

igeho.ch; Messe Basel

Stand der Bank WIR

Er befindet sich in der Halle 1.1 / D049, eingebettet im Themenbereich Food&Beverage.



Impressionen vom Anlass in Ebnet-Kappel von unserem Fotografen Henry Muchenberger.

Schawinski und Brunner zur Lage der Nation



Wenn der Schweizer Medienpionier Roger Schawinski und der ehemalige SVP-Präsident Toni Brunner am gleichen Tisch sitzen, ist beste Unterhaltung garantiert. Im Podcast «O-Ton live – der KMU-Talk» in Ebnat-Kappel kreuzten sie trotz «Altersmilde» und kurzzeitig aufflackernder Einigkeit inhaltlich die Klingen.

«Too big to fail», parteipolitische Machtspiele oder Medienkritik: Toni Brunner und Roger Schawinski arbeiteten als Gäste des Podcast-Events «O-Ton live – der KMU-Talk» Thema um Thema im Schnellzugtempo ab. Und

zeigten vor über 100 Gästen im proppenvollen Landgasthof Sonne in Ebnat-Kappel immer wieder Anzeichen von «Altersmilde»: Brunner, während 23 Jahren Nationalrat und von 2008 bis 2016 zudem SVP-Präsident, gab gleich



zu Beginn zu, dass er sich den Rückzug auf eine einsame Insel durchaus in Begleitung von Schawinski vorstellen könne – «er hat das Herz auf dem richtigen Fleck, er ist ein politisches Talent», entfuhr es dem Angesprochenen, der mit Radio 24 und TeleZüri einst den Kampf gegen Medienmonopole erfolgreich lancierte und diesen heute noch immer führt.

Den ganzen Talk mit den beiden Gästen gibt's ab sofort auf allen gängigen Podcast-Kanälen – «bauernschlaue» Vorbereitungstricks für Eringer-Kuhkämpfe im Wallis, den gegenseitigen Streit um Redeanteile, klare Meinungen zu «Too big to fail» und dem Untergang der Credit Suisse inklusive. Und weshalb Brunner und Schawinski ausgerechnet beim Thema Ultrakurzwele eine gemeinsame Wellenlänge haben.

Zwischen immer wieder kurzzeitig aufflackernder Einigkeit wurden teils diametral auseinanderliegende Meinungen pointiert vertreten – insbesondere bei der Einschätzung zur Lage der Nation. Für die Parlamentswahlen am 22. Oktober gab's handfeste Prognosen, ebenso punkto Szenario bei der nächsten Bundesratswahl am 13. Dezember. Sämtliche Namen inklusive. Ausser es kommt ganz anders – und die beiden Protagonisten machen in Bundesbern gemeinsame Sache...

● Volker Strohm



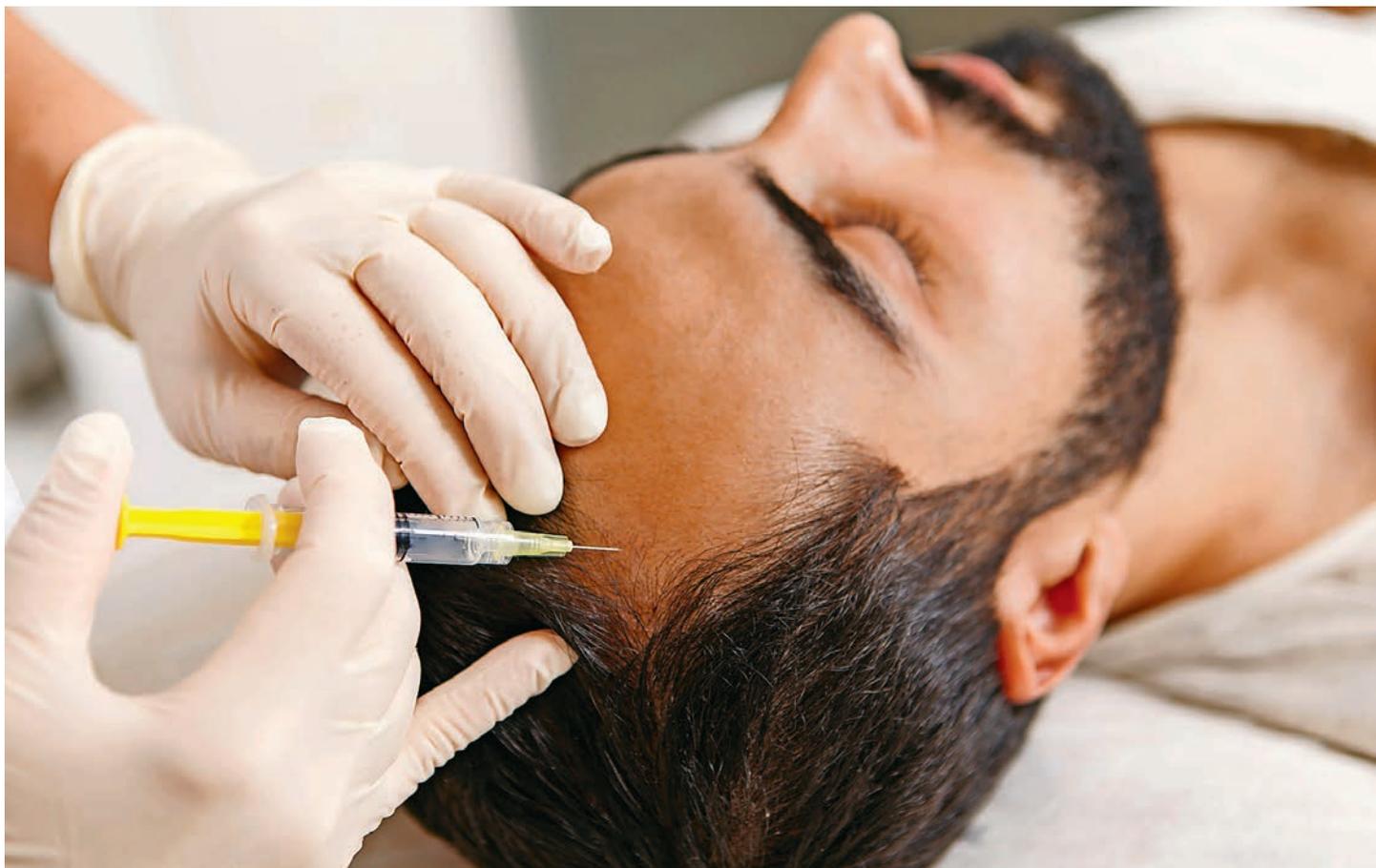
Hier geht's zum Blog-Beitrag und Podcast:



«**Kommen Sie mit dem
Anbieter Ihrer Wahl
ins Geschäft.**»

*Wir finden passende Geschäfts-
partner und Lieferanten für Sie.*

*Jetzt
Auftrag
aufgeben*



Wenn die Haare sich verabschieden: Soll man sich wehren oder sich dem Schicksal ergeben? Der Unternehmergeist hat sich fürs Zweite entschieden und diese Unvollkommenheit in eine Stärke verwandelt.

Foto: iStock

Der Unternehmergeist und seine Glatze

Liebe Leserin, lieber Leser

Als ich ein Teenager war, hatte ich viele Pickel – und weisst du was? Ich bin dankbar dafür! Diese kleinen Makel haben mich dazu inspiriert, meinen Humor, Geist und Witz zu entwickeln, um den Mädchen dennoch Eindruck zu machen. Diese Erfahrungen als Jugendlicher haben mich zu dem Menschen geformt, der ich heute mit Glatze und Brille bin.

In meiner Welt sehe ich meine Vergangenheit als eine wertvolle Lektion und eine Gelegenheit zum Lachen und Lernen. Anstatt meine früheren Pickel als störende Makel zu betrachten, betrachte ich sie als biografischen Standortvorteil. Sie haben mich herausgefordert, mich selbst zu übertreffen und meine Kreativität zu entfalten.

Vom Nachteil zum Vorteil

Ja, ich gebe zu, dass ich mich in der Vergangenheit manchmal unwohl wegen meiner Pickel und der beginnenden Glatze gefühlt habe.

Heute ist dies nicht mehr so. Hier ein Einblick in meine Gedanken, die mich dahin begleitet haben:

Schon am Morgen stelle ich den ersten Vorteil meiner Glatze fest: Zeitersparnis! Kein hektisches Frisieren, kein langes Föhnen und kein verzweifeltes Ringen mit Styling-Produkten mehr. Ich kann einfach aufstehen, meine Glatze mit einer schnellen Handbewegung glätten und bin bereit, den Tag mit einem Lächeln zu begrüssen.

Die praktischen Aspekte hören jedoch nicht bei der Zeitersparnis auf. Oh nein! Mit meiner glatten Kopfhaut ist das Duschen zu einer wahren Freude geworden. Keine Haare mehr, die im Abfluss hängen bleiben oder mühsam aus dem Nacken gewischt werden müssen. Ein paar schnelle Handgriffe, und ich fühle mich erfrischt und bereit, die Welt zu erobern.

Der Sommer ist jedoch zu einer Herausforderung geworden. Während andere Menschen ihre Haare als Schutz vor der Sonne haben, muss ich meine Kopfhaut anderweitig vor UV-Strahlen schützen. Hüte und Sonnencreme sind zu meinen treuen Begleitern geworden, um einen Sonnenbrand auf meinem unbedeckten Haupt zu verhindern. Der Winter bringt seine eigenen Vorteile mit sich. Keine nassen Haare mehr, die an meiner Haut kleben und mir eine Gänsehaut verursachen. Ich kann meine Mützen und Hüte ohne Angst vor einem verpatzten Haarschnitt tragen. Meine Glatze passt einfach immer perfekt!

Die «Frisur» sitzt immer

Als leidenschaftlicher Rollerfahrer oder in der faszinierenden Welt des Sports, in der ich nach Abenteuern und körperlicher Herausforderung suche, entdecke ich in meiner Glatze eine unerwartete Verbündete. In vielen Sportarten ist das Tragen eines Helms heutzutage unverzichtbar. Aber anders als andere habe ich nie das Problem, dass meine Haare den Helm nicht richtig sitzen lassen oder mich stören. Besonders angenehm ist, dass meine «Frisur» auch immer noch grossartig aussieht, nachdem ich den Helm abgesetzt habe.

Abgesehen von den praktischen Aspekten hat sich meine Glatze zu einer Art Kunstwerk entwickelt. Sie ist zu einer Leinwand geworden, auf der ich meine Individualität und meine Erscheinung ausdrücken kann. Ich liess sie zu einem Teil von mir werden und spiele gerne mit verschiedenen Kopfbedeckungen und Accessoires, um meine Stimmung und Persönlichkeit zu widerspiegeln.

Selbstbewusstsein, Humor und Lernbereitschaft

Heute, da ich mit meiner glatten Kopfhaut durch das Leben gehe, weiss ich, dass meine Glatze nicht nur praktisch ist, sondern ein Teil von mir geworden ist. Sie erinnert mich daran, dass Schönheit und Authentizität nicht von Äusserlichkeiten abhängen, sondern von dem Selbstbewusstsein und der Akzeptanz dessen, wer ich wirklich bin. Meine Glatze ist mein Markenzeichen und meine ständige Begleiterin auf meiner Reise des Selbstaushdrucks.

In meiner Welt der Unvollkommenheit lerne ich aus jedem Fehltritt, lache über mich selbst (ausser beim Golfspielen) und entdecke meine verborgenen Fähigkeiten. Ich akzeptiere meine Fehler als natürlichen Teil des menschlichen Daseins und nutze sie, um mich kontinuierlich weiterzuentwickeln. Dazu braucht es eine Haltung, die Fehler und Irrtümer als Möglichkeit versteht, dazulernen und Fehler als persönliche Entwicklungsquelle zu betrachten. Dies wiederum bedingt eine Atmosphäre des Vertrauens, in der konstruktiv und ohne Schuldzuweisung über Fehler gesprochen werden kann. So entstehen neue Ideen und andere Lösungswege, Kreativität bekommt mehr Platz und das Denken öffnet sich weiter. Es muss nicht immer alles von Anfang an funktionieren – eine Haltung, die gerade in so turbulenten Zeiten unglaublich wichtig ist. Laurence J. Peter, ein amerikani-

scher Autor, Lehrer und Managementberater, hat es treffend formuliert: «Fehler vermeidet man, indem man Erfahrung sammelt. Erfahrung sammelt man, indem man Fehler macht.»

Wenn ich heute zurückblicke, bin ich dankbar für die Mängel und Fehler, die mich geformt haben. Sie haben mich gelehrt, meine Unvollkommenheiten zu umarmen und sie in Stärken zu verwandeln. Sie haben mich gelehrt, dass es in Ordnung ist, nicht perfekt zu sein, denn genau darin liegt die wahre Schönheit und Kreativität des Lebens. Und so feiere ich meine Unvollkommenheit und gehe mit einem Lächeln durchs Leben – wissend, dass sie mich zu dem einzigartigen Individuum gemacht haben, das ich heute – mit Glatze – bin.

Herzlich,

● *dein Unternehmergeist*

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
oder wirmarket.ch > Nachfolgezentrum

Vorsorgebeiträge und Termine bis Ende Jahr

Haben Sie Ihre Vorsorgebeiträge für dieses Jahr schon voll einbezahlt? Hier finden Sie die letztmöglichen Termine für Zahlungsaufträge.

Denken Sie daran: Wenn Sie Ihre Vorsorge voll einzahlen, schöpfen Sie Ihr Steuersparpotenzial maximal aus! Überweisen Sie noch vor Jahresende den vom Gesetzgeber erlaubten Maximalbetrag auf das Terzo-Vorsorgekonto oder die VIAC-Vorsorgelösung. Achtung: Alle Ihre Einzahlungen auf ein Terzo-Konto oder VIAC werden zusammengerechnet und dürfen das gesetzliche Maximum von 7056 CHF (unselbstständig erwerbstätig) und 35280 CHF (selbstständig erwerbstätig), max. 20% vom Nettoeinkommen, nicht überschreiten.

Manueller Zahlungsverkehr

Schriftliche Aufträge (Buchungsaufträge, Vergütungsaufträge), die bis zum 26. Dezember 2023 am Hauptsitz der Bank WIR eintreffen, werden noch im laufenden Kalenderjahr verarbeitet und auf dem Auszug 2023 aufgeführt. Aufgrund des hohen Volumens an Aufträgen zwischen Weihnachten und Neujahr empfehlen wir jedoch, die Aufträge bis spätestens 18. Dezember 2023 mit A-Post aufzugeben.

Elektronischer Zahlungsverkehr (E-Banking)

Bis spätestens 29. Dezember 2023, 15.15 Uhr, können Sie Aufträge mit Ausführungsdatum 29. Dezember 2023 übermitteln. Danach gilt das Verarbeitungsdatum 3. Januar 2024.

Ein- und Auszahlungen Säule 3a

Bitte beachten Sie folgende Punkte, damit wir die Verbuchung garantiert noch im laufenden Kalenderjahr vornehmen können:

- **Eröffnung neuer Terzo-Konten für eine Einzahlung im Jahr 2023**

Ein Eröffnungsantrag für eine Terzo-Eröffnung mit Einzahlungsmöglichkeit für das Steuerjahr 2023 muss bis spätestens 15. Dezember bei uns eingetroffen sein.

- **Überweisungen auf ein bestehendes Terzo-Konto**
Diese müssen bis spätestens 15. Dezember 2023 bei uns eingetroffen sein.

- **Übertrag oder Bezug eines bestehenden Terzo- oder Freizügigkeitskontos**

Damit in allen Fällen ein Übertrag oder Bezug vor Jahresende verbucht werden kann, muss die entsprechende Erklärung des Vorsorgenehmers spätestens am 30. November 2023 eingegangen sein.

- **Einzahlungen auf die digitale Vorsorgelösung VIAC**

Diese sind ausschliesslich mittels der kostenlosen VIAC-App möglich und können bis 29. Dezember 2023 verbucht werden. Einzige Voraussetzung: Die Überweisung ist bis dahin eingetroffen und übersteigt nicht den zulässigen Maximalbetrag.

Kontoabschlussdokumente

Zins- und Kapitalausweis/Vermögensauszug

Per 31.12.2023 werden Ihre Konten abgeschlossen und der für die Steuererklärung benötigte Zins- und Kapitalausweis sowie der Vermögensauszug für Depotkunden erstellt. Nutzen Sie E-Banking, erhalten Sie diese Anfang Januar als e-Dokument. Firmenkunden mit mehreren E-Banking-Verträgen erhalten den Zins- und Kapitalausweis als e-Dokument Anfang Januar und den Vermögensauszug Mitte Januar 2024 in Papierform.

Kunden ohne E-Banking erhalten alle Abschlussdokumente Mitte Januar 2024 in Papierform.

**Terzo: 1,25% Zins
ab 1. November 2023**

Neue WIR-Teilnehmer

Die tagesaktuellen Angaben zu allen neuen und bestehenden WIR-Teilnehmern finden Sie auf wirmarket.ch

AG

Cranio Praxis, Helga Müller 3%

Jurastrasse 58, 5430 Wettingen
M 079 640 44 62
Sonstige Aktivitäten der nicht-ärztlichen Medizinalberufe

AR

Bären Herisau 50%

Alpsteinstrasse 1, 9100 Herisau
T 071 552 19 99
www.baeren-herisau.ch
Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

Schreinerei Danuser AG 5%

Sturzeneggstrasse 16, 9100 Herisau
T 071 354 74 30
www.danuserherisau.ch
Herstellung von Küchen- und Badzimmermöbeln (ohne Einbau)

TecMedia (Schweiz) AG 10%

Industriestrasse 28, 9100 Herisau
T 062 723 76 33
Verlegen von Zeitschriften

BE

Atelier 30 Gilomen flex

Bielstrasse 30, 2543 Lengnau BE
T 032 652 61 32
Werbeagenturen

Hockey Huttwil Academy flex

Schwarzenbach Dörfli 6, 4950 Huttwil
M 079 654 52 52
Sportvereine

Komerco Kollektivgesellschaft flex

Hauptstrasse 50, 2576 Lüscherz
T 032 338 12 28
Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

SALZANO AG flex

Seestrasse 108, 3800 Unterseen
T 033 821 00 70
www.salzano.ch
Hotels, Gasthöfe und Pensionen mit Restaurant

GR

Savioni Attilio SA flex

Strada Cantonale 9, 6540 Castaneda
T 091 827 31 84
Costruzione generale di edifici

LU

Amstutz Produkte AG 3%

Luzernstrasse 11, 6274 Eschenbach LU
T 041 448 14 41
www.amstutz.ch
Herstellung von Seifen, Wasch-, Reinigungs- und Poliermitteln

bb niceview gmbh flex

Surseestrasse 26, 6206 Neuenkirch
T 041 340 40 50
Coiffeursalons

SO

Jeker Bedachungen Holzbau AG 4%

Industriestrasse 13, 4227 Büsserach
T 061 783 08 08
www.alex-jeker.ch
Dachdeckerei

Mohler Management Services 20%

Inhaber Patrik Mohler
Auf den Felsen 30, 4114 Hofstetten SO
M 079 252 47 93
www.mohlermanagement.ch
Unternehmensberatung

SZ

Kitchen Industry AG 3%

Seestrasse 10, 8852 Altendorf
M 078 254 79 77
www.kitchenindustry.ch
Einbau von Fenster, Türen und Innenausbau, Einbauküchen, Einbaumöbel

TG

ATZ Healthcare AG flex

Bahnhofplatz 5, 9322 Egnach
M 079 268 13 97
www.atzhealth.ch
Grosshandel mit medizinischen, chirurgischen und orthopädischen Erzeugnissen

Brogli Informatik GmbH flex

Untere Rebrainstrasse 7, 9213 Hauptwil
T 071 525 30 74
www.brogli-it.ch
Detailhandel mit Datenverarbeitungsgeräten, peripheren Geräten und Software

TI

HBT Borghetto Inv. SA flex

Via Carlo Maderno 9, 6900 Lugano
T 091 922 74 00
Agenzie di mediazione immobiliare

VD

Connect & Consult LW Sàrl flex

Chemin des Pralies 12, 1279 Bogis-Bossey
M 078 808 38 20
Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion

VS

mecavintage Sàrl 100%

Route de Chalais 32, 3979 Grône
M 079 230 06 29
www.mecavintage.ch
Ateliers mécaniques

White Summit AG flex

Schlossstrasse 25, 3900 Brig
M 079 818 37 74
Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

ZG

Christian Plaschy Music GmbH 100%

Oberallmendstrasse 22, 6300 Zug
M 076 578 51 17
www.y.schy.ch
Kulturunterricht

ZH

Daub GmbH 20%

Oberwis 5, 8317 Tagelswangen
M 078 257 15 33
www.daub-gmbh.com
Hausmeisterdienste; Facility Management

GET Kaderschule Winterthur 100%

Berger Weigerstorfer
Lagerhausstrasse 9, 8400 Winterthur
T 052 242 22 40
www.get.ch
Berufliche Erwachsenenbildung



WIR-Networks

9 eigenständige WIR-Networks bilden das grösste Business-Netzwerk der Schweiz. Sie bieten spannende Referate, Besichtigungen und Reisen an – ideale Gelegenheiten, potenzielle Geschäftspartner kennenzulernen und die Geschäftstätigkeit auszuweiten!

Einen Überblick über alle Anlässe inkl. Anmeldemöglichkeit gibt es unter www.wir-network.ch oder den nachfolgend aufgeführten direkten Links auf die regionalen Networks.

Kontakte

WIR-Networks	Webseite	Präsidentin/Präsident
Aargau	www.wir-network-aargau.ch	Christian Müller
business3plus	www.business3.plus	André Bühler
Graubünden-Südostschweiz	www.wirnetwork-gr.ch	Stefan Gall
Nordwestschweiz	www.wirnw.ch	Ralph Götschi
Oberwallis	www.wir-network.ch/oberwallis	Frank Zurbriggen
Ostschweiz	www.wir-netzwerk.ch/	Ralph Saurer
Schaffhausen	www.wir-netz-sh.ch	Lasse Pfenninger
Svizzera italiana	www.wir-network.ch/wirsi	David Camponovo
Zürich	www.wir-netz.ch	Roland Jenny

LUNCHMEETING

Restaurant Hasenstrick

Dürnten

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, 15. November 2023

Restaurant Hasenstrick – Dürnten ZH

Das Programm: 12.00 h Networking beim Lunch
13.30 h Ende

Ort: Höhenstrasse 15, 8635 Dürnten

Die Anmeldung: www.wir-netz.ch

Die Kosten: Teilnahme kostenlos, Verpflegung auf eigene Kosten

Winterzauber Bazenheid

Einladung zum Jahresabschluss-Event!
Seid ihr bereit für einen unvergesslichen Abend? Kommt zu unserem Eisstockschiessen-Event mit anschliessendem Schlemmerfest.

(Teilnahme auch ohne Eisstockschiessen ab 19:15 Uhr möglich)

Zeigt euer Können auf dem Eis und geniesst die winterliche Atmosphäre.

Nach dem sportlichen Teil lassen wir uns im gemütlichen Chalet mit einem köstlichen Essen verwöhnen. Lasst euch von einem spannenden Menü verführen und geniesst die kulinarischen Highlights.



Donnerstag, 30. November 2023

Winterzauber Bazenheid, Ifangstrasse 11, 9602 Kirchberg

Das Programm: 17:45 Eintreffen der Gäste
18:00 Eisstockschiessen
ab 19:15 Gemütliches Essen im Chalet

Die Anmeldung: www.wir-netzwerk.ch oder info@wir-netzwerk.ch
Anmeldeschluss 22. November 2023

Die Kosten: 45.00 CHW pro Person,
inkl. Eisstockschiessen und Abendessen

**Jetzt
anmelden!**



Weihnachtsevent: WILD, WILD, WEST

Restaurant Hasenstrick Dürnten

Jetzt wollen wir Feiern, Tanzen und Spielen. Am Jahresanlass des WIR-Networks geht wieder die Post(kutsche) ab! Wir laden Sie ein auf einen kurzweiligen Abend unter dem Motto Wilder Westen.

Programm:

17:30 Apero und Eintreffen der Gäste

18:15 Spiel&Unterhaltung

19:00 Wild-West Menü – Nach dem Essen Tanzmusik und Spiel

23:30 Rangverkündigung

Kleider Ordnung: Cowboy-Style



Welcome
to the
saloon

Freitag, 1. Dezember 2023

Restaurant Hasenstrick – Dürnten ZH

Beginn: 17:30 Apero und Eintreffen der Gäste

Ort: Höhenstrasse 15, 8635 Dürnten

Die Anmeldung: www.wir-netz.ch

Die Kosten: Mitglieder: 100.- CHW pro Person Inkl. Getränke
Nicht Mitglieder 200.- CHW pro Person Inkl. Getränke

business³ WIR NETZWERKEN plus

Einladung

Zum Jahresendanlass mit hochprozentigem Spass in der Mostchopf-Brennerei!

**Gemeinsames Schnapsbrennen mit
Raclette-Abend im Emmental vom
5. Dezember 2023**



Anmeldung:
QR – Code oder [www.business3plus.ch/
Events/Jahresendanlass](http://www.business3plus.ch/Events/Jahresendanlass)

Programm

18.00 Eintreffen bei der Mostchopf GmbH, Küebiweg 1, 3513 Bigenthal Willkommenstrunk

Ab 18.30 Gemeinsames Hand anlegen und einen Brand ansetzen Ca. 1 ½ - 2 Stunden Raclette-Genuss im Chalet oder im Degustationslokal

Ab 20.00 Individuelles Durschschnüffeln an der Kräuterwand, Zutaten aussuchen und den eigenen Brand verfeinern und veredeln. Jede;r Teilnehmer;in kann ein 20 cl. Fläschchen mit nachhause nehmen. Degustieren verschiedener Brände

Danach Dessertüberraschung und individueller Ausklang

Kosten und Teilnehmerzahl

- Kostenanteil pro Person: CHF 20.— (wird vor Ort einkassiert), der Rest ist vom Verein offeriert
- Maximal sind 50 Personen zugelassen, die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt.



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 – November 2023, 90. Jahrgang, Nr. 1134

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); wir.ch/kontakt

Fotografen: siehe Bildhinweise

Foto Titelseite: Peter Bellakovic

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: 25 830

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 Bern

WIR Bank Genossenschaft
Helvetiastrasse 35
3000 Bern 6

Filiale Lausanne

WIR Bank Genossenschaft
Av. Louis-Ruchonnet 16
1006 Lausanne

Filiale Lugano

WIR Bank Genossenschaft
Riva Caccia 1
6900 Lugano

Filiale Luzern

WIR Bank Genossenschaft
Obergrundstrasse 88
6005 Luzern

Filiale St. Gallen

WIR Bank Genossenschaft
Blumenbergplatz 7
9000 St. Gallen

Filiale Zürich

WIR Bank Genossenschaft
Schaffhauserplatz 3
8006 Zürich

Filiale Chur

WIR Bank Genossenschaft
Alexanderstrasse 24
Postfach 699, 7001 Chur

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 an WIR-Messen 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

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

Rabatt auf Jahresumsatz

Ihre Werbe-Umsätze auf dem WIRmarket, im WIRinfo und mit WIRmailings werden im Ineratesystem 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 15 500.–	8%
ab 35 000.–	9%
ab 50 000.–	10%



Impression von der WIR-Messe Ostschweiz im Stadtsaal von Wil.

Mediadaten WIRinfo

Inserateaufgabe und Beratung

inserate@wir.ch

Geschäftsbedingungen
Siehe www.wir.ch/agb-de

Inserateannahmeschluss: Bitte beachten Sie den Inserateschluss für das WIRinfo Dezember 2023: Freitag, 10. November 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

Mac Win

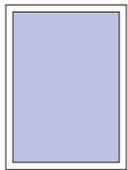
QuarkXPress
InDesign
MS Word
PDF Acrobat
Illustrator
Photoshop

-
-
-
-
-
-

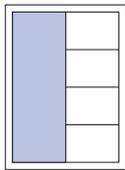
Wichtig: Bei offenen InDesign-, Illustrator- und Photoshop-Dateien müssen Schriften immer mitgeliefert werden (keine TrueType-Schriften). Die entsprechenden Zeichensatzkoffer und PostScript-Fonts bitte gezippt mitgeben. Bei PDF- und EPS-Dateien müssen Logos und Schriften eingebettet (mitgeliefert) sein. 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)

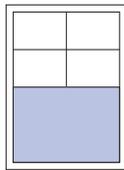
Inseratgrößen und Inseratepreise (alle Preise inkl. 7,7% MwSt., WIR-Anteil 75%)



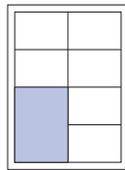
168 x 248 mm
1/1 Seite Inhalt



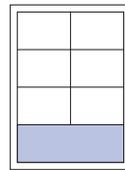
82 x 248 mm
1/2 Seite hoch (2-sp.)



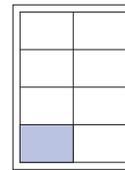
168 x 122 mm
1/2 Seite quer (4-sp.)



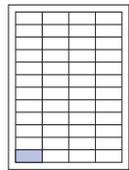
82 x 122 mm
1/4 Seite hoch (2-sp.)



168 x 59 mm
1/4 Seite quer (4-sp.)



82 x 59 mm
1/8 Seite quer (2-sp.)



39 x 17 mm
1/48 Seite

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

Inseratepreise

Inhaltsseiten	Schwarzweiss	Farbig
pro 1/48-Seite	62.-	72.-
1/8-Seite	370.-	430.-
1/4-Seite	745.-	865.-
1/2-Seite	1 490.-	1 730.-
1/1-Seite	2 980.-	3 460.-
Umschlagsseiten		
2. U.-Seite	4 090.-	4 700.-
3. U.-Seite	3 890.-	4 470.-
4. U.-Seite	4 290.-	4 930.-

Rabatt auf Jahresumsatz (WIRinfo, WIRmarket, WIRmailing)

4%	ab 2 500.-
6%	ab 7 500.-
8%	ab 15 500.-
9%	ab 35 000.-
10%	ab 50 000.-

Chiffregebühr: 8.50