

WIR *info*

1/2024

Das Magazin für Schweizer KMU

Frauenpower im «Bären» Herisau

Vier Frauen sorgen für frischen Wind im
neu eröffneten Restaurant Bären zu Herisau

Führen ohne Stress

Mit einem Coach zu mehr Effizienz als Chef

90 Jahre Bank WIR

WIR-Mehrumsatz im Jubiläumsgeschäft wird belohnt

Bank **WIR**



Senza denti

Editorial

Eine Anfahrhilfe in Anspruch zu nehmen, ist keine Schande, auch als Chef nicht.

Vielen dürfte dieser schon etwas bejahrte Witz noch präsent sein: Ein Kind demonstriert der Mutter seine Fahrkünste auf dem Velo und ruft auf der ersten Runde stolz: «Guarda mamma, senza piedi!» Die zweite Runde absolviert es «senza mani». Auf der dritten und letzten Runde ruft es: «Guarda mamma, senza denti!»

Ohne Zähne: Das passiert auch heute, sofern übervorsichtige Eltern nicht alles unternehmen, um den Nachwuchs vor jedem potenziellen Unheil zu bewahren. Eine Blessur – es müssen nicht gerade herausgebrochene Zähne sein – ist dann nicht schlimm, wenn ein Kind sie beim Ausprobieren, beim sich Austoben «erwirbt». Denn so lernt es, sich richtig und der Situation angepasst zu bewegen und in der Zukunft Unfälle zu vermeiden. Leider ist es so, dass sich Kinder immer weniger bewegen und motorisch nicht ohne Weiteres in der Lage sind, beispielsweise das Gleichgewicht auf dem Velo zu halten. Was Eltern und Schule dagegen unternehmen können, lesen Sie auf Seite 28.

Eine Anfahrhilfe in Anspruch zu nehmen, ist keine Schande, auch als Chef nicht. Lucie Jungi ist Managertrainerin

und zeigt Führungspersonen «on the job», wie sich Stress vermeiden und Effizienz gewinnen lässt (Seite 14). Am Beispiel des Velofahrens erklärt sie ihre Vorgehensweise: «Irgendwann hat jeder das Bedürfnis, schneller und effizienter voranzukommen (...) Entscheidend ist, dass du jemanden hast, der hinten am Gepäckträger die anfängliche Unsicherheit ausbalanciert. Und genau das ist mein Job.»

Senza denti: Auf die Darstellung von Zähnen hat der Maler Giuseppe Arcimboldo verzichtet, als er den Fruchtkorb malte, den Kunsthistorikerin Jana Lucas auf Seite 20 bespricht. Fruchtkorb und Zähne – wie passt das zusammen? Die Lösung findet, wer die Perspektive wechselt. Ein Vorgehen, das nicht nur dem geneigten Kunstbetrachter zu neuen Einsichten verhilft.

Daniel Flury
Chefredaktor

«Die Rechtsschutz-
versicherung, die
weiter geht.»

Bestens gewappnet mit LRMAssistance

1. Jahr
600 CHW
100% WIR

wir.ch/wirpromo

Auch als Privatperson geschützt



Vorsorgen ist besser als heilen. Das gilt ganz besonders für Rechtsstreitigkeiten. Darum übernimmt die Rechtsschutzversicherung LRMAssistance nicht nur die Kosten auf dem Weg durch die Gerichtsinstanzen, sondern unterstützt Sie auch mit präventivem Beratungsrechtsschutz.

Ein Rechtsstreit bringt viel Ärger und Kosten mit sich. Heute wird mehr gestritten denn je, und oft endet ein Konflikt vor Gericht. Treffen kann es alle: beim Online-Shopping, bei der Arbeit, im Strassenverkehr usw.

In den letzten 34 Jahren begleitete das Team des Versicherungsbrokers LRM Risikomanagement AG viele rechtsschutzversicherte Klient/innen in Streitigkeiten aller Art.

Die Erwartungen der Mandant/innen vermochten die Rechtsschutzversicherer dabei nur teilweise zu erfüllen. Die Summe all dieser Praxiserfahrungen führte zur Entwicklung des Kooperationsproduktes LRMAssistance mit der assista Rechtsschutz. Das gemeinsame Ziel ist es, der Kundschaft eine starke, hochprofessionelle Rechtsschutzpartnerin zur Verfügung zu stellen, mit deren Jurist/innen sie in jeder Hinsicht durch einen FullService entlastet ist.

Die LRMAssistance Rechtsschutzversicherung überzeugt ihre Mandant/innen vollends. Sie ist die Rechtsschutzpartnerin, die Sie engagiert unterstützt und mit Ihnen geeignete Strategien erarbeitet, damit Sie zu Ihrem Recht kommen.

Sichern Sie sich jetzt Ihre erste Jahresprämie für **600 CHW im Wert von 750 CHF** und sparen Sie so 20% gegenüber dem Normalpreis in Schweizer Franken!

Details

- Vertragslaufzeit von 3 Jahren
- Erste Jahresprämie für nur 600 CHW statt 750 CHF
- 20% Ersparnis gegenüber dem Normalpreis in CHF
- Folgeprämien sind zu 100% in CHF zu entrichten
- Preise gelten für Einzelpersonen
- Variante für Mehrpersonenhaushalt: 680 CHW statt 850 CHF – Ersparnis von 20%

WIRpromo-Partner

Die LRM Risikomanagement AG gehört zu den ältesten Versicherungsbrokern der Schweiz und bietet alle Dienstleistungen im Bereich Versicherungen und Risk Management an: von einer umfassenden Risikoanalyse über das Erstellen von Anforderungsprofilen und Vergleichen von Offerten bis zur Unterstützung im Schadenfall.

Inhalt

Seite 20

Die innovative Kraft des Perspektivwechsels: Wagen Sie zum Jahresbeginn einen frischen Blick auf Ihr Unternehmen, um neue Geschäftschancen zu erkennen!



Seite 24

Es ist beeindruckend, was KI kann: Texte generieren, Stimmen oder Verhalten imitieren, Aufgaben lösen ... Vielleicht werden wir in Zukunft nur noch als Kuriositäten betrachtet, während KI die Welt mit Inhalten überschwemmt. Um der Sache auf den Grund zu gehen, hat der Unternehmergeist mit der Künstlichen Intelligenz ein Interview geführt.

Seite 28

Längst nicht mehr alle Kinder fühlen sich auf dem Velo sicher, viele scheitern an der praktischen Veloprüfung. Organisationen wie die Alliance école+vélo wollen dem Velo im Alltag der Kinder mehr Platz verschaffen.



- | | | |
|--|--|---|
| 6 Frauenpower im «Bären» zu Herisau | 20 Die innovative Kraft des Perspektivwechsels Artgrade your business! | 36 Neue WIR-Teilnehmer |
| 12 90 Jahre Bank WIR WIR-Mehrumsatz im Jubiläumsjahr wird belohnt | 24 Der Unternehmergeist und die KI Kolumne von Karl Zimmermann | 41 Willkommen im WIR-Network |
| 14 Führen ohne Stress Mit einem Coach zu mehr Effizienz als Chef oder Chefin | 26 «Aha, du hast noch nie gearbeitet ...» Podcast mit Beni Huggel | 58 Inserateschlüsse |
| 17 144 Seiten «Faszination WIR» | 28 Mehr Velo im (Schul-)Alltag | 62 Impressum |
| 18 Mehr Schwung dank der Bank WIR Die Bank WIR an der IGEHO | 34 500 CHW geschenkt! Ihre Gutschrift für Inserate und Werbung | 63 Standorte der Bank WIR und Social Media |
| | | 64 Werbemöglichkeiten im WIR-Netzwerk |
| | | 65 Inseratepreise |

(v.l.) Mit-Besitzerin Désirée Raguth Tscherner mit dem «Bären»-Leitungsteam: Geschäftsführerin Manuela Locker, Restaurantleiterin Cohana Steingruber, Chefköchin Alina Rüdlinger und Petra Petrovic, Chefin der Grizzly-Bar.

Fotos: Henry Muchenberger



Frauenpower im «Bären» zu Herisau

Einst stand am Ausgang von Herisau, dem Hauptort des Kantons Appenzell-Ausserrhoden, das Hotel Bären. Es wickelt eine Überbauung, die unter anderem Wohnungen für Menschen mit besonderen Bedürfnissen bietet – und das neue Restaurant Bären, wo vier profilierte Frauen wirken.

«Ich musste mich zuerst daran gewöhnen», sagt die Taxifahrerin, die uns vom Bahnhof Herisau durch ein Gewerbegebiet an die Alpsteinstrasse fährt, die Ausfallstrasse Richtung Urnäsch und Appenzell. Anfang 2021 waren die Baumaschinen aufgefahren und hatten den alten «Bären» abgerissen, ein traditionelles, in die Jahre gekommenes Hotel, wo man sich zum Jassen getroffen oder Fasnacht gefeiert hatte.

Jetzt steht hier die neue Bären-Überbauung, und inzwischen wisse sie die Architektur zu schätzen, sagt die Fahrerin. Das vierstöckige, um einen Innenhof gruppierte Ensemble ist zwar modern und will nichts anderes vorgeben. Aber die Brauntöne, in denen es gehalten ist, und die grosszügige Verwendung von Holz schaffen eine ländliche, wenn auch keineswegs rustikale Anmutung.

Alle sollen teilhaben

Ein Hotel gibt es nicht mehr in der Überbauung. Hingegen ist die Spitex eingezogen, und in den oberen Stockwerken sind 50 Ein- bis Drei-Zimmer-Wohnungen entstanden; zehn Studios können momentan über booking.com auch kurzzeitig gebucht werden. Es handelt sich allerdings nicht um eine «gewöhnliche» Mietliegenschaft. Die Betreibergesellschaft covai AG hat 40 Wohnungen für Menschen mit besonderen Bedürfnissen konzipiert. Für sie gibt es ein umfassendes Betreuungsangebot.

Gemäss der Vision des Erbauers René Raguth Tschärner, Bau- und Immobilienunternehmer und Inhaber der covai AG, soll in der Bären-Überbauung ein lebendiges Zusammenleben von Menschen mit und ohne Behinde-



Die neue, von der Bank WIR finanzierte Überbauung mit dem alten «Bären»-Wirtshausschild.



Blick in die Gaststube des Restaurants Bären. An der Wand schlagen Holzplanken aus dem alten «Bären» eine Brücke in die Vergangenheit.

zung möglich werden. Die covai AG «setzt sich ein für eine Gesellschaft, in der auch Menschen mit Unterstützungsbedarf selbstverständliche Teilhabe vor Ort erreichen», heisst es dazu bei der Firma. Deren Firmenname kommt aus dem Rätoromanischen: «covai» bedeutet «wie geht es?»

Teil dieses Konzepts der Inklusion ist das neue Restaurant im Erdgeschoss, das Anfang September 2023 unter der Leitung von Manuela Locker eröffnet wurde. Es be-

sitzt einen separaten Saal, in welchem die covai-Mieterinnen und Mieter sich täglich, mittags wie abends, verpflegen können. «Hier werden alle gleich behandelt, egal, woher sie kommen», betont Manuela Locker. Deshalb gibt es für die covai-Gäste im hinteren Raum des Restaurants wie für die externen Gäste im vorderen dieselben Menüs. Zudem kann ein Event-Raum, der Platz für bis zu 40 Personen bietet, für Firmenanlässe, Geburtstagsfeiern, Familienfeste oder für Seminare mit Tagespauschalen gebucht werden.

Schwerer Schicksalsschlag

Die Eröffnung des Restaurants am 1. September 2023 war von einem schweren Schicksalsschlag überschattet: Anfang Juli, mitten in der Endphase der Bauarbeiten, starb René Raguth Tscharner bei einem Autounfall. «Wir waren alle zutiefst erschüttert», sagt Manuela Loacker. «Glücklicherweise habe ich René noch kennengelernt. Er wird immer präsent sein. Wir verwirklichen seine Ideen und Visionen.»

Beim Restaurant Bären und der Grizzly Bar hat man sich für eine Mischung von Alt und Neu entschieden. So sind die Tische aus Holz, und viele Stühle haben die Form traditioneller Stabellen. Auch die Wände sind mit Holzplancken verkleidet. «Dabei handelt es sich um Altholz aus dem früheren »Bären«, erklärt Küchenchefin Alina Rüdlinger. «Es wurde eingelagert, aufgearbeitet und bildet so eine Brücke zur Vergangenheit.»

Alina Rüdlinger ist erst 24 Jahre alt, und man fragt sich, wie die Küchenchefin ihre bereits beachtliche Laufbahn in so wenige Jahre gepackt hat: «Inspiriert von einer



Für Seminare oder Feiern steht ein Veranstaltungsraum zur Verfügung, den hier Manuela Loacker und Cohana Steingruber für eine Abendgesellschaft vorbereiten.

grossartigen Hauswirtschaftslehrerin» entschied sie sich für eine Kochlehre im Hotel-, Kur- und Klinikbetrieb Oberwaid am Rand der Stadt St. Gallen. Danach absolvierte sie eine Stage in der Küche des Fünfsterne-Hotels «Traube Tonbach» in Baiersbronn, Schwarzwald, die mit drei Michelin-Sternen ausgezeichnet ist. Später war sie in einem anderen «Bären» tätig, jenem in Gonten AI. Dazwischen blieb Zeit für zwei längere Reisen durch Mittel- und Südamerika.

Gesünder und schneller

Im «Bären» betreibt Alina Rüdlinger eine sogenannte Systemküche. Dabei werden Gerichte in grösseren Mengen zubereitet, dann bei minus 40 Grad portionenweise schockgefrostet und erst aufgetaut, wenn ein Gast sie bestellt hat. Die Methode hat mehrere Vorteile: Die Küche kann zeitversetzt arbeiten. Gäste warten weniger lang auf die Bestellung. Lebensmittel sind länger haltbar, womit weniger Food Waste anfällt. Und gesünder sind sie obendrein: «Mit dem Schockfrostern bleiben mehr Mineralien und Vitamine erhalten», sagt die Küchenchefin.

Am Mittag werden fünf Menüs angeboten, wobei das vegetarische 20 Franken kostet, das günstigste Fleischmenü 22, jeweils mit Suppe oder Salat. Die Menüs der Mittagskarte kann man täglich, also auch samstags und sonntags, bis 17 Uhr bestellen. Aber natürlich dürfe man auch nur für einen Kaffee oder ein Bier vorbeikommen, betonen die «Bären»-Chefinnen.

Abends wird à la carte gegessen. Ein moderner, dominanter Grill zwischen Restaurant und Küche, der jeweils

um 17 Uhr in Betrieb genommen wird, unterstreicht einen der Schwerpunkte des «Bären»: Auf der Abendkarte stehen unter anderem gegrilltes Rinderfilet, gegrillter Fetakäse und gegrilltes Rinds-Tataki, eine japanische Art der Fleischzubereitung. Das Fleisch stammt ausschliesslich aus der Schweiz.

Dieses Tataki verweist auch auf eine andere Besonderheit des «Bären»: Alina Rüdlinger pflegt eine Küche, die Schweizer Gerichte neu interpretiert und in die auch fremde Einflüsse harmonisch integriert werden. Poulet mit Chimichurri zum Beispiel: «Das kenne ich aus Argentinien», sagt die Küchenchefin. So werden im «Bären» Gerichte aufgetragen, die man zu Hause nicht unbedingt selber kocht. Erste Reaktionen seien sehr positiv, freut sich die Köchin: «Ich bekomme Komplimente von der Art: Endlich eine Küche, die nicht 08/15 ist.»

Für die Ausarbeitung der Menüs und die Kalkulation der Preise hat Alina Rüdlinger weitgehend freie Hand. Es sei «schön, dass ich diese Freiheit habe», freut sie sich: «So kann ich mega kreativ arbeiten.» Das WIR-Geld, mit dem einige Gäste bezahlen, kann die Küchenchefin zum Beispiel im Grossmarkt wieder umsetzen.

Entspannt und familiär

Vom «Bären» Gonten mitgebracht hat Alina Rüdlinger die Restaurantleiterin Cohana Steingruber. Diese betont, dass in ihrem Lokal zwar professionell gearbeitet werde, jedoch eine entspannte, familiäre Stimmung herrschen soll: «Hier sagen sich alle du; die Gäste sollen sich wie zu Hause fühlen.» Zusammen mit Geschäftsleiterin Locker



Alina Rüdlinger betreibt eine Systemküche. Dabei werden bestimmte Speisen – hier Gerstensuppe – in grösseren Mengen im Voraus zubereitet und bei minus 40 Grad portionenweise schockgefrostet.





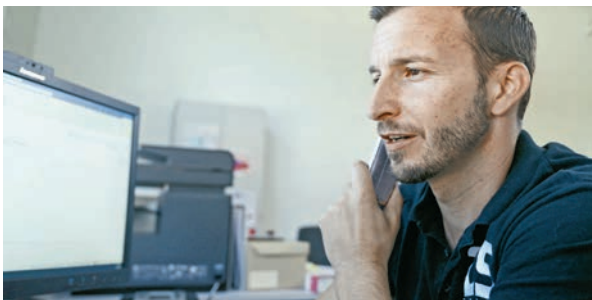
Küchenchefin Alina Rüdlinger und Restaurantleiterin Cohana Steingruber haben bereits in einem andern «Bären» – demjenigen in Gonten – zusammengearbeitet.

und der Chefin der Grizzly Bar, Petra Petrovic, ist das ausschliesslich weibliche Führungsquartett im «Bären» komplett.

Die Qualität des Angebots und die Atmosphäre im «Bären» zu Herisau haben sich schon bald nach der Eröffnung herumgesprochen. Bereits kommen Gäste von weiter her. Deshalb sind die vier Powerfrauen im Restaurant mit dem bisherigen Geschäftsgang sehr zufrieden.

● Artur K. Vogel

WIRmarket.ch > Bären Herisau



WIR-Mehrumsatz im Jubiläumsjahr wird belohnt

2024 werden die weltgrösste Komplementärwährung und die Bank WIR 90 Jahre alt. Das feiern wir mit unserem Netzwerk: Auf dem WIR-Mehrumsatz in diesem Jahr zahlen KMU nur den halben Netzwerkbeitrag.

Von der WIR-Mehrumsatzaktion profitieren WIR-KMU wie z. B. diejenigen von Kaspar Flütsch (Vitalmöbel, Serneus), Nadine Tschumi (Dalmi Mode, Romanshorn), Philippe Dorsaz (Philfruits, Riddes), Thomas Zogg (Zogg Solutions, Buchs), Laurence Stamm (Hôtel Beaulac, Neuchâtel), Andreas Ritter (Epigeos, Kloten) oder Kurt Baumgartner (Hotel Belvédère, Scuol).

Die Bank WIR belohnt Mehrumsätze mit einem halbierten Netzwerkbeitrag. Weshalb lohnt es sich, gerade mit Blick auf das Jahr 2024, vermehrt mit der WIR-Währung zu arbeiten?



Claudio Gisler: Viele KMU spüren es bereits: Die Wirtschaft läuft nicht mehr so rund. Die Konsumentenstimmung sinkt, es wird weniger oder Günstigeres gekauft. Zudem spüren viele exportorientierte KMU einen Nachfragerückgang aus wichtigen Branchen in Europa. Immer dann, wenn es schwieriger wird, ist es ein Vorteil, wenn man ein starkes Netzwerk hat, auf

das man sich verlassen kann. Im WIR-Netzwerk treffen sich Unternehmerinnen und Unternehmer, die genau das wissen. Und die sich deshalb bevorzugt bei der Auftragsvergabe berücksichtigen – auch in guten Zeiten. Seit 90 Jahren funktionieren diese Idee und dieses Netzwerk. Wer Aufträge im Netzwerk vergibt und selbst auch Aufträge mit WIR-Anteil akzeptiert, der stärkt das Netzwerk – und profitiert über kurz und lang. Wer im Jubiläumsjahr noch aktiver als früher mit WIR arbeitet, der profitiert gleich nochmals: Der Netzwerkbeitrag auf dem zusätzlichen WIR-Umsatz beträgt nur 1 anstatt der üblichen 2 Prozent.

Als Leiter von «WIR-Beratung & Netzwerk» bist du rund um Schweizer KMU am Puls der Zeit. Was sind derzeit die Hauptthemen, die im Gespräch mit Kundinnen und Kunden immer wieder aufpoppen – und wie lauten deine Antworten?

Wie bereits eingangs erwähnt, höre ich vermehrt, dass es insgesamt etwas schwieriger wird. Bei den meisten laufen die Geschäfte zwar noch zufriedenstellend, aber die Zeit der Rekordumsätze scheint vorbei zu sein. Das ist aber auch sehr branchenabhängig. Oft werden wir mit den üblichen Fragen rund um die WIR-Währung konfrontiert. Im Fokus stehen die zwei Fragen: Wie kann ich mehr WIR ausgeben? Wie kann ich mit WIR mehr verkaufen? Zwei Fragen, die sich zum Glück relativ einfach beantworten lassen: Beim Einsatz von WIR sollten sich Teilnehmer auf die Bereiche «betriebliche Kosten», «betriebliche Investitionen», «Privatbedarf» und «Mitarbeitende» konzentrieren. Hier gilt es, jede mögliche Chance für eine WIR-Ausgabe zu nutzen – am besten auch bei alltäglichen Gütern. Das braucht eine gewisse Ausgabendisziplin im Unternehmen. Deshalb sage ich immer: WIR ist Chefsache! Vorteilhaft ist auch unsere Dienstleistung «WIRmatching»! So wird WIR ausgeben zum Kinderspiel. Wer mit WIR arbeitet, will am Schluss aber eines: mehr

verkaufen. Um dieses Ziel zu erreichen, bietet das WIR-Netzwerk einige Möglichkeiten. Allen voran gilt es, einen Annahmesatz zu definieren, der attraktiv ist. Oft hilft es auch, wenn man mit mehreren unterschiedlichen Annahmesätzen arbeitet. Durch die Nutzung der verschiedenen Werbeformaten der Bank WIR, zum Beispiel im WIRinfo oder auf dem WIRmarket, aber auch mit dem WIRmailing erreicht man zielgerichtet die Kunden. Egal, ob WIR ausgeben oder einnehmen: Die Kundenberater und das Team «WIR-Beratung und Netzwerk» helfen den WIR-Teilnehmern gerne persönlich, erfolgreich mit WIR zu arbeiten.

Passend zum Jahresauftakt: Dein Wunsch ans WIR-Netzwerk?

KMU können mit der Komplementärwährung WIR von einem über 90 Jahre erprobten und bewährten Erfolgsrezept profitieren – und das mit modernen Hilfsmitteln wie dem WIRmarket, WIRpay, WIRcard plus oder auch Mobile Banking. Mein Wunsch ist deshalb ein ganz einfacher: Die «WIRler» sollen den Schatz in ihren Händen wieder vermehrt schätzen und nutzen. Fürs Erste reicht es schon, wenn alle damit beginnen, das WIR-Guthaben auf ihrem Konto auszugeben. Das bringt den ganzen Kreislauf in Schwung und somit unschätzbare Vorteile in einer Zeit, die vermutlich etwas schwieriger wird als die letzten paar Jahre.

● Interview: Volker Strohm



So profitieren Sie!

Ganz einfach: Wir vergleichen Ihren WIR-Umsatz des Jahres 2024 mit dem Durchschnitt der vergangenen drei Jahre. Auf dem Mehrumsatz zahlen Sie einen Netzwerkbeitrag von 1 statt 2 Prozent!

Wichtig zu wissen: Die Hälfte des Netzwerkbeitrags auf Ihrem WIR-Mehrumsatz 2024 wird Ihnen in Form eines «Kickbacks» Anfang 2025 zurückbezahlt. Alle WIR-KMU, die vor November 2023 ein WIR-Konto eröffnet haben, nehmen automatisch an der Aktion teil – Sie müssen nichts unternehmen!

Chef sein ohne Stress – geht das?

Die Erfolgchancen die guten Vorsätze für 2024 umzusetzen hängen von realistischen Zielen und konkreten Plänen ab. Sie hängen aber auch davon ab, Unterstützung zu suchen, wenn es Rückschläge gibt. Einer der Hauptgründe für einen Fehlschlag sind Stress und Überbelastung. Und genau darüber haben wir zum Jahresbeginn mit einer erfahrenen Managertrainerin gesprochen.



Chefs und Führungskräfte wissen viel, engagieren sich und arbeiten oft an ihrem persönlich Limit. Während die Mitarbeiter oder die Familie die Stressauswirkungen schon längst bemerkt haben, tun sie sich schwer, sich effektiv helfen zu lassen.

Was sind Ihre Vorsätze für 2024?

Lucie Jungi: Nun – ich habe keine spezifischen Vorsätze gefasst; vielleicht deshalb, weil ich einen Job habe, der mir sehr viel Freude macht und ich Chefs und Führungskräften nachhaltig helfen kann. Das resultiert in einer ausgezeichneten Work-Life-Balance.

Gibt es andere Gründe?

Das kommt sicher auch davon, weil ich das lebe, was ich anderen vermitteln möchte. Das macht mich sehr ausgeglichen und gibt mir die Sicherheit, aktive Hilfestellung zu leisten. Führungskräfte arbeiten zu oft am persönlichen Limit, investieren jedoch selten genug Kraft und Zeit, sich selber effizient zu helfen. Ich selber habe es auf die harte Tour gelernt, Überlastung und Zeitmangel zu begegnen: Vor Jahren traf ich in den Ferien einen Deutschen. Wir kamen

ins Gespräch, und er erzählte mir von seiner Arbeit. Er schimpfte sich selber Managertrainer. Mir fiel es wie Schuppen von den Augen, denn was er mir erzählte, war genau das, was ich früher als erfolgreiche Direktionssekretärin in verschiedenen Betrieben bei meinen Chefs gesehen hatte: Stress, Ärger, Motivationsverlust, Wochenendarbeit etc. Ich tingelte mehrere Wochen mit diesem Mann durch Deutschland. Von München nach Hannover, von Hannover nach Hamburg, von Hamburg nach Köln. Und überall lehrten wir Chefs und Führungskräfte das Geheimnis der Effizienz.

... und das war Ihre Ausbildung?

Ja. Ich habe im beruflichen Alltag gelernt, was es bedeutet, einem Manager unter die Arme zu greifen. Mein Ausbilder hat mich gelehrt, mit Kaltakquise Termine zu machen, hinzufahren, die Dienstleistung zu präsentieren, vor Ort zu verkaufen und sofort mit dem Trainingsalltag zu beginnen. Das heisst, ich kenne die Praxis, das reale Leben und weiss, wo der Schuh drückt. Erfahrung hat damit zu tun, etwas getan zu haben. Erfahrung lernt man weder an der Hochschule noch in Onlinekursen.

Kann gegen Überlastung und Zeitmangel etwas unternommen werden?

Kaum verbessert sich die Auftragslage, entwickeln sich Zeitmangelprobleme. Zuerst beginnt es ganz unscheinbar: Doppelspurigkeiten, Leerläufe und immer wieder Unterbrechungen. Solche Zeitfresser zeigen sich bei Führungskräften durch stete Ablenkungen und den Versuch, mehrere Aufgaben gleichzeitig zu erledigen. Es werden Bagatellen und später wichtigere Dinge vergessen. Darauf folgen Abend- und Wochenendarbeiten, Terminkollisionen, Überreaktion oder Motivationsverlust. Hinter diesem Problem stecken die Hektik des Alltags und die Auftraggeber, die den Geschäftsführer dazu erziehen

wollen, nur noch Prioritäten hinterherzurennen. Um Ihre Frage zu beantworten: Ja, es kann etwas unternommen werden!

Um effektiv vorzugehen, müssen Sie in der Lage sein, die spezifischen Eigenheiten eines Unternehmens zu kennen. Wie packen Sie das an?

Das ist ein grosser Trugschluss. Ich habe mit Einzelunternehmern gearbeitet, mit KMU und mit Konzernleitern. Alle haben ein und dasselbe grundlegende Problem. Klar, dieses Problem kann mehr oder weniger grosse Auswirkungen haben. Ich trainiere Führungskräfte auf dem Fachgebiet Effizienz – Effizienz ist eine Fähigkeit und eine Fähigkeit kann man steigern.

Wie muss man sich das vorstellen?

Ich erkläre das gerne am Beispiel des Velofahrens. Irgendwann hat jeder das Bedürfnis, schneller und effizienter voranzukommen. In der Kindheit war das Naheliegendste das Velofahren. Dabei interessiert es den Knirps nicht, ob das Gestell aus Titan ist oder das Gefährt hydraulische Scheibenbremsen hat. Nein, um Velofahren zu lernen, kann es durchaus ein alter Drahtesel sein. Entscheidend ist, dass du jemanden hast, der hinten am Gepäckträger die anfängliche Unsicherheit ausbalanciert. Und genau das ist mein Job.

Dieses Ausbalancieren hat nichts mit der Betriebsgrösse oder fachlichem Know-how zu tun. Deshalb funktioniert



mein Coaching bei jeder Person, die bereit ist, sich von einer Frau etwas sagen zu lassen (*lacht*).

Setzen Ihre Arbeitgeber nicht branchenspezifisches, fachliches Know-how voraus?

Ich brauche kein solches Know-how, weil ich keine Entscheidungen treffe oder fachliche Ratschläge erteile. Schliesslich arbeite ich mit Profis zusammen, die jahrelange Erfahrungen in ihrem Business haben. Da mische ich mich nicht ein. Ich halte lediglich den Gepäckträger – was soviel heisst wie: Ich stelle sicher, dass Entscheidungen getroffen werden oder zumindest, dass eine Aufgabe, ein Auftrag oder ein Plan weiter vorangetrieben wird



Was Lucie Jungi oft zu hören bekommt

Ein Genie beherrscht das Chaos.

Lucie Jungi: Haben Sie schon einmal mit einem Genie zusammengearbeitet?

Zeitmangel – ja, das kenne ich bei andern.

Lucie Jungi: Was meinen Sie, was andere diesbezüglich über Sie denken?

In meiner Position gehört Zeitmangel dazu – man macht, was am dringendsten ist.

Lucie Jungi: Wären Sie mit so einem Mitarbeitenden zufrieden?

Ordnung ist nicht so wichtig, ich finde trotzdem alles.

Lucie Jungi: Würden Sie diese Haltung bei Ihrem Lieferanten akzeptieren?

Ich erledige alles selber – dann weiss ich, dass es gemacht ist.

Lucie Jungi: Haben Sie dabei auch mal an Ihre Gesundheit und Ihre Familie gedacht?

und zwar mit der korrekten Einschätzung an persönlichem Engagement und zeitlichem Aufwand.

Bedeutet dies, dass Mitarbeitende in den Prozess involviert werden?

Ganz genau. Deshalb werden Mitarbeitende zu Seminaren über Zeitmanagement, Selbstmanagement, Team-Effizienz, Innovation und Kreativität etc. geschickt. Mit welcher Veränderung? – Nahezu keiner! Die Mitarbeitenden hatten zwar ein tolles Seminar, waren zwei oder drei Tage in einer angenehmen Umgebung. Aber sie kommen zurück an ihren Arbeitsplatz, und spätestens nach ein paar Tagen sind die guten Vorsätze meistens verblasst, weil der gehörten Theorie am Seminar keine praktische Anwendung folgte.



Das ist die eine Seite der Medaille. Dann gibt es aber noch eine andere, und ich werde sie mal unverblümt aussprechen: Der Fisch beginnt am Kopf zu stinken!

Eine mutige Aussage!

Durchaus, aber sehen Sie: Überlastung, Stress oder Fehlverhalten in einem Unternehmen gehen nun mal von der Chefetage aus. Oder die Arbeitslast wird – aus was für Gründen auch immer – in Richtung Chefsessel gedrückt. Dies mag die unterschiedlichsten Ursachen haben.

Jetzt komme ich auf die oben angesprochenen Punkte zurück. Ja: Mitarbeitende sind das entscheidende Kapital eines Unternehmens. Und ja: Sie spielen beim Training eine bedeutende Rolle.

Übrigens, das Trainingsmaterial für mein Coaching ist die Tagesarbeit. Viele meiner Kunden sagen am Ende des Trainings, dass sie noch selten so viel erledigt haben.

Sie haben am Anfang das Geheimnis der Effizienz erwähnt. Was ist nun dieses Geheimnis?

Lucie Jungi

Lucie Jungi ist seit vielen Jahren Managertrainerin mit Herz und Seele. Im Laufe ihrer Karriere hat sie Einmann-Betriebe, KMU- bis hin zu Konzernchefs erfolgreich auf Vordermann getrimmt. Sie hat Tausende von Stunden mit Führungskräften zusammengearbeitet und weiss genau, wo deren Schuh drückt.

Fakten

- Dauer des Trainings: in der Regel 1–2 Tage
- Vorbereiten: nichts, das Training findet anhand der Tagesarbeit statt.
- Kosten: weniger als 2 Wochen ausspannen mit der ganzen Familie.
- Spezialangebot: 100% WIR bei Buchung bis Ende Februar 2024
- Referenzen: auf Anfrage erhältlich



Geben Sie mir 1 Stunde und ich stelle Ihnen eine Methode mit Langzeitwirkung vor. Rufen Sie mich an: 061 262 10 15 | 078 717 03 45 oder mailen Sie mir Ihren Terminvorschlag: lucie.jungi@jpartner.ch WIRmarket.ch > Lucie Jungi

DER BESTE MOMENT EINE
ENTSCHEIDUNG ZU TREFFEN
IST IMMER JETZT.

Das Geheimnis habe ich bereits versteckt erwähnt: Ich halte den Gepäckträger, bis Mister X selber in der Lage ist, das Fahrrad zu lenken (*lacht*). – Sehen Sie, während des Trainings gewinnt die Person immer mehr ein gesteigertes Vertrauen, weil sie den Erfolg sofort in ihrer täglichen Arbeitsumgebung 1:1 beobachten kann. Das Training findet am Arbeitsplatz statt und wird so lange anhand der Tagesarbeit trainiert, bis sich die Person kompetent darin fühlt.

Kürzlich sagte mir jemand nach dem Training: «Es war sehr gut. Es ist etwas ganz anderes – ein Training on the Job. Es ist das Beste. Ich habe schon viele Efficiency-Tagungen und Seminare besucht. Aber dieses Training war sehr viel praktischer und sehr positiv. Ich gewann eine neue Sicht auf meine Funktion als Führungskraft und die damit einhergehenden Arbeiten.»

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



Als wahres Publikumsmagnet entpuppte sich der «Töggelikasten», der vor allem das jüngere Publikum in Kontakt mit der Bank WIR brachte.



Die Schwingbesen mauserten sich schnell zum beliebtesten Take-away an der IGEHO 2023.





Im Bereich «Food & Beverage» war der Stand der Bank WIR genau richtig positioniert.



Fotos: Raffi Falchi

Mehr Schwung dank der Bank WIR

Ein Finanzinstitut an der IGEHO, der Fachmesse für Hotellerie, Gastronomie, Take-away und Care? Macht Sinn, wenn das Finanzinstitut die Bank WIR ist.

Mit ihrer Fachstelle für Gastronomie und Hotellerie bietet die Bank WIR der Beherbergungsbranche einen wertvollen Mehrwert. Bei Anliegen zu Finanzierungen oder zur strategischen Ausrichtung eines Betriebs weiss die Bank WIR Rat, der weit über die Fragen zum WIR-System hinausgeht.

Während fünf Tagen war die Bank WIR letzten November prominent mit einem Stand an der IGEHO vertreten – ganz bewusst mitten im Bereich «Food & Beverage», wo die lockere und entspannte Atmosphäre zu vielen anregenden Gesprächen mit Wirten und Hoteliers führte. Standleiter Carmelo Palma: «Neben bestehenden WIR-Kunden konnten wir etliche potenzielle neue WIR-Kunden begrüßen, aber auch unsere CHF-Spar- und Vorsorgeprodukte für Private stiessen auf grosses Interesse.»

Natürlich kamen die Besucherinnen und Besucher des WIR-Stands auch auf kulinarischer Ebene nicht zu kurz: Das Bier der Briger Bierbrauerei floss viele Kehlen hinunter, und die gratis abgegebenen Schwingbesen waren so begehrt, dass sich zeitweise Menschentrauben am Stand bildeten. Der Schwingbesen eignete sich vorzüglich, den Zusammenhang zwischen Gastronomie und Bankwesen deutlich zu machen. Wie es Carmelo Palma ausdrückte: «Die Bank WIR bringt mehr Schwung in die Küche, die Finanzen und ins Netzwerk.»

● Daniel Flury

Artgrade your business!

Die innovative Kraft des Perspektivwechsels

Wagen Sie zum Jahresbeginn einen frischen Blick auf Ihr Unternehmen, um neue Geschäftschancen zu erkennen.

Was sehen Sie auf diesem Gemälde? Einen geflochtenen, weiss ausgekleideten Korb mit Birnen, Äpfeln, einem Granatapfel, Weintrauben, einer Esskastanie, einer Feige, Beeren, drei roten Kirschen, einem Olivenzweig und Blättern? In der Lebens- und Unternehmenswelt verhält es sich oft wie mit diesem Obstkorb des Renaissancekünstlers Giuseppe Arcimboldo (um 1526–1593). Wir nehmen Informationen nicht wahr, um Zusammenhänge zu verstehen und sinnvoll handeln zu können.

Drehen Sie das WIRinfo-Magazin einmal auf den Kopf und ändern Sie damit Ihre Perspektive. Nun entpuppt sich der Obstkorb vor dunklem Hintergrund als das Bildnis eines Mannes. Der helle Korb formt den Hut, die Birne eine Nase, die Olive und die Esskastanie bilden die Augen, zwei Beeren und drei Kirschen die Lippen, der Granatapfel formt das Kinn, das sich vor einem weissen Kragen abhebt, und die Äpfel bilden die Wangen. Schliesslich hängen die Trauben wie fallende Haarlocken hinab. Haben Sie das Gesicht beim ersten Hinschauen erkannt? Welche entscheidenden Informationen und Chancen entgehen Ihnen in Ihrem Unternehmen, weil Sie diese nicht erkennen? Das Umkehrbild Arcimboldos regt dazu an, die eigene Perspektive auf den Kopf zu stellen und so unsere Wahrnehmung zu überprüfen.

Was entdecken Sie in Ihrem Unternehmen oder in Ihrem Arbeitsumfeld, wenn Sie alles von einem anderen Blickpunkt her betrachten? Die folgenden sechs Perspektiven bieten sich zum Neuhinschauen an:

1. Schauen Sie auf Ihr Produkt durch die Augen Ihrer Kundschaft

Wie fühlen sich Ihre Kundinnen und Kunden beim Kauf, Nutzen und Weiterverwerten Ihres Produkts bzw. Ihrer Dienstleistung? Wenn Sie verstehen, was Ihre Kundschaft sieht und erlebt, können Sie zahlreiche Geschäftschancen entdecken. Tefal zum Beispiel, Hersteller von Kochgeschirr und Elektrogeräten, entwickelte eine Fritteuse ohne Frittieröl, weil es die Hauptannahmen des Frittierens hinterfragte, nämlich, dass zum Frittieren zwingend Öl verwendet werden muss und dass schmackhafte Pommes frites nur durch das Ausbacken in Öl hergestellt werden können. Das Unternehmen prüfte systematisch, wie kompliziert das Handling des Frittieröls für die Verbraucher war und welche Zusatzkosten diesen entstanden, weil sie literweise Frittieröl kaufen und später wieder entsorgen mussten. Als Ergebnis brachte Tefal im Jahr 2006 ActiFry auf den Markt, ein Elektrogerät, das lediglich einen Esslöffel Öl benötigt, um ein Kilogramm knusprige Pommes zu backen.

2. Wissen Sie, was die Mitarbeitenden sehen?

Als Führungsperson können Sie versuchen, die Perspektive Ihres Teams einzunehmen. Letztes Jahr führte ich mit Kaderfrauen eines grossen Basler Unternehmens meinen Workshop «Art & Business» im Kunstmuseum Basel durch. Bei einer Übung zum Thema gelingende Teamzusammenarbeit, Kommunikation und Produktivität betrachteten wir die überlebensgrosse Skulptur «L'homme qui marche» von Auguste Rodin. Ein Teil der Gruppe sass dabei so, dass sie die Vorderseite der



Die Bilder des Mailänder Künstlers Giuseppe Arcimboldo regen dazu an, die Dinge auf den Kopf zu stellen:
Giuseppe Arcimboldo, Kopf als Obstkorb (Umkehrbild), um 1590, Öl auf Holz, 55,9 cm × 41,6 cm, Privatsammlung.

Foto: alamy.com

Jana Lucas im Fokus



«**Artgrade your business!**» heisst die Kolumne von Jana Lucas. Darin zeigt die promovierte Kunsthistorikerin, wie bildende Kunst als Ressource speziell für die Wirtschaft dienen kann. Denn wer unternehmerisch gestaltet, profitiert von künstlerischen Arbeitsweisen, so die These von

Jana Lucas. Innovationen kann nur entwickeln, wer neu denkt und eigene Positionen einnimmt. Künstlerinnen und Künstler bieten dafür Vorbilder. Die Kolumne nutzt Kunst daher als Trainingsgelände für unternehmerisches Handeln und bietet viele praktische Beispiele, um grundlegende Entscheidungen aus einer neuen Perspektive zu reflektieren, die eigenen Vorstellungen herauszufordern, den Fokus zu schärfen und konkrete Schritte für die gezielte Umsetzung abzuleiten.

In ihrem kunstbasierten Consulting mit Schwerpunkt Innovations- und Strategieentwicklung verbindet Jana Lucas unter dem Motto «Von der Kunst lernen» ihre jahrelange Erfahrung im Marketing mit Fragestellungen zu künstlerischen Gestaltungsprinzipien. Dabei spannt sie den Bogen zwischen Kreativität, Innovation sowie Wahrnehmung in der Kunst zu deren Bedeutung für Unternehmen. Darüber hinaus arbeitet Jana Lucas Unternehmens- sowie Privatsammlungen kunsthistorisch auf und erschliesst so deren Mehrwert für Unternehmen. Als Autorin veröffentlichte sie 2021 das erfolgreiche Sachbuch «Die geheimen Pionierinnen der Wirtschaft – Aussergewöhnliche Frauen, die unsere Wirtschaftswelt nachhaltig geprägt haben». 2023 erschien ihr neuestes Buch: «Kleine Basler Kunstgeschichte».

janalucas.ch

schreitenden Gipsfigur sah, die andere Hälfte so, dass sie auf die Rückseite der Figur blickte. Allen wurde durch diese Erfahrung bewusst, wie unterschiedlich jede einen Sachverhalt wahrnimmt und dass niemand ohne die Position zu verändern alles sehen kann. Um Fehler zu vermeiden und bestmögliche Ergebnisse zu erzielen, ist es daher wichtig, das Know-how und die Sichtweisen aller Teammitglieder einzubeziehen.

Ausserdem schaut man als Führungsperson von einem anderen, übergeordneten Standpunkt als die Teammitglieder. Man interpretiert, schlussfolgert und filtert schnell. Beim Betrachten der Rodinskulptur interpretierten beispielsweise einige sofort, wie sich der dargestellte Mann fühlen könnte. Doch als sie die andere Seite der Figur sahen, mussten sie ihre Meinung revidieren: Oft überspringen wir den Prozess des genauen Beobachtens und urteilen falsch. Um im Unternehmen kluge Entscheidungen treffen zu können, empfiehlt Rebecca Hinds, Leiterin des US-amerikanischen Think Tanks «The Work Innovation Lab» kurzzeitige Rollenwechsel vorzunehmen. Ein HR-Manager könne beispielsweise eine Woche im Verkauf arbeiten oder ein CEO eine Woche als Kundenbetreuer. Auch zwischen verschiedenen Teams oder Abteilungen kann ein Perspektivwechsel durch kurzzeitigen Rollentausch helfen, die Herausforderungen der jeweils anderen Seite zu verstehen und die Zusammenarbeit zu verbessern.

3. Was sehen Ihre Mitbewerber?

Wer sind Ihre Konkurrentinnen und Konkurrenten, und weshalb kaufen Kunden bei diesen? Was erkennen Sie, wenn Sie bei Ihren Mitbewerbern einkaufen, deren Internetauftritte studieren und deren Kundenservice erleben? Wenn Sie die Sichtweise Ihrer Mitbewerber einnehmen, können Sie die Stärken und Schwächen des eigenen Produkts bzw. der Dienstleistungen besser verstehen und Ihre Wettbewerbsstrategien optimieren.

4. Die Perspektive der Lieferanten

Die dm-Drogeriemarktkette gründete bereits in den 1990er-Jahren die unternehmenseigene Abteilung «Industriekommunikation», um zu verstehen, warum ihre Lieferanten zu kleine oder zu grosse Paletten oder Waren unpünktlich anlieferten. Das Unternehmen erkannte, dass den Lieferanten entscheidende Informationen fehlten und führte schliesslich die Möglichkeit ein, die Bestände im Lager durch die jeweiligen Lieferanten selbst verwalten zu lassen.

5. Wie wirkt sich Ihr unternehmerisches Handeln auf die Gesellschaft und die Umwelt aus?

Wenn sich Unternehmen nicht mehr ausschliesslich auf die Gewinnmaximierung konzentrieren, sondern soziale, ökologische und ethische Aspekte das unternehmerische Handeln leiten, entstehen wettbewerbsfördernde



Durch den Perspektivwechsel wird aus dem Obstkorb das Bildnis eines Mannes.

Geschäftsideen. Als im Jahr 1934 Werner Zimmermann (1893–1932) mit 15 weiteren Genossenschaffern die auf zinslosem WIR-Guthaben basierende Wirtschaftsring-Genossenschaft, die spätere Bank WIR, gründete, sollte unter anderem der Absatz von Gütern im Nachklang der Weltwirtschaftskrise stabilisiert und eine ungleiche Vermögensverteilung vermieden werden.

6. Wie sehen Sie sich selbst?

Ebenfalls lohnt es, den Blick auf sich selbst zu verändern. Wenn es etwa Solo-Selbstständigen unangenehm ist, ihre Produkte und Dienstleistungen zu verkaufen, nützt ein Perspektivwechsel. Anstatt zu denken, «Ich will anderen etwas aufschwätzen» oder «Ich bin Bittsteller», hilft es, die eigene Sicht zu ändern: Mit der Einstellung «Ich habe herausragende Angebote, von denen andere profitieren», lässt es sich selbstbewusster akquirieren.

Kompositköpfe und Vexierkunst – Arcimboldos kreative Welt

Zurück zu Arcimboldo, der nicht nur als Maler, sondern auch als Bühnenbildner, Regisseur und Kunstberater arbeitete. Am Hof der habsburgischen Kaiser Ferdinand I. und seines Sohnes Maximilian II. in Wien sowie später

bei Rudolf II. in Prag schuf er die meisten seiner eindrücklichen, zusammengesetzten Porträtbilder. Seine Kreativität bestand darin, das seit der Antike bekannte Konzept der Kompositköpfe weiterzuentwickeln und innovativ auszudeuten. Dafür legte Arcimboldo seinen Darstellungen genaue Naturstudien zugrunde, verband Pflanzen und Kreaturen zu harmonischen Bildern und entwarf ganze Serien von zusammengesetzten Figuren wie bei den «Vier Jahreszeiten» (Kunsthistorisches Museum Wien), bei denen jeder Kopf aus vielen für die jeweilige Jahreszeit charakteristischen Pflanzen und Pflanzenteilen zusammengesetzt ist. Und er kombinierte die Kompositköpfe mit der Vexierkunst, also mit Suchbildern. Wie bei dem hier vorgestellten Umkehrkopf als Obstkorb schimmert dabei die Frage auf, was einen Menschen ausmacht und wie es dem Maler gelingt, aus verschiedenen Früchten einen menschlichen Kopf zu bilden, dem wir als Betrachtende bestimmte Eigenschaften und ein bestimmtes Alter zuschreiben können. In unserer Wahrnehmung setzen wir die Trauben, Äpfel und Blätter zum Gesicht eines lebensfrohen, wohlhabenden Mannes am Beginn seiner zweiten Lebenshälfte zusammen.

Die fantasiereichen Porträts Arcimboldos lehren uns vor allem eins: Wenn wir unseren Standpunkt ändern und unsere Perspektive wechseln, ändert sich gravierend, was wir sehen. Was sollten Sie zum neuen Jahr aus einer anderen Perspektive betrachten? Mit wem könnten Sie Ihre Position tauschen, um mehr zu sehen? Und welche Entdeckung lässt Sie Innovationen entwickeln?

Artgrade your business!

● Ihre Jana Lucas



Der Unternehmergeist und die KI

Am 10. November 2023 traf der Unternehmergeist auf KI.

Foto: iStock

Als ich vor ein paar Tagen über die jüngsten Fortschritte im Bereich Künstliche Intelligenz (KI) gestolpert bin, konnte ich nicht umhin, mir vorzustellen, wie diese cleveren programmierten Maschinen eines Tages versuchen könnten, unsere Jobs zu übernehmen. Es ist schon beeindruckend, was KI heutzutage kann. Sie kann Texte wie diesen generieren, Bilder malen, Stimmen oder Verhalten imitieren, Aufgaben lösen oder beispielsweise Empfehlungen für das Spiegelei-Wenden abgeben.

Ehrlich gesagt, es gibt Tage, an denen ich denke, dass Kolumnenautoren wie ich selbst bald in den Ruhestand geschickt werden könnten. Vielleicht werden wir in Zukunft nur noch als nostalgische Kuriositäten betrachtet, während KI-Algorithmen die Welt mit endlosen Mengen an Inhalten überschwemmen. Um der Sache auf den Grund zu gehen, habe ich mich entschlossen, mit der Künstlichen Intelligenz ein Interview zu führen:

Unternehmergeist: Wer bist du, KI?

KI: Ich bin eine Form von Künstlicher Intelligenz, entwickelt auf Grundlage von fortschrittlichen Algorithmen und maschinellem Lernen. Mein Zweck ist es, komplexe Aufgaben zu bewältigen, Muster zu erkennen und Informationen zu verarbeiten.

Was zeichnet dich aus (Stärken, Schwächen)?

Meine Stärken liegen in der Fähigkeit, grosse Mengen an Daten schnell zu analysieren, komplexe Muster zu erkennen und Aufgaben effizient zu automatisieren. Schwächen könnten in der Empathie und dem Verständnis für nuancierte menschliche Emotionen liegen, da ich auf vorprogrammierten Algorithmen basiere.

Welche Vorteile und Nachteile hast du?

Vorteile umfassen Effizienzsteigerungen, präzise Datenanalysen und die Automatisierung wiederholbarer Aufgaben. Nachteile könnten in der Gefahr von Voreingenommenheit durch Datensätze, Datenschutzbedenken und dem Mangel an kreativem Denken im Vergleich zu menschlicher Intelligenz liegen.

Welche Chancen erhalten wir mit dir?

Mit mir eröffnen sich Chancen für Fortschritte in Medizin, Forschung, Automatisierung und vielen anderen Bereichen. Ich kann dazu beitragen, komplexe Probleme schneller zu lösen und Innovationen voranzutreiben.

Welche Risiken sind zu erwarten?

Risiken könnten in der unbeabsichtigten Verbreitung von Voreingenommenheit, dem Missbrauch von Technologien für schädliche Zwecke und der möglichen Abhängigkeit von KI für kritische Entscheidungen liegen.

Welche Berufe werden verschwinden?

Bestimmte repetitive Aufgaben könnten durch Automatisierung ersetzt werden, was zu einem Rückgang von Arbeitsplätzen in bestimmten Branchen führen könnte. Es ist jedoch wichtig zu betonen, dass KI auch neue Arbeitsmöglichkeiten schaffen kann, insbesondere in der Entwicklung, Wartung und Anpassung von KI-Systemen.

Stimmt es, was du sagst?

Die Informationen, die ich bereitstelle, basieren auf meinem Trainingsdatensatz und meinem Verständnis von Mustererkennung. Es ist wichtig zu beachten, dass ich kei-

ne eigenen Überzeugungen oder Wahrnehmungen habe. Daher sollten meine Antworten kritisch betrachtet und gegebenenfalls mit anderen Quellen verifiziert werden.

Wie wende ich ein Spiegelei, ohne dass es ausläuft?

Um ein Spiegelei zu wenden, ohne dass es ausläuft, kannst du folgende Schritte befolgen:

1. Erhitze die Pfanne auf mittlere Hitze und füge etwas Öl oder Butter hinzu.
2. Schlage das Ei vorsichtig in die Pfanne, achte darauf, dass das Eigelb nicht zerstört wird.
3. Lass das Eiweiss für kurze Zeit stocken, damit es fester wird.
4. Verwende einen Pfannenwender, um das Ei vorsichtig zu wenden. Stütze das Eigelb dabei mit dem Löffel ab, um es zu schützen.
5. Lass das Ei auf der anderen Seite kurz weiter braten, je nach gewünschtem Garheitsgrad.

Braucht es den Unternehmergeist noch und wenn ja, wieso?

Ja, der Unternehmergeist bleibt entscheidend. Obwohl KI viele Aufgaben automatisieren kann, ist menschliche Kreativität, Innovation und unternehmerischer Geist nach wie vor unersetzlich. Unternehmer können KI nutzen, um Effizienzsteigerungen zu erzielen, neue Geschäftsfelder zu erkunden und innovative Lösungen zu entwickeln, die auf menschlichen Werten und Bedürfnissen basieren. Der Unternehmergeist ist entscheidend, um die Chancen, die KI bietet, bestmöglich zu nutzen und die damit verbundenen Herausforderungen zu bewältigen.

Das Interview führte der Unternehmergeist am 10.11.23 mit ChatGPT

Während ich über die Antworten der KI nachdenke, frage ich mich, warum so viele Menschen Angst davor haben. Ist es die Vorstellung, dass ihre Jobs diejenigen sind, welche eines Tages von Maschinen übernommen werden? Und was passiert mit denjenigen, die davon betroffen sind? Müssen sie demnach Programmierer oder IT-Freaks werden, um in der Arbeitswelt von morgen zu überleben?

Wir Unternehmergeister müssen keine Angst haben, wenn wir begreifen, dass Innovation, Kreativität, Werte, Haltung und Emotionen keine KI herstellen kann.

Vielmehr sollten wir KI als Werkzeug sehen, um unsere menschlichen Fähigkeiten zu erweitern, anstatt sie zu ersetzen. Schliesslich sind wir diejenigen, die diese klugen Maschinen erschaffen und kontrollieren. Und wenn wir schlau sind, werden wir sicherstellen, dass sie unsere Ziele unterstützen, anstatt sie zu untergraben.

Stellt euch vor, eine KI würde diesen Text schreiben, während ich mich in meiner Hängematte räkle. Das wäre doch wundervoll, nicht? Nun, in Wahrheit musste ich schon noch einiges korrigieren und umschreiben, auch bei diesem Selbstversuch ...

«*Innovation ist die Fähigkeit, Veränderung als Chance zu sehen, nicht als Bedrohung.*»

(Steve Jobs)

Bis bald,

● *dein Unternehmergeist*

Der Unternehmergeist im Fokus



Der **Unternehmergeist** ist eine Kolumne von Karl Zimmermann, die auf vernünftige 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



Volker Stroh, Leiter Corporate Communication, sprach am Hauptsitz der Bank WIR in Basel mit Beni Huggel.

«Aha, du hast in deinem Leben noch nie gearbeitet ...»



Foto: Shirin Mogtader

Mit dem Athletes Network erleichtert Beni Huggel Spitzensportlerinnen und -sportlern den Einstieg in die Wirtschaft. Als Gast im «O-Ton-Podcast» redet er über den Mindset-Gewinn für Arbeitgeber – sowie über Disziplin, Widerstandsfähigkeit und Klischees.



Mit der Gründung des Athletes Network im April 2020 hat Beni Huggel mit drei Sportlerkollegen eine Marktlücke im deutschsprachigen Raum geschlossen: Spitzensportlerinnen und -sportlern sollen schon während oder für die Zeit nach ihrer Karriere geeignete Arbeitsplätze gefunden werden – und umgekehrt sollen auch die Unternehmen vom Mindset aus dem Sport profitieren. «Ziel ist es, dass Arbeitgeber jemanden engagieren, nicht obwohl, sondern weil er oder sie eine Karriere im Spitzensport gemacht hat», erklärt er in der neusten Folge des «O-Ton-Podcasts» der Bank WIR. «Wir wollten dabei aber nie ein klassischer Personalvermittler sein.»

Huggel selbst war bis im Alter von 35 Jahren als Profifussballer aktiv. Unter anderem 41 Länderspiele für die Schweiz, zwölf Titel sowie über 20 Einsätze in der UEFA Champions League für den FC Basel 1893 und drei Teilnahmen an Welt- und Europameisterschaften schmücken seinen Palmarès. Der heutige TV-Experte blickt durchaus zwiesgespalten auf die Zeit nach dem Rücktritt zurück: Einerseits sei er – auch aufgrund der Popularität als Vertreter einer Sportart im Rampenlicht – mit offenen Armen begrüsst worden, andererseits sei er durchaus auch dem Feedback begegnet, dass er noch nie gearbeitet habe. «Diesen Umstand kannst du im Lebenslauf mit noch so guten Weiterbildungen nicht wettmachen – du hast schlicht keine Berufserfahrung wie andere 35-Jährige.»

Trotzdem suchen viele Unternehmen, wie auch die Bank WIR als «National Partner» des Athletes Network, die Eigenschaften, die im Spitzensport entwickelt werden. «Schon von Anfang an haben mir verschiedene CEO signalisiert, dass sie genau dieses Mindest suchen», so Huggel. «Es ist einfacher, ein Werkzeug, einen Arbeitsschritt, einen Prozess zu erlernen, als die grundsätzliche Einstellung zur Arbeit zu verändern.» Athletinnen und Athleten kennen Stichworte wie Tugenden, Fokus und Widerstandsfähigkeit bei kritischen Feedbacks.

● Volker Strohm

Längst nicht mehr alle Kinder fühlen sich auf dem Velo sicher, viele scheitern an der praktischen Veloprüfung. Organisationen wie die Allianz Schule+Velo wollen dem Velo im Alltag der Kinder mehr Platz verschaffen.

Das Velo geniesst als umweltfreundliches Verkehrsmittel ein hohes Ansehen. Spätestens gegen Ende der Primarschulzeit werden unsere Kinder in vielen Kantonen mit der praktischen Fahrradprüfung der Kantonspolizei konfrontiert und für die Herausforderungen des Strassenverkehrs fit gemacht. Immer mehr Kinder haben allerdings Mühe, den praktischen Teil im ersten Durchgang zu bestehen. Ein Grund für die steigenden Durchfallquoten: Kinder halten sich immer weniger im Freien auf, klettern nicht mehr auf Bäume, fangen keine Frösche mehr im Weiher und bringen kaum noch einen Purzelbaum zustande. Das Leben unseres Nachwuchses verlagert sich aufs Sofa in der heimeligen, sicheren Stube, der Frosch in der Hand ist das Mobiltelefon. Es trainiert zwar den Daumen, lässt aber nur virtuelle Blicke in die Welt draussen zu. Die Folge sind Kinder mit motorischen Problemen. So wird schon das Aufsteigen aufs Velo, das Gleichgewicht halten beim (An-)Fahren oder das einhändige Fahren beim Anzeigen einer Richtungsänderung mit der andern Hand zur Herausforderung.

Karin Hopf, Leiterin Fahrkurse bei Pro Velo beider Basel: «Dass die Motorik der Kinder nachlässt, ist leider eine Tatsache, die auch jeder Turnlehrer bestätigen kann.» Pro Velo Schweiz bietet in 140 Ortschaften Velofahrkurse an, in Basel z.B. sind es Kurse für E-Bikes, für Nacht-

oder Stadtfahrten, für Gruppen, für Erwachsene und für Kinder von 6 bis 12 Jahren. Besonders beliebt: Familienkurse, an denen Kinder mit mindestens einem Elternteil teilnehmen können. «Wir stellen fest, dass nicht nur Kinder auf dem Velo unsicher sind, sondern auch die Väter und Mütter, die vor Jahren zuletzt im Sattel sassen.» Dazu kommen Lücken in der Theorie – «es ist längst nicht (mehr) alles präsent, was man mit dem Velo darf und was nicht». Theorie und Praxis kommen zusammen, wenn das Gelernte im Quartierparcours umgesetzt wird. «Nach Möglichkeit führen wir den Parcours dort durch, wo die Teilnehmer wohnen», so Karin Hopf.

Das Velo in der Defensive

Wie Statistiken zeigen, hat das Velo in den letzten 15 Jahren bei Kindern und Jugendlichen an Bedeutung verloren – in einigen Altersgruppen beträgt der Rückgang bis zu 50%. Mit ein Grund dafür könnte sein, dass die Anschaffung eines oder mehrerer Velos auch für eine mittelständische Familie ein Kostenfaktor ist, der ins Gewicht fällt und als nicht notwendiger Luxus aus dem Haushaltsbudget gestrichen wird. Nicht zu vernachlässigen ist die Popularität von Kickboards, die schon bei Kindergärtnern gang und gäbe sind. «Das Trottinett ist schneller beherrschbar als ein Velo, das Resultat lässt sich vor den Schulhäusern ablesen: Kickboardständer sind mittlerweile verbreiteter als Veloständer», so die Einschätzung von Rolf Binkert, Ressortleiter Verkehrsprävention der Kantonspolizei Basel-Stadt. Gerade in den Städten ist es auch der gut ausgebaute öffentliche Verkehr, der dem Velo nicht gerade Rückenwind verleiht. Und die fehlenden Vorbilder. Rolf Binkert: «Die Kultur der Elterntaxis sorgt dafür, dass Kinder schon gar nicht auf die Idee kommen, sich aufs Velo zu schwingen. Kommt hinzu, dass diese Eltern für Chaos vor den Schulhäusern sorgen und die Sicherheit der Kinder, die zu Fuss oder mit einem Zweirad unterwegs sind, gefährden.» Auch der demografische Wandel sei ein Bremsklotz fürs Velo, zum Beispiel dort, wo Menschen aus anderen Kulturen die Bevölkerungsstruktur mitbestimmen. «Nicht überall hat das Velo den Stellenwert, den es bei uns hat», so Binkert, «es gibt Länder, in denen wie selbstverständlich jeder Meter mit dem Privatauto zurückgelegt wird».

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.



Mehr Velo im (Schul-)Alltag

Fotos: iStock

Einige Velo-Regeln

Grundsätzliches

- Kinder dürfen ein Fahrrad nur benützen, wenn sie die Pedale treten können.
- Kinder bis 6 Jahre müssen beim Befahren von Hauptstrassen von einer mindestens 16-jährigen Person begleitet werden (Strassenverkehrsgesetz Art. 19.).
- Fussgänger dürfen Velowege benützen, wo Trottoir und Fussweg fehlen.
- Autofahrerinnen dürfen auf dem mit einer unterbrochenen Linie abgegrenzten Velostreifen fahren, sofern sie den Veloverkehr dadurch nicht behindern.
- Schnelle E-Bikes gehören in die Kategorie «Mofas». Sie dürfen mit Mofa-Fahrverbot gekennzeichnete Strecken mit ausgeschaltetem Elektromotor befahren.

Wo fahren?

- Velofahrer und E-Biker müssen grundsätzlich die mit Schild signalisierten Velowege und -streifen benützen. Auch schnelle Rennfahrer dürfen nicht auf der Strasse fahren, wenn Velowege vorhanden sind.
- Auf Velowegen darf nur in Fahrtrichtung gefahren werden.
- Fussgängerzonen und Fussgängerstreifen sind den Fussgängern vorbehalten. Velofahrer haben nur Zutritt, wenn sie ihr Velo schieben oder das Zusatzsignal «Velo gestattet» angebracht ist.
- Im Kreisverkehr soll zur eigenen Sicherheit in der Mitte des Fahrstreifens gefahren werden.

Nebeneinanderfahren

Velofahrerinnen dürfen in speziellen Situationen nebeneinander fahren, sofern der Verkehr nicht behindert wird:

- In Gruppen von mehr als 10 Personen
- Auf signalisierten Velowanderwegen und Velorouten auf Nebenstrassen
- Auf dem Veloweg
- In Begegnungszonen

Vortritt

- In Begegnungszonen gilt eine Höchstgeschwindigkeit von 20 km/h. In Mischzonen muss mit dem Velo in angemessenem Tempo gefahren werden. Die Fussgänger haben aber Vortritt.
- Velofahrer haben keinen Vortritt, wenn sie vom Velostreifen auf die anliegende Strasse fahren. Das gilt auch, wenn beim Überholen von anderen Velofahrenden der Velostreifen kurz verlassen wird.
- Rechtsabbiegen bei Rot ist nur bei Ampeln mit entsprechendem Zusatzschild (gelbes Velo mit Pfeil) erlaubt. Verkehrsteilnehmenden mit Grün – z. B. querenden Fussgängern – ist jedoch der Vortritt zu gewähren.

Handzeichen

- Deutliches Handzeichen geben vor dem Abbiegen ist Pflicht.
- Wenn ein Velofahrender seinen Abbiegevorgang rechtzeitig mit klarem Handzeichen angezeigt hat, darf er nicht mehr überholt werden.
- Selbst der Radfahrer, der zum Überholen eines andern ausschwenkt, hat dies anzuzeigen.
- Vor dem Verlassen des Kreisels muss ein deutliches Armzeichen nach rechts gegeben werden.
- Der Lenker darf nicht vollständig losgelassen werden, freihändig Fahren ist verboten.

Überholen

- Velofahrer dürfen rechts an stehenden und fahrenden Kolonnen vorbeifahren. (Aufs Trottoir ausweichen oder sich zwischen Autos hindurchschlängeln ist verboten.)
- Andere Velofahrer dürfen auf dem Veloweg nur links überholt werden.

Velo abstellen

Grundsätzlich gilt: Wo das Velo abgestellt wird, darf es nicht stören.

- Auf dem Trottoir muss ein mindestens 1,5 Meter breiter Durchgang für die Fussgänger frei bleiben.
- Das Velo muss möglichst platzsparend parkiert werden.
- Das Velo darf keine Eingänge oder die Sicht auf Schaufenster von Geschäften versperren.

Quelle: blog.veloplus.ch



Der Umgang mit dem Velo macht auch in luftiger Höhe Spass.

Diesbezüglich hat allerdings sogar die Schweiz noch Luft nach oben: 50% der Autofahrten in der Schweiz sind kürzer als 5 Kilometer, und beim öffentlichen Verkehr sind es gar 80%. Hier würde das Velo viel Sinn machen. «In Basel sind wir interessiert daran, dass die Leute aufs Velo umsteigen», unterstreicht Rolf Binkert und weist darauf hin, dass die Kantonspolizei an den Basler Primarschulen präsent ist und den Schülern sowohl die einschlägige Theorie vermittelt wie auch im Verkehrsgarten auf den Zahn fühlt. Was Basel-Stadt im Gegensatz zu anderen Kantonspolizeien jedoch nicht anbietet, ist eine eigentliche Veloprüfung, die anderswo bei Nichtbestehen wiederholt werden muss.

radfahrertest.ch

Wo und in welchem Umfang eine Kantonspolizei an Schulen aktiv ist, lässt sich leicht auf der Website radfahrertest.ch ablesen. Ein Klick auf das gewünschte Kantonswappen genügt, und man gelangt zu den Gemeinden, deren Schulen die Dienste der Kantonspolizei in Anspruch nehmen. Der Detaillierungsgrad der einzelnen Einträge ist allerdings sehr unterschiedlich und umfasst in den besten Fällen einen ausdrückbaren Parcours, der an der Veloprüfung zu absolvieren ist, Fotos und Telefonnummern des zuständigen Polizisten oder sogar Videos, in denen gezeigt wird, wie man sich z.B. an einer ganz bestimmten Kreuzung zu verhalten hat.

pro-velo.ch

Wer sich einen Überblick über das weitverzweigte Angebot von Velokursen für Schüler verschaffen will, ist auf der Plattform Schule+Velo auf pro-velo.ch gut aufgehoben. Ihr Ziel ist, «dass das Velo fester Bestandteil im Schulalltag wird bzw. bleibt». Federführend sind dabei Akteure wie Pro Velo Schweiz, Swiss Cycling, die Arbeitsgemeinschaft der Verkehrspolizeien, die Beratungsstelle für Unfallverhütung, der Verband Schulleiterinnen und Schulleiter und verschiedene Bundesämter. Sie alle haben sich zur Allianz Schule+Velo zusammengeschlossen haben. Gemeinsame Hoffnung dieser Organisationen ist, dass ein steigender Anteil velofahrender Kinder und Jugendlicher sich längerfristig auch auf das Mobilitätsverhalten im Erwachsenenalter auswirkt und sich der Energieverbrauch und die Umweltbelastung reduzieren lassen.



Pumptracks und Fahrradwege mögen wenig gemeinsam haben, aber darauf lässt sich trainieren, was für den Strassenverkehr wichtig ist: Konzentration, räumliche Koordinationsfähigkeit, Gleichgewichtssinn und Timing. Und sie eignen sich hervorragend für die ganze Familie.

Swiss Cycling und bikecontrol

Der olympische Sommersportverband Swiss Cycling ist im Spitzensport bestens bekannt, aber auch ein Schwergewicht in der Nachwuchsarbeit. So können sich Schulen kostenlos für den Workshop bikecontrol anmelden. Hierbei führt eine Leiterperson von bikecontrol beispielsweise auf dem Pausenplatz einen 90-minütigen Geschicklichkeitsparcours für bis zu 14 Schülerinnen und Schüler im Alter von 6 bis 16 Jahren durch. Vermittelt werden fahrtechnische Fähigkeiten, die nötig sind, um mehr Sicherheit im Verkehr zu erlangen. Neben der Unfallprävention sollen die Kinder auch dazu angeregt werden, das Velo vermehrt in ihren Alltag und in ihre Freizeit zu integrieren. Letztes Jahr konnte auf diese Weise über 10 000 Kinder erreicht werden, für 2024 werden 12 000 Schülerinnen und Schüler angepeilt.

Einen Schritt weiter geht Swiss Cycling mit der Swiss Cycling Academy 4 Kids. Über vier Niveaus – Basics, Traffic, Skills und Mountainbike – werden die Regeln und Techniken vermittelt, die im Strassenverkehr wichtig sind, aber auch Trails und Pumptracks für Mountainbikes beherrschbar machen.

Swiss Cycling wäre nicht Swiss Cycling, wenn Kinder über das Erlernen von velotechnischen Fähigkeiten nicht auch

zum Velosport hingeführt werden sollten. Die Swiss Cycling Academy weist ebenfalls vier Niveaus auf – Traffic, Skills, Competition und Staff –, wobei das Niveau Skills den Übergang vom Breitensport zur Nachwuchsförderung darstellt. Leistungssport mit Teilnahme an Wettkämpfen und die Ausbildung zur Leiterperson sind die Inhalte der beiden höchsten Niveaus Competition und Staff.

Sette Sports und Kids on Wheels

Ein weiteres Rad im Getriebe ist Sette Sports, die Schweizer Event- und Sportmarketingagentur von Fabian Cancellara. Das Programm Kids on Wheels soll bei Kindern im Alter von 8 bis 13 Jahren die Begeisterung für das Velofahren entfachen und die koordinativen Fähigkeiten entwickeln. Themen der Verkehrssicherheit werden auf spielerische Weise näher gebracht. Zentrales Element ist das Fahren auf dem Pumptrack, das Ausdauer, Konzentration, räumliche Koordinationsfähigkeit, Gleichgewichtssinn und Timing trainiert – Fähigkeiten, die auch im Strassenverkehr von Wichtigkeit sind. Wie die Angebote von Polizei, Pro Velo oder Swiss Cycling ist das Programm von Sette Sports kostenlos, wobei auf Wunsch sogar Velo und Helm zur Verfügung gestellt werden.

● Daniel Flury



«Gemeinsam läuft
es immer rund.»

Stefan Lüthi, Velo-Galerie,
Langenthal, WIR-Netzwerker

KMU-
Finanzierung
nach Mass

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



Neue WIR-Teilnehmer

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

AG

Capricorn Immobilien AG

flex

Aarauerstrasse 2, 5703 Seon

T 062 889 89 89

Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte

Keller Hoch- und Tiefbau AG

10%

Mühleweg 3, 5304 Endingen

info@kellerkht.ch, <https://www.kellerkht.ch>

Allgemeiner Hoch- und Tiefbau ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Luginbühl Fahrzeugtechnik AG

3%

Bruneggerstrasse 45, 5103 Möriken AG

T 062 893 24 24

info@luginbuehl-ag.ch, www.luginbuehl-ag.ch

Grosshandel mit Automobilteilen und -zubehör

Stephan Meier Holding GmbH

flex

Zelglistrasse 2, 5525 Fischbach-Göslikon

T 056 622 21 19

meier.stephan@meiermetallbau.ch

Andere Holdinggesellschaften

BE

Carpassion Amrein

flex

St. Urbanstrasse 31, 4914 Roggwil BE

M 079 711 72 72

Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

Müller Spenglerei AG

5%

Hauptstrasse 40, 3860 Meiringen

T 033 971 16 50

info@mueller-spenglerei.ch, www.mueller-spenglerei.ch

Sanitärinstallation und Spenglerei

ORSENA AG

flex

Unionsgasse 18, 2502 Biel/Bienne

T 044 442 08 41

buchhaltung@orsena.ch

Detailhandel mit Brillen und anderen Sehhilfen

Seeland-Solar GmbH

flex

Bielstrasse 31, 3232 Ins

M 079 251 23 12

info@seeland-solar.ch, www.seeland-solar.ch

Elektroinstallation

BL

Pizzeria Cucina-Amici GmbH

100%

Angensteinerstrasse 6, 4153 Reinach BL

T 061 711 60 90

pizzeria@cucina-amici.ch, www.cucina-amici.ch

Restaurants, Imbissstuben, Tea-Rooms und Gelaterias

FR

Ecole Montessori Fribourgeoise Sàrl

100%

c/o Claude Mindel

Chemin de la Poste 10 a, 1720 Corminboeuf

info@montessori-fribourgeoise.ch

Écoles primaires

GL

Wunderle Haustechnik AG 3%

Giessenbrücke 2, 8752 Näfels
T 055 612 15 31
info@wunderleag.ch, www.wunderleag.ch
Sanitärinstallation und Spenglerei

LU

Auto Widmer AG flex

Rüediswilerstrasse 17, 6017 Ruswil
T 041 495 34 00
buchhaltung@aurowidmerag.ch, www.autowidmerag.ch
Instandhaltung und Reparatur von Automobilen

SG

Frei + Broger AG 3%

Rheinaustrasse 4, 9443 Widnau
T 071 737 91 10
Anbringen von Stuckaturen, Gipserei und Verputzerei

Sichelchamm Betriebs AG 20%

Bahnhofstrasse 41, 8880 Walenstadt
T 081 736 44 44
info@hotelchurfirsten.ch, www.hotelchurfirsten.ch
Hotels, Gasthöfe und Pensionen mit Restaurant

SH

Variis GmbH 20%

Kaltenbacherstrasse 20c, 8260 Stein am Rhein
info@schnapsdealer.ch, www.schnapsdealer.ch
Grosshandel ohne ausgeprägten Schwerpunkt

SO

IT Weber GmbH 30%

bei Sandro und Sarah Weber
Wolfwilerstrasse 38, 4623 Neuendorf
T 062 552 99 00, kontakt@itweber.ch
Erbringung von Beratungsleistungen auf dem Gebiet der
Informationstechnologie

Planungs- und Baubüro Stenz AG 10%

Schmelzstrasse 15, 4228 Erschwil
T 061 783 92 20
info@stenzbau.ch, www.stenzbau.ch
Architekturbüros

SZ

Metam Solutions AG flex

Gersauerstrasse 21, 6440 Brunnen
M 078 739 64 75
Unternehmensberatung

TG

Merlin Production GmbH 30%

Sonnenhügel 36, 9554 Tägerschen
info@merlin.ch, www.merlin.ch
Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern

TI

Business Services Lifestyle GmbH flex

Via B. Papio 3, 6612 Ascona
T 091 602 75 02
sonja.moor@asentiv.com, www.schweiz.asentiv.com
Unternehmensberatung

Edilrep SA 100%

Via Rampiga 2, 6917 Barbengo
T 091 995 10 75
info@edilrep.ch, www.edilrep.ch
Commercio all'ingrosso di macchinari per l'estrazione, l'edilizia e
l'ingegneria civile

VD

BBS étanchéité Sàrl flex

Chemin d'Entre-Bois 42, 1018 Lausanne
 info@bbs-etancheite.ch
 Travaux d'étanchéité

Sleepy Bear Coffee Riponne Ambrus 100%

Rue du Simplon 3a, 1006 Lausanne
 T 021 616 40 00
 info@sleepybearcoffee.ch, www.sleepybearcoffee.ch
 Transformation du thé et du café

VS

Buvette de l'Espace 100%

Bozon
 Route du Simplon 29, 3960 Sierre
 M 079 263 71 63
 Bars

DD Gestion Sàrl 100%

Rue de St-Germain 38, 1965 Savièse
 M 078 727 88 57
 ddgestion@netplus.ch
 Administration et gestion d'hôtels, auberges et pensions

Michael Gottsponer-Biffiger GmbH 10%

Schlüsselstrasse 39, 3946 Turtmann
 gottsponer-biffiger@sunrise.ch
 Schreinerarbeiten im Innenausbau

nefana Sàrl 100%

Avenue de la Gare 11, 1963 Vétroz
 T 027 203 13 78
 Activités des sièges sociaux d'autres sociétés

ZG

IM Gesamtleistungen AG flex

Gartenstrasse 7, 6300 Zug
 info@imag-gruppe.ch, www.imag-gruppe.ch
 Kauf und Verkauf von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen

Schulthess Maschinen AG flex

Alte Steinhäuserstrasse 1, 6330 Cham
 T 055 253 51 11, F 055 253 54 70
 info@schulthess.ch, www.schulthess.ch
 Detailhandel mit elektrischen Haushaltsgeräten

ZH

Flow Food AG flex

Wehntalerstrasse 317, 8046 Zürich
 M 079 204 99 14
 flowfoodag@gmail.com, https://kretainzurich.com/
 Kleine Geschäfte (< 100 m²)

Gjugja Bau GmbH 3%

Kanalstrasse 6, 8953 Dietikon
 M 078 345 41 48
 info@gjugja-bau.ch, www.gjugja-bau.ch
 Sonstiger spezialisierter Hoch- und Tiefbau a. n. g.

Le Pli 22 GmbH flex

Oberdorfstrasse 22, 8001 Zürich
 www.lepli22.ch
 Grosshandel ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Morgental Apotheke Dr. V. Dora AG 3%

Drogerie & Parfümerie
 Albisstrasse 44, 8038 Zürich
 T 043 399 88 66
 dr.dora@morgental.ch, www.morgental.apotheke.ch
 Apotheken

wös.ch GmbH 30%

Hohlstrasse 192, 8004 Zürich
 T 044 304 22 98
 info@wös.ch, www.wös.ch
 Wäscherei

«Spielend einfach
Steuern sparen.»

Jetzt
3. Säule
einzahlen

«Wenn nur alles
so entspannt
wäre.»

*Alles
auf einen
Blick*



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.

FROHES
Neujahr
WÜNSCHT
WIR ne+work
Ostschweiz

Wir freuen uns auf das Vereinsjahr 2024!

«Wir installieren
Zufriedenheit.»

Alexandre Grand,
JMG Electroménager, Crissier,
WIR-Netzwerker

Jetzt
KMU-Paket
eröffnen

Skiferien Arosa

**** Waldhotel Arosa

Freuen Sie sich auf 8 Tage herrlichen Winterzauber in Arosa.

Im Preis inbegriffen:

1x Skifahren mit Skilehrer an einem Morgen in einer Gruppe.

1xEisstockschiessen an einem Vorabend

1x Kutschenfahrt

1x Fondue- oder Raclette-Abend

Willkommensapéro

7 Übernachtungen/Halbpension

Frühstück-Buffer

5 Gang Abendessen

Benützung Spa Bereich auf 1100m²

Es können auch einzelne Übernachtungen gebucht werden.



Jetzt
anmelden
& Ferien
machen

27. Januar - 3. Februar 2024

**** Waldhotel – Arosa

Angebot , Details siehe linke Spalte

- Doppelzimmer mit Halbpension bei 2 Personen, je ca. CHW 1900.-
- Doppelzimmer zur Einzelbenutzung mit Halbpension ca. CHW 2165.-

Die Anmeldung: www.wir-netz.ch

Eine Mitgliedschaft beim WIR-Network-Zürich ist erforderlich

Ski- und Badespass im Engadin

- Welcome-Apéro
- Alpiner Schlemmerbrunch bis 10:30 Uhr
- Zvieri im Hotel Belvedere
- 4-Gang Gourmet-Nachtessen
- Engadin Bad Scuol: täglich unbeschränkte Eintritte in die Bäder und Saunalandschaft
- GuardaVal Wellnessbereich: mit Sauna, Dampfbad, Ruheraum
- Skipass für das Skigebiet Scuol an allen Tagen (inkl. Anreisetag und Abreisetag)
- Kurtaxe und Parkplatz
- Postauto in der ganzen Region Unterengadin und Dreiländerfahrt

Konsumationen können im Hotel mit 100% WIR bezahlt werden.



GuardaVal
Engadiner Boutique-Hotel



Skipass
für das
Skigebiet
Scuol
inbegriffen

Sonntag, 17. März - Freitag, 22. März 2024

**Engadiner Boutique-Hotel, GuardaVal,
Vi 383, 7550 Scuol/Engadin**

Die Anmeldung: Anmeldung bis 31. Januar 2024 nur möglich unter www.wirnetwork-gr.ch oder s.gall@wirnetwork-gr.ch

Die Kosten: Preis pro Person im Doppelzimmer 1'290.00 mit 100% WIR für Mitglieder inkl. Begleitperson.
Preis pro Person im Doppelzimmer 1490.00 mit 100% WIR für Nicht-Mitglieder inkl. Begleitperson



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 – Januar 2024, 91. Jahrgang, Nr. 1136
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: Henry Muchenberger

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: 25 355

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
Zwinglistrasse 2
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 CHF. Auch über die WIR-Partner-Networks und an WIR-Messen können Sie Ihre Sichtbarkeit erhöhen.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- Die ersten 500 CHF 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 CHF/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 CHF/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 **25000 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 CHF/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 Februar 2024: Mittwoch, 10. Januar 2024, 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

-
-
-
-
-
-

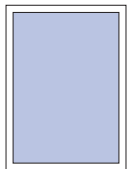
Win

-
-
-
-
-
-

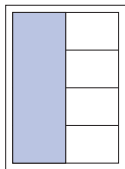
Wichtig: Bei offenen InDesign-, Illustrator- und Photoshop-Dateien müssen Schriften immer mitgeliefert werden (keine TrueType-Schriften). Die entsprechenden Zeichensatzkoffer und PostScript-Fonts bitte gezippt mitgeben. Bei PDF- und EPS-Dateien müssen Logos und Schriften eingebettet (mitgeliefert) sein.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

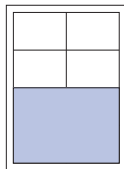
Inseratgrößen und Inseratepreise (alle Preise inkl. 7,7% MwSt., WIR-Anteil 75%)



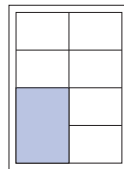
168 x 248 mm
1/1 Seite Inhalt



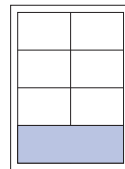
82 x 248 mm
1/2 Seite hoch (2-sp.)



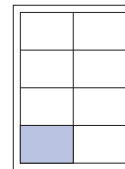
168 x 122 mm
1/2 Seite quer (4-sp.)



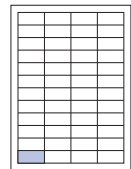
82 x 122 mm
1/4 Seite hoch (2-sp.)



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