

Bank **WIR**

# PLUS

**Tanzen für  
die Bank WIR**

*Flavia Landolfi und David Büchel*

**Beton-Gold**

*Bauen und wohnen im Covid-Zeitalter*

**Zins – kein Fremdwort**

*Sparen, anlegen, vorsorgen*

# Inhalt

## Seite 18

Homeoffice wird zu einem Standard. Der Arbeitsplatz zu Hause genügt aber in den seltensten Fällen den ergonomischen Ansprüchen, die an Arbeitstische oder -stühle gestellt werden. Ein noch grösseres Schatten-dasein führen Aspekte der Beleuchtung.



## Seite 22

In den USA und in England sind sie verbreiteter als bei uns: «Small», «Mini» und «Tiny» Häuser, manchmal gar auf Rädern, oft vorgefertigt. Auch bei Kleinhäusern setzt Corrado Palermo von der Unica Architektur AG in Biberist auf individuelle Lösungen.

## Seite 34

Giselle Rufer feiert das 25-Jahr-Jubiläum ihrer Damenuhrmarke Delance mit einer neuen Modellreihe, die auch an der WIR-Expo zu bewundern sein wird. Ein Rückblick auf ihre Erfahrungen als Unternehmerin und Uhrmacherin.



### 5 Editorial

### 6 Beton-Gold

Bauen und Wohnen im Covid-Zeitalter

### 10 «Einfamilienhäuser werden rares Gut»

Interview mit Philipp Berger

### 14 «Die Blase hat sich etwas entladen»

Interview mit Patrick Treier

### 18 «Lichtblicke für moderne Höhlenmenschen»

Es werde Licht im Homeoffice

### 22 Small is beautiful

Kleinhäuser: Wohnen mit kleinem Fussabdruck

### 25 ☘☘☘☘!

Kolumne von Willi Näf

### 26 Tanzen für die Bank WIR

Flavia Landolfi und David Büchel

### 30 Wo Hund, Katze und Co. in die Ferien gehen

Tierferienheim Fahrhubel

### 34 Prinziplosigkeit als Prinzip

Giselle Rufer, Delance

### 38 Zins – kein Fremdwort

Sparen, anlegen, vorsorgen

### 40 Kurznews

### 42 Cartoon

Das «Antilia» hat den Ruf, das grösste private Einfamilienhaus der Welt zu sein. Es steht im indischen Mumbai und gehört dem Unternehmer Mukesh Ambani.

Foto: zVg





*Der Gegenentwurf: das Tiny House auf Rädern.*



*Studio Living: Kochen, wohnen, und schlafen in einem Raum.  
Fotos: Adobe Stock*

## Ein Plus für Sie

*Editorial*



*Flavia Landolfi und ihr Tanz- und Lebenspartner David Büchel symbolisieren perfekt, worauf es in einer Partnerschaft ankommt.*

Banca WIR, Banque WIR, WIR Bank: Die aus dem Dreiklang fallende deutsche Form des Firmennamens der Genossenschaft schliesst sich ab sofort der Mehrheit an und wird neu zur Bank WIR. Es ist eine kleine Umstellung, aber trotzdem von Bedeutung. Durch die Voranstellung des Worts «Bank» kommt nun auch in der deutschen Bezeichnung besser zum Ausdruck, was das Unternehmen ist, dem Sie Ihre Vermögenswerte anvertrauen: Eine Bank durch und durch, seit über 20 Jahren nicht nur für Geschäftskunden, sondern auch für die breite Öffentlichkeit.

Inhaltlich ändert sich nichts: Die Bank WIR bleibt eine verlässliche Partnerin für Geschäfts- und Firmenkunden und bietet ihnen weiterhin einen Mehrwert mit innovativen Lösungen und ausgezeichneten Konditionen. Sie steht heute und morgen für Schweizer Werte wie Stabilität und Sicherheit, Qualität und Innovation. Und Vertrauen. Aus diesem Grund haben wir für dieses Titelbild eine Tanzszene mit Flavia Landolfi und ihrem Partner David Büchel gewählt. Sie symbolisieren perfekt, worauf es in einer Partnerschaft ankommt: Vertrauen, Hingabe, gegenseitigen Respekt, Offenheit – um nur einige Werte zu nennen (S. 26).

Die Umstellung der Begriffe WIR und Bank nehmen wir zum Anlass, das Cover neu zu gestalten: Der frühere weisse Balken mit dem Logo wird verkürzt; das neue Muster aus Punkten ist ein grafisches Element, das auch in der Werbung eingesetzt und in den Bewegtbildern animiert wird. Und nicht zuletzt: Das WIRplus wird zum Plus. Ein Plus und Mehrwert für Sie, liebe Leserinnen und Leser.

Dem Thema Bauen und Wohnen gilt der Schwerpunkt in diesem Heft. Mit der Institutionalisierung des Homeoffice gewinnt beides an Bedeutung. Dem Wunsch nach mehr Platz werden Grenzen gesetzt durch die Tragbarkeit der Kosten und die Verfügbarkeit von Fläche. Eine Auslegung ab S. 6.

**Daniel Flury**  
Chefredaktor

# Der Preis ist heiss



*Sie steigen seit Jahren – Jahr für Jahr: die Preise für Schweizer Immobilien. Auch die Corona-Krise hat keine Trendwende, sondern neue Begehrlichkeiten rund ums Thema Wohnen geweckt. Was hat das für Folgen? Zeit für eine allgemeine Auslegeordnung sowie Expertenstimmen mit Architekt und Unternehmer Philipp Berger sowie Patrick Treier, Leiter Kreditmanagement der Bank WIR.*



*Sprichwörtliche Realisierung des Traums vom Eigenheim:  
Die BF architekten sursee AG konzipierte dieses Einfamilienhaus in Nottwil am Sempachersee.*

*Foto: zVg*

# «Betongold» in aller Munde

*Corona als Nachfrage-Katalysator. Weltmeisterliche Schuldenquote als Qualitätsmerkmal. Fehlende Anlagealternativen als Preistreiber. Der Schweizer Immobilienmarkt zeigt keine Anzeichen von Schwäche.*

Aktueller denn je und längst mit eigenem Wikipedia-Eintrag versehen: «Betongold ist ein Begriff der populären Wirtschaftswissenschaft, der die vermeintliche Sicherheit von Immobilien vor Wertverfall, besonders in Krisenzeiten, bezeichnet.» Vermeintlich? Fakt ist: Die Immobilienpreise für Wohneigentum kennen in der Schweiz seit Jahren nur eine Richtung: nach oben. Und selbst bei genauem Hinschauen gibt es nur vereinzelt lockere Wölkchen, die weit weg am Horizont auszumachen sind.

«Die Corona-Krise hat das Wohnen bei vielen Menschen definitiv ins Zentrum gerückt», sagt Donato Scognamiglio, CEO des Spezialisten für Immobilien-Bewertungen und WIR-Produktpartners IAZI (siehe Infobox rechts). «Bei vielen ist wohl der Wunsch aufgetaucht, ihre Wohnverhältnisse zu optimieren.» Heisst: Gepaart mit den aufgrund der Tiefstzinsen nach wie vor sehr günstigen Finanzierungsmöglichkeiten ist von einer weiter steigenden Nachfrage auszugehen. 2020 haben jedenfalls laut IAZI-Informationen die Suchabonnemente für Wohneigentum auf Internetplattformen um rund 40 Prozent zu-

genommen. Weil sich die Baudynamik bei privatem Wohneigentum im vergangenen Jahr abgekühlt habe, führt die Kombination aus knapperem Angebot und steigender Nachfrage wohl zu weiter steigenden Preisen für Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser.

## Hypotheken-Weltmeister Schweiz

Zumindest zahlenmässig ist das Potenzial für mehr Wohneigentum riesig: Die Schweiz gilt mit vergleichendem Blick ins Ausland als «Land der Mieterinnen und Mieter» – und das obwohl die Verschuldungsquote der privaten Haushalte, insbesondere durch Hypotheken, (zusammen mit Dänemark) Weltmeister ist. 111 Prozent des Bruttoinlandprodukts (BIP) beträgt die private Hypothekendarverschuldung. Zu hohe Immobilienpreise? Steuerliche Anreize zur Verschuldung aufgrund des Eigenmietwerts? Über die Gründe streiten sich die Experten. «Unsere Analyse hat gezeigt, dass die weltmeisterliche Verschuldung der Schweiz nicht unbedingt etwas Schlechtes ist, sondern eher ein Qualitätsmerkmal», schreibt der Zürcher Raumentwickler Stefan Fahrländer in der Seco-Publikation «Die Volkswirtschaft».

## Volksentscheid «pro Fussabdruck»

Fast sieben Jahre ist es her, seit das Schweizer Stimmvolk am 1. Mai 2014 ein neues Raumplanungsgesetz gutgeheissen hatte. Primäres Ziel: ein haushälterischer Umgang mit dem Boden. Die Kantone haben seither Richtpläne sowie Planungs- und Baugesetze angepasst – bis spätestens Ende 2023 müssen nun auch die Gemeinden folgen. Eine zentrale Änderung bei der Messweise betrifft den Wechsel von der Ausnützungsziffer zur Überbauungsziffer, dem sogenannten «Fussabdruck» auf einer Parzelle. Tendenziell führt dies dazu, dass dort, wo dies heute noch möglich ist, keine Einfamilienhäuser mehr bewilligt werden dürfen, sondern an deren Stelle Mehrparteienobjekte geplant werden müssen (siehe dazu Interview mit Philipp Berger ab Seite 10).

So ein bisschen schwindlig kann es einem beim Blick auf die Preisentwicklung schon werden. Comparis hat in Zusammenarbeit mit der ETH Zürich eine interaktive Karte entwickelt, die die Wertsteigerung von Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern zwischen 2007 und 2018 zeigt: Stadt Zürich +97 Prozent, Kanton Nidwalden +82 Prozent, Neuchâtel +80 Prozent – um einige Extrembeispiele zu nennen. Zumindest bei den Ausreissern könnte Corona zu einer Glättung beitragen: Im Zuge von Homeoffice sind ländlichere Gebiete wieder gefragt – das dürfte eine Trendwende und nicht nur ein kurzfristiger Trend sein, die über das hoffentlich baldige Ende der Pandemie anhalten wird.

## Hohe Preise schrecken nicht ab

Steigender Platzbedarf und das Bedürfnis auf schöne Aussichten in der neuen heimischen Arbeitswelt haben dazu geführt, dass in der Schweiz 2020 so viele Einfamilienhäuser verkauft worden sind, wie schon lange nicht

mehr. «Wer im vergangenen Jahr ins Segment Wohnen investiert hat, hat nichts falsch gemacht», so die IAZI-Einschätzung. Auch diejenigen nicht, die Immobilien primär als Wertanlage sehen: Das Preiswachstum für Mehrfamilienhäuser hat sich auf Jahresbasis nicht verändert, aus dem vierten Quartal resultierte eine geringe Zunahme um 0,8 Prozent.

«Viele institutionelle Anleger suchen noch immer nach Möglichkeiten, in Mehrfamilienhäuser zu investieren und sind bereit, hohe Preise zu bezahlen», sagt Scognamiglio. Da die Zinswende nicht zuletzt durch Corona in weite Ferne gerückt ist, bleiben Immobilien, zusammen mit Aktien, das Anlagethema Nummer eins. «Für Investoren bieten sich nach wie vor interessante Anlagemöglichkeiten in Betongold.» Nebst eigenem Wikipedia-Eintrag gehört der Begriff längst auch zum Wortschatz Scognamiglios.

● Volker Strohm

## Immobilien-Bewertung durch die Profis

Sind Sie bereits Immobilienbesitzerin oder -besitzer und wollen wissen, was ihr Mehrfamilienhaus, das Einfamilienhaus oder die Eigentumswohnung wert ist? Oder erscheint ihnen als potenzielle Käuferschaft der verlangte Preis beim Hauskauf zu hoch – dieser soll auf einfache Art und Weise überprüft werden? Mit einigen wenigen Klicks kommen Sie zu einer persönlichen Schätzung samt Bewertungs- und Standortdatenbericht.

Möglich macht diese markttreue Bewertung (mit Zahlungsmöglichkeit in WIR) das Bewertungsmodell von IAZI, dem Produktpartner der Bank WIR. Diese sogenannte hedonische Bewertung basiert auf der schweizweit grössten Transaktionsdatenbank und wird von Immobilienfachleuten ebenso genutzt wie von Banken, Versicherungen und Pensionskassen. Der Wert einer Liegenschaft wird mittels der jeweiligen Eigenschaften und Lage des Objekts erklärt. Bei IAZI werden etwa 20 objektspezifische und rund 50 lagespezifische Parameter in die Berechnung einbezogen.



Interesse geweckt?  
QR-Code scannen und mehr über das Angebot erfahren.



Investieren in Immobilien ist und bleibt in Zeiten von Tiefstzinsen mangels Alternativen gefragt.

Foto: iStock



Bessere Ökobilanz, angenehmes Wohnklima: Der Marktanteil von Bauten mit Holz steigt – wie bei diesem von der BF architekten sursee AG geplanten Mehrfamilienhaus in Altbüron im nördlichen Teil der Luzerner Landschaft, an der Grenze zum Bernbiet.

# «Einfamilienhäuser werden rares Gut»

*Homeoffice lässt grüssen: Architekt Philipp Berger stellt als Folge der Corona-Pandemie eine verstärkte Nachfrage nach mehr Wohnraum fest. Doch der gesetzliche Rahmen lässt nicht unbegrenzt Spielraum.*

Die Corona-Pandemie hat uns weiter fest im Griff, etliche Branchen sind entweder von den verordneten Schliessungen direkt betroffen oder spüren indirekt, dass die Verunsicherung in der Bevölkerung gross

ist. Wie steht es vor diesem Hintergrund ums Thema Bauen in der Schweiz?

**Philipp Berger:** Immer noch sehr gut. Erstaunlicherweise.



Foto: zVg



Philipp Berger im Gespräch mit Volker Strohm.



Fotos: Pius Galliher

### **Aber Covid-19 hat auch die Baustellen in Beschlag genommen.**

Ja. Sämtliche Handwerker müssen mit Maske arbeiten. Aber ansonsten würde ich die Baubranche als nicht weiter eingeschränkt bezeichnen.

### **Weshalb ist die Nachfrage ungebremst?**

Wo, wenn nicht in Immobilien, soll Geld heute investiert werden? Es fehlen doch die Alternativen.

### **Demgegenüber zeigen aber Umfragen wie das Sorgenbarometer, dass die Leute vor den Auswirkungen der Corona-Pandemie auch wirtschaftlich Angst haben. Wäre da nicht mehr Zurückhaltung angesagt?**

Eigentlich erwarten wir genau diesen Effekt seit April 2020, spüren aber davon bis heute nichts. Die sicherste Variante, Geld anzulegen, sind nach wie vor Immobilien. Einen Rückgang spüren wir lediglich bei den Grossbaustellen, also den ganz grossen Projekten mit Mietwohnungen. Da ist der Markt übersättigt – das Thema Eigenheim bleibt attraktiv.

### **Immer häufiger wird im Homeoffice gearbeitet. Wie haben sich vor diesem Hintergrund die Wünsche**

### **punkto Eigenheim-Ausstattung verändert?**

Wir verspüren den Wunsch, dass es einem zu Hause gut gehen soll – entsprechend steht das Thema Luxus zunehmend im Fokus. Diejenigen, die bereits ein Eigenheim haben, beginnen nun damit, dieses zu «vergolden» – es wird ein Pool geplant oder ein Jacuzzi eingebaut. Das Homeoffice soll so schön wie möglich werden. Das hat einerseits wieder mit dem Investitionsthema zu tun, andererseits aber auch mit der Tatsache, dass man ja kaum noch weggehen kann. Wir zählen einen Poolbauer zu unserem Kundenkreis: Er hatte noch nie in seiner Karriere derart viele Aufträge; er ist auf zwei Jahre hinaus ausgebucht.

### **Und was passiert mit Blick aufs eigentliche Homeoffice, also den Büro- oder Arbeitsraum?**

Es wird umgebaut: Entweder, wo möglich, vergrössert oder die Raumaufteilung angepasst. Es zeigt sich, dass gerade bei Familien mit kleinen Kindern sich der Aufwand für eine Art «Abschottung» des Homeoffice-Arbeitsplatzes lohnt. Bei dieser Umnutzung von bestehendem Volumen ist der Innenarchitekt gefragt; ein Know-how, das wir ebenfalls anbieten.



Die «neue Normalität»: arbeiten mit Maske. Corona sorgt bei Architekt Philipp Berger aber auch für zusätzliche Nachfrage.

Foto: Pius Galliker

### Hat Corona neue Trends gesetzt oder zumindest verstärkt?

Der Wunsch nach einem Einfamilienhaus war immer schon gross, dieser ist durch das Corona-Jahr noch einmal grösser geworden. Dabei zeigt sich, dass es die Leute vermehrt aufs Land zieht. Das urbane Leben «beisst sich» ein Stück weit mit Homeoffice: Dort werden in aller Regel nur noch Miniatur-Balkone geplant, man sitzt aufeinander. Diesen Trend «raus aus der Stadt» spüren wir – etliche Landgemeinden haben regelrecht Aufwind erhalten.

### Jetzt kommt also jemand mit dem Wunsch zu Ihnen, ein Eigenheim zu erstellen. Wessen muss sich der Kunde bewusst sein, wann erhebt der Architekt den Mahnfinger?

Zunächst gibt es Fälle, bei denen Realisierungswünsche des Kunden auf der zur Verfügung stehenden Parzelle wegen des Baugesetzes gar nicht erfüllt werden können. Hier ist schweizweit ein Wandel im Gange: Anstelle der bisher-

gen Ausnutzungsziffer verwenden einige Kantone bereits die Überbauungsziffer, um den Nutzungsgrad auf einer Parzelle anzugeben. Einfamilienhäuser zu bauen wird zunehmend schwieriger...

### ... darauf kommen wir gleich beim Thema Preisniveau nochmals zurück – bleiben wir noch kurz beim Mahnfinger des Architekten.

Wir geben immer eine Checkliste ab, die der Kunde unterschreiben muss. Für mich einer der wichtigsten Punkte: Bauen ist zeitintensiv, dessen muss man sich unbedingt bewusst sein. Es reicht nicht, wenn ich als Bauherr oder Bauherrin nur jeweils abends ab 17 Uhr und am Wochenende Zeit habe. Und die Bauherrschaft muss sich von uns in der Funktion als Treuhänder des Kunden führen lassen.

### Kommen wir also zurück auf das Thema Nutzungsgrad: Das würde ja als Konklusion darauf schliessen lassen, dass sich preislich im Immobilienmarkt auch weiterhin keine Korrektur nach unten abzeichnet?

Wie schon vorhin erwähnt, muss sich die Masse der Mietwohnungen korrigieren – das sieht man nur schon am Leerwohnungsbestand, selbst in Zentren. Aber im Markt für Wohneigentum sehe ich keine Korrekturen, das Preisniveau wird gehalten werden – eher noch teurer.

### Getrieben durch die Raumplanungsgesetzgebung, die Einfamilienhäuser zunehmend erschwert?

Ja. Die Ausnutzungsziffer wird, wie bereits erwähnt, durch den sogenannten «Fussabdruck» ersetzt, den eine Immobilie auf einer Parzelle hinterlässt: Je höher gebaut wird, desto kleiner wird der Fussabdruck, desto mehr Grenzabstand wird nötig. Bis 2023 wird diese Änderung gesamtschweizerisch vollzogen sein. Einfamilienhäuser im Kontext der Verdichtungsthematik als Landverschwendung; es gibt heute bereits Gemeinden, die in einzelnen Parzellen das Bauen von Einfamilienhäusern unterbinden, weil eine einzige Familie quasi zu viel Land verschwenden würde. Aber es gibt natürlich auch Parzellen, bei denen das neue Baugesetz Vorteile bringt.



Bürogebäude in Lupfig: auch ein Resultat aus Bergers Team. Foto: zVg

### Das Bauen von grösseren Objekten macht die Aufträge für Architekten attraktiver.

(lacht) Ja und nein. So einfach ist die Gleichung nicht. Aber es ist Fakt, dass Einfamilienhäuser zum raren Gut mutieren – Land, auf dem ein solches erstellt werden darf, findet man fast nicht mehr. Nicht zu vergessen: Bei Mehrfamilienhäusern reden wir dann von zwei, drei oder vier Parteien – keine Grossobjekte.

### Gehen wir einen Schritt weiter: Das Bauprojekt wurde bewilligt. Welche Trends sehen Sie als Architekt über die vergangenen ein, zwei Jahrzehnte?

Mehr Fläche. Früher war ein Wohnzimmer 30 Quadratmeter gross, heute müssen es 50 sein. Ein Kinderzimmer misst nicht mehr 11 Quadratmeter, sondern vielleicht 15 oder sogar noch mehr. Dazu kommen pro Objekt mehr Nasszellen: Wo früher ein Bad und ein Tages-WC ausreichend waren, braucht es heute im Minimum zwei Bäder und ein Tages-WC. Eines der Bäder dann in der Regel kombiniert mit einem sogenannten Master-Room-Konzept, das auch Schlafzimmer und Ankleide umfasst.

### Und das Ganze energieeffizient.

Selbstverständlich. Stichworte sind Minergie, Niedrigenergie, Energie-Plus-Bauten – ein Riesenthema. Photovoltaik ist zum Muss geworden. Dazu steigt der Marktanteil von Bauten mit Holz. Dieses Material verbessert einerseits die Ökobilanz, da es im eigenen Land wächst – und

### Innovatives aus der Zentralschweiz

«Wir setzen Räume in Szene.» Hinter diesem Versprechen steht die BF architekten sursee AG, deren Ursprung auf das Jahr 2001 zurückgeht. Reto Frank und Philipp Berger gründeten die BF berger + frank AG, starteten in einer Einlegerwohnung – und bezogen erst drei Jahre später «echte» Büroräumlichkeiten im Dorfkern von Eich. Heute zählt das Team 26 Mitarbeitende in Sursee und vier in Luzern (BF architekten luzern AG). Das Firmengebäude in Sursee vereint modernste Technologien mit Freiräumen für Entspannung und kreative Pausen der Mitarbeitenden. Der gelernte Hochbauzeichner Berger (dipl. Architekt FH, dipl. Bauleiter) ist zudem Präsident des WIR-Partner-Networks Zentralschweiz.

es schafft zudem ein angenehmes Wohnklima. Ebenfalls gegen aussen sichtbar ist natürlich der Trend zum Flachdach, der meines Erachtens weiterhin anhalten wird. Dadurch wird eine klare Formensprache geschaffen. Was aber im Umkehrschluss nicht heissen soll, dass das Schrägdach «ausstirbt».

● Volker Stroh



Ein echter Hingucker: Das Bürogebäude der BF architekten sursee AG. Erneuerbare Energie und Feng-Shui stehen hier hoch im Kurs.

Foto: zVg

# «Die Blase hat sich etwas entladen»

*Patrick Treier, Leiter Kreditmanagement und stellvertretender CEO der Bank WIR, gibt Einblicke in die Entwicklung des Immobilienmarkts – und erklärt, weshalb es für eine Investition nicht zu spät ist.*

## **Rund ein Jahr Coronakrise. Welche Auswirkungen hat das auf den Schweizer Immobilienmarkt?**

**Patrick Treier:** Zu Beginn der Krise hatte ich Sorgen, dass dies auch auf den Immobilienmarkt überschwappen würde – doch ich wurde schnell eines Besseren belehrt. Vor allem im privaten Bereich ist Wohneigentum sogar gefragter denn je. Die Leute suchen private Freiräume, beispielsweise in Form eines Einfamilienhauses mit Garten, dank dem man auch mit Einschränkungen im Zuge einer Pandemie noch draussen sein kann.

## **Gesteigerte Nachfrage heisst steigende Preise.**

Ja, die Preisentwicklung hat in den vergangenen Monaten nur eine Richtung gekannt: nach oben. Dies sowohl bei Eigentumswohnungen als auch bei Einfamilienhäusern.

## **Gepaart mit einer rekordtiefen Niedrigzinsphase.**

Richtig. Ich würde aber nicht mehr von «Phase» reden, wir befinden uns vom Zeithorizont wohl eher beim Beispiel

von Japan: Ich habe das Gefühl, dass wir diese niedrigen Zinsen auch in der Schweiz noch einige Jahre sehen. Das macht Wohneigentum attraktiv – und letztlich einiges günstiger als die Miete.

## **Wenn viele in Eigentum investieren wollen, ist das doch für den Markt der Mietwohnungen problematisch?**

Ja. Bei Mietwohnungen besteht in der Tat ein Überhang von etwas über 80 000 Wohnungen, die schweizweit leer stehen. Dieser Leerwohnungsbestand ist natürlich auch bei der Bank WIR ein Thema, da wir viele Baukredite sprechen und Promotionsobjekte finanzieren. Aber: Wenn in den Medien von vielen Leerwohnungen die Rede ist, erweckt dies den Eindruck, dass das, was neu gebaut wird, keine Interessenten findet. Das ist aber mitnichten der Fall: Neue Wohnungen können vermietet werden. Die Leute bewegen sich von «mittelalten» Immobilien zum Neubau, finden dort grössere Wohnungen mit einem höheren Ausbaustandard – und sind auch bereit, dafür etwas mehr an Miete zu bezahlen. Der daraus entstehende Leerwohnungsbestand in diesen «mittelalten» Immobilien ist gleichzeitig eine Chance: Durch Renovationen können die Objekte weiterentwickelt werden.

## **Gab es beim Thema Instandhaltung in den vergangenen Jahren Versäumnisse?**

Die Schweiz baut zwar seit jeher auf qualitativ sehr hohem Niveau, hat aber jetzt viele Häuser, die aufgrund ihres Alters Erneuerungsbedarf haben. Das wird der ganzen Baubranche in den kommenden Jahren zu Aufträgen verhelfen. Aber es ist gleichzeitig auch der Staat mit Förderungsprogrammen gefragt, damit die Emissionsbelastung der Umwelt durch Immobilien reduziert werden kann. Nebst dem Verkehr sind die Emissionen aus Häusern hierzulande einer der grössten negativen Treiber – da sind wir gefordert! Wir müssen handeln!

## **Die Anreize zum Einsatz erneuerbarer Energien haben aktuell «Luft nach oben».**

Da besteht eindeutig Nachholbedarf. Das wird auch an plakativen Beispielen sichtbar: Wenn ich im Fricktal Rich-

## **Die Hypothek mit Negativzinsen**

Das Finanzierungsangebot der Bank WIR ist sowohl für Firmen- wie auch Privatkunden vielfältig. Als Pluspunkt sind alle Hypothekarengagements gegen Erdbeben versichert – eine Vollversicherung auf die gesamte Liegenschaft ist zudem mit Rabatt möglich. WIR-KMU-Kunden profitieren zusätzlich von der Möglichkeit, Finanzierungen in Schweizer Franken (CHF) und in WIR (CHW) zu kombinieren. Absolutes Alleinstellungsmerkmal ist die **Mehrwert-Hypothek WIR**: Für Neugeschäfte zahlt die Bank WIR auf den CHW-Anteil während fünf Jahren einen Zins von 1,5 Prozent, jährlich – verkehrte Welt.



Wie das genau funktioniert?  
QR-Code scannen und mehr erfahren.



Patrick Treier ist stellvertretender CEO der Bank WIR. Foto: Raffi Falchi

tung Schwarzwald blicke, sind auf der anderen Seite der Grenze die Dächer mit Sonnenkollektoren regelrecht «zugesackert». Anders bei uns. Positiv formuliert ist das aber auch eine Riesenchance für die Baubranche: nicht nur die Solarbauer direkt, sondern auch Heizer, Fensterbau, Gebäudeisolation und alles, was dazugehört.

#### **Alles immer eine Kostenfrage.**

Natürlich ist der Blick aufs eigene Portemonnaie immer naheliegend, wenn ich als Immobilienbesitzer eine Heizung, insbesondere Öl, ersetzen muss. Neue Technologien wie beispielsweise Erdsonden kosten einiges mehr. Diese Investitionen kann sich nicht jeder leisten. Förderprogramme sind daher gefragt.

#### **Wenn wir gerade beim Thema Kosten sind: Wie passt es zusammen, dass seit Jahren vor einer Immobilienblase gewarnt wird und wir jetzt relativ entspannt über weiter steigende Preise reden?**

Vorweg: Die Blase hat sich etwas entladen. Aber die Frage ist doch vielmehr: Wo soll ich heutzutage Geld anlegen? Es bleiben Aktien – oder eben Immobilien. Corona wird die Nachfrage nach Immobilien eher weiter befeuern. Was wir auch nicht ausser Acht lassen dürfen: In der

Schweiz liegt der Anteil von Wohneigentum bei rund 50 Prozent; das ist im Vergleich zum Ausland wenig. Man könnte also im Umkehrschluss lapidar folgern: Nur schon, um eine höhere Quote zu erreichen, gilt es noch, eine grosse Nachfrage nach Immobilien zu befriedigen.

#### **Ist, wer jetzt noch nicht in Immobilien investiert hat, zu spät?**

Nein. Schauen wir als Beispiel auf die Pensionskassen: Dort wird weiter in Aktien investiert – und in Immobilien. Und man gibt sich mit Renditen zufrieden, bei denen man noch vor ein paar Jahren lächelnd den Kopf geschüttelt hätte. Auch Immobilienfonds zeigen nach wie vor eine solide Performance.

#### **Wer beispielsweise also ein Mehrfamilienhaus als Renditeobjekt baut oder erwirbt, muss heute zurückbuchstabieren?**

Ja und nein. Wer vor Jahren eine solche Liegenschaft gekauft hat und eine Rendite von fünf Prozent erwartete, bewertete das vielleicht schon als eher mager. Heute sehen wir Geschäfte, bei denen die Rendite noch bei drei Prozent liegt. Und jetzt kommt das «Aber»: Diese drei Prozent muss ich in Relation zum absoluten Zinsniveau bei null Prozent stellen – und schon sieht die Rechnung viel besser aus.

#### **Sind die tiefen Zinsen nicht trügerisch, wenn man sich den Traum vom Eigentum erfüllen will?**

Die regulatorischen Mindestrichtlinien bei einer Finanzierung müssen seitens der Bank eingehalten werden. Eine davon betrifft die Tragbarkeitsrechnung: Noch immer rechnen wir mit einem kalkulatorischen Zins von 4,5 Prozent. So rechnen wir die Tragbarkeit durch, zeigen dem Kunden aber auch klar auf, was er effektiv bezahlen muss.

#### **4,5 Prozent als kalkulatorischer Zins: Ist das nicht völlig realitätsfremd?**

Es gibt Banken, die bereits eine Senkung des kalkulatorischen Satzes gefordert haben. Ich bin auch der Meinung, dass dieser Zinssatz – beispielsweise mit einer Durchschnittszinsrechnung – nun nach unten korrigiert werden müsste.

#### **Und wer die Finanzierung erhält, sollte punkto Zinsänderungsrisiko auf Nummer sicher gehen.**

Ja, beispielsweise mit einer 10-jährigen Festzinshypothek. Diese relativiert die kalkulatorische Tragbarkeit. Die Dauer dieser Festhypothek sollte dafür genutzt werden, eher überdurchschnittliche Amortisationen zu leisten, um ein Sicherheitspolster bis zur Verlängerung zu schaffen.

#### **Gibt es bei der Finanzierung ein Patentrezept?**

Nein. Aber die 10-jährige Festzinshypothek kann ich als Empfehlung aussprechen. Oder dann eine Libor- respektive neu eben Saron-Lösung, die zwar günstiger ist, aber



*Bau oder Kauf – es gilt nach wie vor: Lage, Lage, Lage.*

auch ein höheres Zinsänderungsrisiko mit sich bringt. Eines, das man aus heutiger Sicht aber als klein einstufen kann. Laufzeiten hier sind drei oder fünf Jahre – aber die Differenz zu einer längeren Festhypothek eben auch nicht gravierend.

**Aber eine 10-jährige Festhypothek bedarf Disziplin, damit man am Ende der Laufzeit nicht in den Zinshammer läuft.**

Ein Eigentümer sollte fairerweise immer mit drei, vielleicht 3,5 Prozent «nachhaltigem» Zins rechnen. Deshalb ist es zu empfehlen, diese Zinsdifferenz, die durch das aktuelle Niveau entsteht, nicht zu verpassen, sondern anzusparen, um die Schulden in zehn Jahren amortisieren zu können.

**Nebst der Tragbarkeit ist auch die maximale Belehnung eines Objekts regulatorisch geregelt. Wenn wir von einem steigenden Preisniveau ausgehen, können sich doch immer weniger Leute einen Immobilienkauf aufgrund der steigenden Anforderungen ans Eigenkapital noch leisten?**

Das ist in der Tat die Krux im Schweizer Immobilienmarkt: Die Jungen, die gerne etwas fürs Leben erwerben würden, können es sich gar nicht mehr ersparen. Die Preis-

steigerung des Markts verläuft schneller, als eine Sparquote realistischerweise mithalten kann. Wenn junge Familien heutzutage eine Immobilie erwerben können, ist das praktisch nur noch mit finanzieller Hilfestellung durch die Eltern/Familie möglich. Oder nach einem Lotto-Sechser (lacht). Früher galt die Devise: Nach Eintritt in die Berufswelt spare ich 15 Jahre an und kaufe mir dann ein Haus – heute funktioniert das nicht mehr, weil einem die Preise davonrennen. Natürlich besteht auch die Möglichkeit eines Vorbezugs von Pensionskassengeldern. Ich persönlich bin aber kein Freund dieser Finanzierungsmöglichkeit.

**Inwieweit hat das durch Corona beschleunigte Thema Homeoffice den Wunsch nach einem Eigenheim verstärkt?**

Statistisch ist es auf Grund der vergleichsweise kurzfristigen Entwicklung noch nicht nachzuweisen, aber Corona zeigt klar: Etwas abseits im Grünen zu wohnen, ist zunehmend gefragt. Gerade mit der Zunahme von Homeoffice ist es doch kein Problem mehr, an drei oder vier Tagen abseits eines Ballungszentrums zu Hause zu arbeiten – und für einen Tag ins Büro in die Stadt zu fahren. Daneben sehe ich aber im Zusammenhang mit Homeoffice einen weiteren Trend: Es löst den Wunsch nach mehr Wohn-



Foto: iStock

raum aus. Wo bisher vielleicht eine 3,5-Zimmer-Wohnung ausreichend war, muss nun noch ein weiteres Zimmer fürs heimische Büro hinzukommen. Und der eingangs erwähnte Garten sollte dabei sein. Aber: Bauland ist beschränkt.

#### **Beschränktes Angebot, steigende Nachfrage. Wir sind schon wieder beim Preis.**

Ja, die Preise werden weiter steigen.

#### **Wir hatten die Renditeobjekte bereits in Zusammenhang mit Mietwohnungen auf dem Radar. Wie sieht die Entwicklung dann aus, wenn ich ein Objekt mit einzelner Stockwerkeigentum zum Abverkauf plane?**

Bei der Planung gilt das, was ich bereits punkto Ausbaustandard bei Mietwohnungen erwähnt hatte: Die Zimmer werden grösser, eigene Waschmaschine und Tumbler sind mittlerweile Standard, die Küche wird buchstäblich zentral. Treiber dieser Entwicklung sind natürlich die Nachfragenden – daraus ergibt sich letztlich aber ein weiterer Preistreiber. Und: Die Vorschriften rund um energetische Themen wie Heizungstechnik, Minergie und dergleichen machen das Bauen auch nicht günstiger.

### **CredEx: Frischer Wind im Hypothekenmarkt**

2020 ist die Bank WIR eine Partnerschaft mit der Credit Exchange AG (CredEx) eingegangen. Bei Finanzierungen von selbst genutztem Eigentum erhalten die Privatkunden der Bank dadurch Zugang zu erstklassigen Konditionen: Die CredEx-Plattform verknüpft die Bank WIR und den interessierten Kunden mit dem eigentlichen Kreditfinanzierer (Risikoträger), z.B. anderen Banken, Pensionskassen und Versicherungen wie die Mobilier oder Vaudoise.

Da alle Prozesse digitalisiert und standardisiert sind, ist eine einfache, schnelle und verbindliche Abwicklung garantiert – und damit auch sehr attraktive Konditionen für den Kunden. Dessen Vertrags- und Ansprechpartner ist durchgehend die Bank WIR, und ihr wird auch der Hypo-Zins geschuldet. *df*

#### **Trotzdem entscheide ich mich für ein Renditeobjekt. Was gilt es zu beachten?**

Lapidar lässt sich die Frage mit «billig kaufen, teuer verkaufen» beantworten. Doch zunächst gilt der altbekannte Grundsatz beim Thema Immobilien: Lage, Lage, Lage – und nochmals Lage. Allerdings ist dieser Effekt im Zuge der Coronakrise etwas dynamischer geworden; auch 1b-Lage kann gefragt sein. Da spielen dann Faktoren wie Verkehrsanbindung, Einkaufsmöglichkeiten, Schule, Steuern oder Industrie als direkter Nachbar eine Rolle.

#### **Themen, die auch für den privaten Hauskauf zur Eigennutzung gelten.**

Ja. Wird eine bestehende Immobilie gekauft, darf diese auf keinen Fall versteckte Mängel aufweisen. Bei einem Neubau ist die Wahl des Partners wichtig: Architekt oder Generalunternehmer – und bei letzterem auch dessen Bonität. Er muss ein Projekt qualitativ und vor allem auch finanziell im Griff haben.

● Volker Strohm

*Homeoffice wird zu einem Standard. Der Arbeitsplatz zu Hause genügt aber in den seltensten Fällen den ergonomischen Ansprüchen, die an Arbeitstische oder -stühle gestellt werden. Ein noch grösseres Schatten-dasein führen Aspekte der Beleuchtung.*



Janine Stampfli.

Foto: Herbert Zimmermann

Janine Stampfli ist wissenschaftliche Mitarbeiterin im Bereich Technik & Architektur an der Hochschule Luzern. Mit je einem Master of Science in «Business & Economics» und «Light & Lighting» ist sie Teil des interdisziplinären Teams Licht@hslu, welches von Professor Björn Schrader geleitet wird.

#### **Was fasziniert Sie an Licht?**

**Janine Stampfli:** Mich beeindruckt seine Vielfalt. Da gibt es zum einen biologische Aspekte: Licht ermöglicht uns das Sehen und synchronisiert unsere innere Uhr, d. h. unseren Schlaf-Wach-Rhythmus. Dann gibt es auch architektonische Aspekte: Wie kann das an einem gegebenen Standort verfügbare Tageslicht bestmöglich genutzt werden? Des Weiteren technische Aspekte: Wie viel Kunstlicht und Sensorik werden für gute Lichtverhältnisse im Innenraum benötigt, und wie kann die Gebäude- und Raumautomation hierzu verwendet werden? Und nicht zuletzt gestalterische Aspekte: Wie kreiere ich eine Raumwirkung, in der sich Menschen wohlfühlen?

#### **Licht ist auf Knopfdruck jederzeit verfügbar und tagsüber sowieso keine Mangelware – wozu braucht es Lichtgestaltung und Lichtplanung?**

Es braucht sie mehr denn je, denn wir sind zu modernen Höhlenbewohnern geworden. Schon bevor das Homeoffice in unser Leben getreten ist, haben wir Studien zufolge ca. 90 % unserer Zeit in Innenräumen verbracht.

Dort ist das Lichtniveau jedoch ein Bruchteil von demjenigen draussen und auch die Licht-Zusammensetzung sieht ganz anders aus. Evolutionsbedingt ist der menschliche Körper jedoch aufs Tageslicht «eingestellt». Des Weiteren verlängern wir den natürlichen Tag mit Kunstlicht. Der moderne Mensch durchlebt so einen völlig anderen Hell-Dunkel-Rhythmus als seine Vorfahren.

#### **Sie haben das Homeoffice erwähnt – wie stellt man dort eine ausreichende Tageslichtversorgung sicher?**

Am Arbeitsplatz gilt, wenn immer möglich: Vorhang auf und Rollladen rauf. Je näher man beim Fenster sitzt, umso besser, denn die Lichtmenge nimmt mit zunehmender Raumtiefe exponentiell ab. Schon ab einer Distanz von ca. 2,5 m von einem Fassadenfenster ist die Lichtversorgung unzureichend. Weil nicht 100 % des Tageslichts durch ein Fensterglas hindurch kommt, empfiehlt es sich, Fenster zu öffnen, wenn es die klimatischen Bedingungen zulassen. Des Weiteren: Die Pausen draussen verbringen, denn der für die Produktion von Vitamin D benötigte Teil der Solarstrahlung dringt durch keine Verglasung. Ein Arbeitsplatz sollte derart eingerichtet sein, dass «genügend» Licht von vorne aufs Gesicht fällt. Einerseits reguliert das durch die Augen eintretende Licht die innere Uhr. Andererseits sorgt eine derartige Beleuchtung auch für gute Lichtverhältnisse bei Videokonferenzen. Ein Arbeitsplatz sollte ausserdem möglichst gleichmässig ausgeleuchtet sein, denn grosse Kontraste sind ermüdend für die Augen.

Ein Fenster im Blickfeld zu haben, hat noch einen weiteren Vorteil: Eine Sichtverbindung zur Aussenwelt, sodass man die Tageszeit und den Wetterverlauf erleben kann. Eine Aussicht erlaubt es zudem, in die Ferne zu blicken und die Augen zu entspannen.

#### **Und was ist nicht zu empfehlen?**

Zu vermeiden sind Spiegelungen auf dem Bildschirm – etwa dann, wenn sich ein Fenster oder eine Leuchte hinter dem Arbeitsplatz befinden – und Blendungen durch einfallendes Tageslicht. Ein Blendschutz kann bei dieser Problematik helfen. Er sollte innenliegend sein, da er vor allem im Winter – also bei tiefstehender Sonne – benötigt wird und so die solaren Gewinne genutzt werden können. Das spart Heizkosten. Idealerweise sollte der Blendschutz von unten nach oben aufgezogen werden können. So gelangt durch den oberen, nicht abgedeckten Teil des Fensters immer noch Licht in die Tiefe des Raumes.



Bau oder Kauf – es gilt nach wie vor: Lage, Lage, Lage. Foto: iStock

**Aber eine 10-jährige Festhypothek bedarf Disziplin, damit man am Ende der Laufzeit nicht in den Zinshammer läuft.**

Ein Eigentümer sollte fairerweise immer mit drei, vielleicht 3,5 Prozent «nachhaltigem» Zins rechnen. Deshalb ist es zu empfehlen, diese Zinsdifferenz, die durch das aktuelle Niveau entsteht, nicht zu verpassen, sondern anzusparen, um die Schulden in zehn Jahren amortisieren zu können.

**Nebst der Tragbarkeit ist auch die maximale Belegung eines Objekts regulatorisch geregelt. Wenn wir von einem steigenden Preisniveau ausgehen, können sich doch immer weniger Leute einen Immobilienkauf aufgrund der steigenden Anforderungen ans Eigenkapital noch leisten?**

Das ist in der Tat die Krux im Schweizer Immobilienmarkt: Die Jungen, die gerne etwas fürs Leben erwerben würden, können es sich gar nicht mehr ersparen. Die Preissteigerung des Markts verläuft schneller, als eine Sparquote realistischerweise mithalten kann. Wenn junge Familien heutzutage eine Immobilie erwerben können, ist das praktisch nur noch mit finanzieller Hilfestellung durch die Eltern/Familie möglich. Oder nach einem Lotto-Sechser (lacht). Früher galt die Devise: Nach Eintritt in die Berufswelt spare ich 15 Jahre an und kaufe mir dann ein Haus – heute funktioniert das nicht mehr, weil einem die Preise davonrennen. Natürlich besteht auch die Möglichkeit eines Vorbezugs von Pensionskassengeldern. Ich persönlich bin aber kein Freund dieser Finanzierungsmöglichkeit.

**Inwieweit hat das durch Corona beschleunigte Thema Homeoffice den Wunsch nach einem Eigenheim verstärkt?**

Statistisch ist es auf Grund der vergleichsweise kurzfristigen Entwicklung noch nicht nachzuweisen, aber Corona zeigt klar: Etwas abseits im Grünen zu wohnen, ist zunehmend gefragt. Gerade mit der Zunahme von Homeoffice ist es doch kein Problem mehr, an drei oder vier Tagen abseits eines Ballungszentrums zu Hause zu arbeiten – und für einen Tag ins Büro in die Stadt zu fahren. Daneben sehe ich aber im Zusammenhang mit Homeoffice einen weiteren Trend: Es löst den Wunsch nach mehr Wohnraum aus. Wo bisher vielleicht eine 3,5-Zimmer-Wohnung ausreichend war, muss nun noch ein weiteres Zimmer fürs heimische Büro hinzukommen. Und der eingangs erwähnte Garten sollte dabei sein. Aber: Bauland ist beschränkt.

**Beschränktes Angebot, steigende Nachfrage. Wir sind schon wieder beim Preis.**

Ja, die Preise werden weiter steigen.

**Wir hatten die Renditeobjekte bereits in Zusammenhang mit Mietwohnungen auf dem Radar. Wie sieht die Entwicklung dann aus, wenn ich ein Objekt mit einzeltem Stockwerkeigentum zum Abverkauf plane?**

Bei der Planung gilt das, was ich bereits punkto Ausbaustandard bei Mietwohnungen erwähnt hatte: Die Zimmer werden grösser, eigene Waschmaschine und Tumbler sind mittlerweile Standard, die Küche wird buchstäblich zentral. Treiber dieser Entwicklung sind natürlich die Nachfragenden – daraus ergibt sich letztlich aber ein weiterer Preistreiber. Und: Die Vorschriften rund um energetische Themen wie Heizungstechnik, Minergie und dergleichen machen das Bauen auch nicht günstiger.

**Trotzdem entscheide ich mich für ein Renditeobjekt. Was gilt es zu beachten?**

Lapidar lässt sich die Frage mit «billig kaufen, teuer verkaufen» beantworten. Doch zunächst gilt der altbekannte Grundsatz beim Thema Immobilien: Lage, Lage, Lage – und nochmals Lage. Allerdings ist dieser Effekt im Zuge der Coronakrise etwas dynamischer geworden; auch 1b-Lage kann gefragt sein. Da spielen dann Faktoren wie Verkehrsanbindung, Einkaufsmöglichkeiten, Schule, Steuern oder Industrie als direkter Nachbar eine Rolle.

**Themen, die auch für den privaten Hauskauf zur Eigennutzung gelten.**

Ja. Wird eine bestehende Immobilie gekauft, darf diese auf keinen Fall versteckte Mängel aufweisen. Bei einem Neubau ist die Wahl des Partners wichtig: Architekt oder Generalunternehmer – und bei letzterem auch dessen Bonität. Er muss ein Projekt qualitativ und vor allem auch finanziell im Griff haben.

● Volker Stroh

### **Kann auch ein Sonnenschutz als Blendschutz verwendet werden?**

Theoretisch ja. Allerdings ist es nicht ratsam, dies zu tun. Die beiden Systeme haben unterschiedliche Funktionen. Wie bereits erwähnt sollte ein Blendschutz innenliegend sein.

Beim Sonnenschutz ist es anders: Dieser muss aussenliegend sein, damit er die Sonnenstrahlen abfängt, bevor sie in den Raum gelangen. Er hat eine thermische Funktion: Er schützt vor Überhitzung und kommt somit mehrheitlich im Sommer zum Einsatz. Ideal ist eine Kombination von Blend- und Sonnenschutz.



Das Licht-Dosimeter zeichnet die Menge an Licht und dessen Zusammensetzung über die Zeit auf.

Foto: Licht@hslu

## **Lichtgestaltung in Luzern**

Das «Certificate of Advanced Studies (CAS) Lichtgestaltung» an der Hochschule Luzern umfasst ca. 350 Stunden und ist ein Weiterbildungsangebot, das u.a. von Architekten, Innenarchitekten und Elektroplanern in Anspruch genommen wird. Die Absolventen des Lehrgangs erwerben während rund einem Jahr Kompetenzen in der Gestaltung von Räumen mit Kunst- und Tageslicht. Studienleiterin ist Janine Stampfli, die ihren Master in Light & Lighting in London erworben hat. In der Schweiz bietet gegenwärtig nur die Hochschule Luzern – und auch erst seit dem Frühjahrssemester 2021 – einen Zertifikatslehrgang auf universitärem Niveau an. Die Erstdurchführung ist mit 15 Teilnehmenden erfolgreich gestartet und findet Covid-19-bedingt aktuell mehrheitlich online statt.

Kontakt: janine.stampfli@hslu.ch

### **Wie sieht es mit Spezialverglasungen hinsichtlich Sonnenschutz aus?**

Zum einen gibt es da Sonnenschutzglas, dessen spezielle Beschichtung die Transmission von langwelliger Solarstrahlung verringert. Allerdings tritt hierbei auch weniger Tageslicht in den Innenraum. Zum anderen gibt es sogenanntes «smart glazing», dessen Durchlässigkeit gesteuert werden kann. Letzteres kommt aktuell vor allem bei Bürogebäuden und anderen kommerziell genutzten Liegenschaften zum Einsatz. Ihr grösster Vorteil liegt meines Erachtens darin, dass sie auch im dunkelsten Zustand die Sicht nach aussen gewährleisten. Wer eine solche Verglasung einmal live erleben möchte, darf sich gerne bei uns melden: Im «LichtMessContainer» auf dem Campus in Horw ist elektrochromes Glas verbaut, das be-  
sichtigt werden kann.

### **Grosse Fenster bedeuten viel Tageslicht. Sie beeinflussen aber den Energieverbrauch eines Gebäudes.**

Stimmt. Es geht also darum, einen guten Kompromiss zwischen Tageslichtversorgung und Energieeffizienz in einer Ganzjahresbetrachtung zu finden. Hierbei empfiehlt sich der Einsatz von beweglichen Sonnenschutzsystemen. Im Gegensatz zu fixen Verschattungselementen reduzieren diese den Eintritt der Solarstrahlung, inklusive des Tageslichts, nur wenn nötig.

### **Der Entscheid über die Grösse der Fenster und über ihre Position in der Fassade liegt in den Händen von Architekten und Fassadenplanern. Wie passt da die Lichtgestaltung hinein?**

Aufgrund der oben genannten Vorteile von Tageslicht sollte es auch im Innenraum die primäre Lichtquelle sein. Kunstlicht sollte als Ergänzung zum Einsatz kommen. Seit der Erfindung der Glühlampe vor über 100 Jahren hat sich der Fokus jedoch weg vom Tageslicht und hin zum Kunstlicht verschoben. Natürlich haben sich in der Zeit auch die Gebäudekubatur und die Raumproportionen verändert. Architekten haben die herausfordernde Aufgabe, Fachkräfte in den unterschiedlichsten Bereichen zu koordinieren. Wenn das Wissen über eine gute Tageslicht- und/oder Kunstlichtplanung nicht im eigenen Team vorhanden ist, sollte es frühestmöglich beigezogen werden.

### **Gibt es eigentlich «Licht-Normen»?**

Architekten sind nicht zu beneiden, da sie sich an sehr viele Normen halten müssen. Neben der SN EN 12464-1 «Licht und Beleuchtung – Beleuchtung von Arbeitsstätten – Teil 1: Arbeitsstätten in Innenräumen» gibt es seit April 2019 in der Schweiz eine Norm fürs Tageslicht: Die SN EN 17037 – Tageslicht in Gebäuden. In Europa gilt sie seit 2018. Sie legt Mindestempfehlungen für vier unterschiedliche Kriterien fest: Tageslichtversorgung, Aussicht, Besonnungsdauer und Blendschutz.



Der «LichtMessContainer» steht auf dem HSLU-Campus in Horw.

Foto: Licht@hslu

#### Wie erreicht die Hochschule Luzern Architekten?

Wir stehen im Austausch mit dem SIA, dem Schweizerischen Ingenieur- und Architektenverein. Zudem veranstaltet die Hochschule Luzern zusammen mit der Velux Schweiz AG am 17. Juni 2021 zum zweiten Mal das Tageslicht-Symposium. Diese Veranstaltung ist eine Plattform für den Austausch praxis- und anwendungsrelevanter Themen zwischen Architektur, Planung, Industrie, Forschung und Behörden. Covid-19-bedingt findet sie dieses Jahr online statt.

#### Wo liegen die Lehrschwerpunkte im Bereich Licht an der Hochschule Luzern?

Prof. Björn Schrader unterrichtet Bachelorstudierende der Gebäudetechnik und der Innenarchitektur mit jeweils unterschiedlichen Schwerpunkten in Sachen Kunst- und Tageslicht. Hierbei stehen auch zahlreiche praktische Lehrmittel zur Verfügung. Beispielsweise unser Heliodon, mit dem Licht- und Schattenstudien von Gebäudemodellen für verschiedene Jahres- und Tageszeiten durchgeführt werden können. Aber auch in der Lehre der Elektrotechnik wird das Thema Licht thematisiert, wobei der Fokus auf den technischen Aspekten der LED und der Sensorik liegt.

#### Und wo sind die Forschungsschwerpunkte?

Wir fokussieren uns, wenn immer möglich, auf praxisnahe, lösungsorientierte Lichtprojekte. Beispielsweise entwickeln wir ein sogenanntes Licht-Dosimeter. Das Gerät ist eine Art Schrittzähler für Licht: Es zeichnet die Menge an Licht und dessen Zusammensetzung über die Zeit auf. Aktuell fehlt in der Forschung der nicht-visuellen Wirkung von Licht (Stichwort «innere Uhr») ein solches Gerät. Mit unserem Gerät möchten wir diese Lücke schliessen.

Ein anderes Forschungsprojekt entwickelt Handlungsempfehlungen für Planende und Bauherren zur Balancefindung zwischen Energieoptimierung und Tages-

lichtversorgung mit Blick auf die durch den Klimawandel häufiger auftretenden Hitzetage. Und seit ein paar Monaten dürfen wir eine vermittelnde Rolle bei einer Lösungsfindung einnehmen, wo die unterschiedlichen Lichtbedürfnisse von Menschen, Tieren und Pflanzen aufeinander abgestimmt werden müssen.

● Interview: Daniel Flury

[blog.hslu.ch/lichatathslu](http://blog.hslu.ch/lichatathslu)  
[tageslicht-symposium.ch](http://tageslicht-symposium.ch)  
[light-dosimeter.ch](http://light-dosimeter.ch)  
[hslu.ch/cas-lg](http://hslu.ch/cas-lg)  
[hslu.ch/licht](http://hslu.ch/licht)

### Tageslicht und Kunstlicht

Tageslicht sollte aus mehreren Gründen bestmöglich genutzt werden: Es sorgt für Wohlbefinden, ist kostenlos und CO<sub>2</sub>-neutral. Der Mensch von heute kommt aber nicht ohne Kunstlicht aus. Janine Stampfli plädiert dafür, dass sich der Mensch wieder vermehrt an der Natur orientieren sollte: Tagsüber viel Licht (v. a. Tageslicht), abends so wenig wie möglich und in der Nacht richtig schön dunkel.

Abends darf nicht vergessen werden, dass auch Bildschirme von Fernsehern, Computern und mobilen Telefonen Lichtquellen sind. Da diese oft ein Licht mit einem hohen Blauanteil ausstrahlen, die unserer inneren Uhr quasi zu verstehen gibt, dass es immer noch Tag ist, empfiehlt sich eine Reduzierung der Helligkeit und wenn möglich eine Umstellung auf den Nachtmodus. Und am besten schaltet man die Geräte schon einige Zeit vor dem Schlafengehen aus.



**Small is beautiful**



*Ein Kleinhaus von Unica Architektur.  
Fotos: UNICA Architektur AG*

*In den USA und in England sind sie verbreiteter als bei uns: «Small», «Mini» und «Tiny» Häuser, manchmal gar auf Rädern, oft vorgefertigt. Auch bei Kleinhäusern setzt Corrado Palermo von der Unica Architektur AG in Biberist auf individuelle Lösungen.*

Pro Sekunde werden in der Schweiz rund 1,5 Quadratmeter Boden verbaut. Jede Viertelstunde wird eine Wohnung, jede Dreiviertelstunde ein Einfamilienhaus fertiggestellt. Getrieben wird diese Entwicklung vom Bevölkerungswachstum und dem Wunsch nach immer grösserem Wohnraum. Gegenwärtig beansprucht jede Schweizerin und jeder Schweizer im Schnitt rund 48 Quadratmeter für sich. Das Kleinhaus mit einer Wohnfläche von 60 bis 90 Quadratmetern ist eine mögliche Antwort auf die steigenden Landpreise und auf die zunehmende Zahl von Kleinhaushalten mit maximal zwei Personen.

**Zu den Wohnobjekten, die Sie entwerfen und bauen, gehören auch Kleinhäuser. An wen richtet sich dieses Angebot?**

**Corrado Palermo:** Wir haben drei Zielgruppen ausgemacht: Zum einen sind es Senioren, die auf ihrem Grundstück über Platz für ein Kleinhaus verfügen und das zu gross gewordene Zuhause der nächsten Generation übergeben wollen.

Auf der anderen Seite der Altersskala sind junge, oft kinderlose Paare, die sich das klassische Einfamilienhaus nicht oder noch nicht leisten können.

Dazwischen sind Menschen, die sich in der «Vorpension» befinden und sich ein Kleinhaus als zwischenzeitliches Renditeobjekt erstellen lassen. Zwischenzeitlich deshalb, weil sie später das Kleinhaus selbst bewohnen wollen und dann das Haupthaus vermieten, verkaufen oder der nächsten Generation übergeben.

**Ist die Nachfrage nach Kleinhäusern während der Coronazeit gestiegen?**

Ja, die Bilder von alten Menschen, die im Altersheim isoliert und abgeschnitten von ihren Familien leben und sterben mussten, sind in den Köpfen hängengeblieben und haben nachdenklich gemacht. Aber auch ohne Corona: Das Leben im Altersheim ist für viele nicht erstrebenswert. Das Leben in einem Kleinhaus oder «modernen Stöckli» hat gerade für den erstgenannten Typus «Senioren» viele Vorteile: Man bleibt im gewohnten Umfeld, hat den emotionalen Rückhalt der Familie, kann Hilfe im Haushalt oder in der Pflege in Anspruch nehmen und im Gegenzug zum Beispiel Kinder hüten. Und beide Parteien wahren ihre Privatsphäre.

**Ist das Kleinhaus auch ein Kompromiss für diejenigen, die zwar ein eigenes Haus besitzen möchten, sich aber um die Abnahme von Grünflächen sorgen und**

**keinen grossen «Fussabdruck» hinterlassen wollen?**

Natürlich bietet das Kleinhaus die Vorteile des eigenen Einfamilienhauses mit all seinen Vorzügen und eines geringeren Landverbrauchs. Doch wer es sich leisten kann, lässt sich immer noch ein klassisches Einfamilienhaus bauen. Wenn es sein muss, auch in einer Gegend, die zuvor als wenig attraktiv galt, etwa wegen der Entfernung zu einem Zentrum.

**Die Nachfrage nach «ausgewachsenen» Einfamilienhäusern besteht also weiterhin?**

Die Nachfrage ist enorm und ist wegen Corona noch gestiegen, weil man sich vermehrt in den eigenen vier Wänden aufhält und sich nach schönem Wohnen mit Zugang zu Grünflächen und einem Aussensitzplatz sehnt.

**Können Sie bei der Planung eines Kleinhauses auf individuelle Wünsche eingehen?**

Absolut, wir werden auch hier unserem Firmennamen Unica – abgeleitet von Unikat – gerecht. Im Gegensatz zu standardisierten, vorgefertigten Kleinhäusern halten unsere auf den Kunden zugeschnittenen Kleinhäuser, was der Name verspricht: Es sind kleinere Einfamilienhäuser mit allen ihren Vorzügen und mit 60 bis 90 Quadratmetern Grundfläche.

## Unica Architektur AG

Das 1996 von Corrado Palermo gegründete Architekturbüro Unica ([www.unica.ch](http://www.unica.ch)) ist in Biberist bei Solothurn ansässig und in der Deutschschweiz und Romandie tätig. Das Unica-Team setzt sich aus Architekten, Zeichnern sowie Bau- und Projektleitern zusammen.

Als klassisches Architekturbüro und Totalunternehmerin baut Unica Ein- und Mehrfamilienhäuser, Kleinhäuser und Gewerbeobjekte sowie öffentliche Gebäude. Auch in den Bereichen Innenarchitektur, Aussengestaltung, Anbau, Umbau, Sanierungen und Renovation verfügt das Architekturbüro über grosses Know-how und eine eigene Handwerkerequipe. «Im Zentrum steht dabei immer modernes, spannendes Design sowie individuelle Beratung und Betreuung unserer Kunden», unterstreicht Palermo.



Corrado Palermo.

Foto: Foto Frutig

#### **Mit was für Kosten muss man rechnen?**

Preislich kann ein Kleinhaus als Alternative zu einer kleineren Eigentumswohnung gesehen werden. Im Gegensatz zur Eigentumswohnung wohnt man für sich allein, und es fallen wesentlich weniger Nebenkosten an, etwa für den Hauswart oder den Lift. Ausserdem sind Kleinhäuser enorm energieeffizient.

#### **Das heisst in Franken ausgedrückt?**

Ohne Land und Gebühren muss man mit 320 000 bis 350 000 CHF rechnen. Mit Land sollten 450 000 bis 490 000 CHF veranschlagt werden, das entspricht etwa einer 3,5-Zimmer-Eigentumswohnung. Da wir in der ganzen Deutschschweiz und in der Romandie tätig sind und die Objekte je nach Situation regional vergeben, spielen neben den Kosten für das Land auch die Handwerkerpreise eine Rolle bei der Schlussabrechnung.

#### **Ist eine Unterkellerung sinnvoll?**

Eine Vollunterkellerung macht aus Kostengründen wenig Sinn. Wir achten auf genügend Stauraum und planen Einbauschränke ein. Ein Kleinhaus sollte ausserdem so wenig Barrieren wie möglich aufweisen und behindertengerecht gebaut sein.

#### **Sie bauen vorwiegend «normale» Einfamilienhäuser, Mehrfamilienhäuser und Gewerbebauten. Sehen Sie den Ruf nach Verdichtung als Hindernis?**

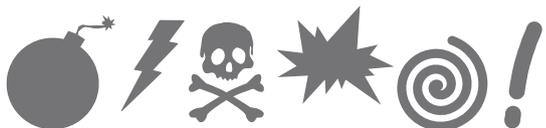
Im Gegenteil, das Bevölkerungswachstum macht Verdichtung zur Notwendigkeit, und jeder Architekt nimmt diese Herausforderung gerne an. Leider geht das Resultat dann oft auf Kosten der Lebensqualität: wüste Betonbunker im Gefängnisstil. Verdichtung muss sowohl ein Hingucker wie auch sozial verträglich sein. In einer Solothurner Gemeinde planen wir eine Überbauung mit Einfamilienhäusern und drei Mehrfamilienhäusern. Wir verzich-

ten dabei z. B. auf Hecken zwischen den Grundstücken, damit das Miteinanderleben erleichtert wird. Diese Gemeinde und der Kanton Solothurn streben eine Überbauung an, die trotz Verdichtung in ästhetischer und sozialer Hinsicht höchste Qualität bietet und eine Vorbildfunktion erfüllt.

#### **Haben Sie selbst Vorbilder?**

Schöne Beispiele für verdichtetes Bauen gibt es in Amsterdam, wo Luxuswohnungen mit Sozialwohnungen und solchen mit mittlerem Ausbaustandard auf dasselbe Grundstück gebaut werden. Bezeichnend ist, dass dort immer auch ein Landschaftsarchitekt involviert ist. Hier ist es doch häufig so, dass der Architekt einfach noch ein Stück Rasen oder Schottersteine vorsieht, damit der Anspruch «Garten» erfüllt ist. Dabei ist es unglaublich, was sogar auf kleinstem Raum gestaltet werden kann.

● Daniel Flury



Wer sich gerne aufregt, lebt in feinen Zeiten. Früher war ja die Auswahl an Ärgernissen kleiner. Der Freund der gepflegten Verstimmung war schon glücklich, wenn ein sonziger Mitmensch vor ihm auf der Überholspur mit 117 km/h fuhr. Da konnte er sich Zeit nehmen, um gemütlich aus der Haut zu fahren von Härkingen bis Bern Wankdorf. Und wenn die Vorderschnecke bei Kriegstetten noch 10 km/h langsamer wurde, dann packte ein froher Polteri die Gelegenheit beim Schopf und kroch fröhlich wutrasend hinter ihr her bis nach Freiburg, selbst wenn er nach Thun wollte. Wer Schnappatmung liebt, geht eben lieber auf die Palme als ins Oberland.

Es gab natürlich schon damals Mitmenschen, die solche Chancen verpassten. Die Gabe der schnellen Empörung ist nicht allen geschenkt. Grundlose Gelassenheit kann ein Geburtsgebrechen sein – betroffene Menschen nennt man «Berner» – oder sie entwickelt sich im Alter als Folge eines übermässig weisen Lebensstils unter einem Motto wie «in der Ruhe liegt die Kraft».

Pandemiezeiten machen es nun aber auch stoischen Dickhäutern einfacher, ausfällig zu werden. Überall nämlich stellen Menschen ihre Wut zu Verfügung, an der man sich kostenlos anstecken kann. Man kann schnauben über die Maskenpflicht oder über jene, die sie missachten, über die Wissenschaft oder über jene, die sie ignorieren, über Verharmloser, Dramatisiererinnen et cetera. Auch Klimawandel, Ernährungsideologien und Gender sind prima Tollwutförderprogramme.

Hier ein paar Pflegehinweise, mit denen man als ambitionierter Jungcholeriker seine Wut geschmeidig hält. Man lokalisiere einen Feind. Man schiesse sich auf ihn ein. Man betrachte Meinungsäusserungen als Kampfansagen. Man nehme Kritik am eigenen Argument als Kritik an der eigenen Person. Man lese Fakten als Meinungen und Tatsachen als Haltungen. Man suche in jedem Satz ein böses Motiv. In jedem Handeln die versteckte Absicht. In jedem Geschehen die Bedrohung. Man fokussiere auf Fehler und definiere Schuldige. Man pauschalisiere mit entsicherten Zeigefingern und lasse keinen Tag vergehen ohne einen Diktatur- oder Nazivergleich.

Früher standen dem geneigten Wüterich zur öffentlichen Ausübung seines Furors nur Leserbriefspalten zur Verfügung, doch heute dient das Internet als Trainingsgelände für das Aufbautraining des Amokläufers. Je öfter man dort in der Daueraufgeregtheit verweilt, desto schneller ist man von null auf hundert. Irgendwann ist man so weit, dass es einen bereits hässig macht, wenn man merken muss, dass das Gegenüber penetrant gelassen bleibt. Da darf man aber auch ausrasten, finde ich. Einer, der den Tretminen lächelnd ausweicht, legt es doch nur darauf an, den Minenleger zu provozieren.



Willi Näf ist freier Autor, Texter und Kabarettist und lebhaft im Baselbiet und im Appenzellerland. [www.willinäf.ch](http://www.willinäf.ch)

Foto: zVg

In aller Bescheidenheit darf ich anmerken, dass ich Träger des schwarzen Gürtels in der Kategorie Weissglut bin. Dieser höchsten Auszeichnung würdig erweist sich, wer in der Lage ist, sich über die aufzuregen, die sich aufregen. Also nicht über die Schnecke auf der linken Spur, sondern über die Drängler dahinter. Die regen mich dermassen auf mit ihrem Auffahren und Lichthupen! Wo sie doch seit Anfang 2021 rechts vorbeifahren dürften! Aber nein, diese Tublen sind zu blöd, das zu wissen!!

Und darum versperren sie MIR BEIDE SPUREN, DIESE



A photograph of two women in black lace dresses dancing in a studio. They are both smiling and have their right arms raised. The woman on the right is looking towards the camera, while the woman on the left is in profile. They are wearing black tights and high-heeled sandals. The background shows a dance studio with a wooden floor, a large mirror, and a decorative pillar.

**Gemeinsame Werte**

**Flavia Landolfi tanzt  
für die Bank WIR**

*Ob Tanztraining, Tanzturnier oder privat: Seit neun Jahren vertrauen Flavia Landolfi und David Büchel aufeinander. Vertrauen, Sicherheit und Stabilität: Es sind Werte, die das Tanzpaar mit der Bank WIR teilt. Es ist deshalb kein Zufall, dass Flavia Landolfi in der Werbung der Bank auftritt.*

Die Firma Landolfi Immobilien AG ist ein Familienunternehmen, wie es im Buche steht. Von Vater Giuseppe Landolfi 1998 im aargauischen Oberentfelden gegründet, sind heute vier seiner fünf Kinder – Flavia, Fabio, Pierangelo und Sandro – im Unternehmen engagiert. Zuständig für das Personal und die Buchhaltung ist Flavia, die als Drilling mit Schwester Angela und Bruder Fabio zur Welt kam. Gemeinsam haben die drei Geschwister nicht nur den Geburtstag, sondern auch das Tanz-Gen. «Als Fünfjährige haben wir auf RAI 1 die Sendung *Ballando con le Stelle* gesehen, die italienische Version des britischen Ur-Formats *Strictly come Dancing* – da hat es uns gepackt.» Die beiden Schwestern und ihr Bruder, den sie sich anfänglich als Tanzpartner teilten, traten als Zehnjährige in die Tanzschule Lenzburg ein. Dort wurden sie in die Feinheiten der Standard- und lateinamerikanischen Tänze eingeführt. Heute, 15 Jahre später, ist nur noch Flavia Landolfi aktiv – dafür auf einem Niveau, das in der Schweiz Seltenheitswert hat. «Die Profi-Szene ist sehr überschaubar, kaum mehr als acht Clubs sind an internationalen Turnieren vertreten», so Flavia Landolfi. Ihren bisher grössten Auslandserfolg feierten Flavia und ihr Tanzpartner David Büchel am Kiew Open 2019 mit dem 6. Finalrang. Russland, Bulgarien, Italien, Deutschland: Sie gehören zu den Ländern, die auf dem internationalen Tanzparkett normalerweise die Nase vorn haben.



Flavia Landolfi und David Büchel tanzen seit neun Jahren zusammen.

#### Was braucht es, um an der Spitze mitzuhalten?

**Flavia Landolfi:** Es kommen verschiedene Faktoren zusammen: Neben der Begeisterung für das Tanzen braucht es eine gewisse Portion Ehrgeiz. Wenn ich etwas anpacke, dann will ich es 100-prozentig richtig machen. Am wichtigsten ist das Vertrauen in den führenden Partner. Ich tanze mit David nun schon seit neun Jahren, und wir harmonieren perfekt zusammen. Jeder für sich tanzen – das ginge nicht und würde beispielsweise in einem Turnier sofort auffallen.

#### David Büchel ist auch Ihr Lebenspartner – in einer Beziehung läuft es nicht immer rund: Hat das Auswirkungen aufs Tanzen?

Wir haben die Abmachung, dass wir eine allfällige private Meinungsverschiedenheit und das Training bzw. den Auftritt auf dem Tanzparkett trennen. Meistens ist es so, dass während des Tanzens die Probleme verschwinden und danach abgehakt sind.

#### Sehen Sie Parallelen zum Geschäft Ihres Vaters?

Durchaus. Auch in einem Unternehmen gibt es eine Rollen-

verteilung, und gegenseitiges Vertrauen ist sehr wichtig, nicht nur innerhalb der Firma, sondern auch zwischen uns und unseren Kunden sowie Geschäftspartnern. Hier ist es wichtig, auf ein Netzwerk abstellen zu können, zu dem auch die Bank WIR gehört. Die Wichtigkeit eines Netzwerks wurde mir schon als Kind bewusst; ohne die Unterstützung der Eltern und den Fahrdienst unserer Mutter zum Training hätten wir unser Hobby nicht ausüben können. Durchhaltewillen ist ein weiterer Punkt: Ohne ihn hätte mein Vater seinen Traum vom eigenen Geschäft nicht verwirklichen können, ohne ihn wären David und ich nicht dort, wo wir heute stehen.

Beim Tanzen gibt es eine klare Rollenverteilung: Der Mann führt, die Frau folgt. Das ist kein Problem für Flavia Landolfi, die das Tanzen als Schauspiel und Kunstform ansieht, wo sich auch eine selbstbewusste Frau führen lassen darf. «Das heisst ganz und gar nicht, dass ich mich im Alltag, im Berufs- oder Privatleben nicht durchsetzen kann!»

Das Privatleben des Paares wird vom Tanzen dominiert: An vier bis fünf Tagen trainieren Flavia Landolfi und David Bü-



Der bisher grösste internationale Erfolg war der 6. Finalrang am Kiew Open 2019.

chel je rund drei Stunden lang in Oberentfelden, am Freitagabend fahren beide fürs Wochenende oft nach Mailand, wo ihr Haupttrainer unterrichtet. «Das sind dann noch einmal sechs bis acht Stunden intensives Training, richtige Freizeit bleibt kaum übrig», so Flavia Landolfi, «oder sie muss um die Trainingseinheiten herum geplant werden.» So bleibe mal eine Stunde Zeit übrig für eine Joggingrunde oder eine Einkaufstour durch Mailand.

#### Welches sind Ihre Stärken und Schwächen beim Tanzen?

Ich bin weniger offen für Experimente, ganz im Gegenteil zu David, der sogar an Turnieren improvisiert. Dank meiner Disziplin und dem unbedingten Vertrauen in seine Führung kommt es eigentlich immer gut (*lacht*). Auch im Training können wir Fehler gut auskorrigen, weil wir ein eingespieltes Team sind.

#### Haben Sie eine Vorliebe für eine bestimmte Tanzform?

Alles hat seinen Reiz: Samba, Cha-cha-cha, Rumba, Paso Doble, Jive; bei den Standardtänzen Tango, Slow Fox, Quickstep, Wiener Walzer und Langsamer Walzer. Langweilig wird es da nicht! Aber wir probieren gerne auch Neu-

es aus, Contemporary ist spannend oder auch mal ein Workshop mit den Rock 'n' Rollern.

#### Wie gehen Sie mit «ungerechten» Entscheidungen der Wertungsrichter um?

Damit habe ich mehr Mühe als mein Partner. Vieles ist natürlich Geschmackssache, aber manchmal fragt man sich, wo die Objektivität geblieben ist. Da kann ich mich schon mal eine Woche lang aufregen...

#### Wie bereiten Sie sich auf ein Turnier vor?

Internationale oder nationale Turniere finden etwa alle zwei Wochen statt. Wichtig ist im Vorfeld «Ruhe im Kopf». Am Tag des Turniers versuchen wir etwa zwei Stunden vor Beginn am Ort des Geschehens zu sein, um die Tanzfläche zu inspizieren. Wenn acht Paare auf dem Parkett sind, kann es schon mal eng werden, deshalb legen wir Ausweichmöglichkeiten fest. Es kommt auch vor, dass das Parkett nicht gut verlegt oder an gewissen Stellen rutschig ist. Das muss man sich merken und die Schuhe entsprechend mit Öl und Bürste behandeln.

#### Sieg bei «Darf ich bitten»

Mitte März haben die Filmaufnahmen für die Bank WIR stattgefunden. Das Video wird voraussichtlich ab Mai auf den Social-Media-Kanälen der Bank WIR zu sehen sein. Regie führte keine Geringere als Barbara Kulcsar, die ebenfalls im Mai ihren zweiten «Tatort» im Fernsehen präsentieren wird. Für Flavia Landolfi ist das Filmen keine Premiere: Kaum 20 Jahre nach ihrem Kindheitstraum «Ballando con le Stelle» hat sie ihren Fernseh-Tanzpartner – den Popsänger Jesse Ritch – in der letztjährigen Staffel der SRF-Sendung «Darf ich bitten?» zum Sieg geführt.

● Daniel Flury

## Die Baufirma mit dem familiären Touch

### Landolfi Immobilien AG setzt für Finanzierungen auf die Bank WIR

*Der Bau von Häusern, die sich auch Familien mit Kindern leisten können, gehört seit über 20 Jahren zum Markenzeichen der Landolfi Immobilien AG.*

Es ist eine typische Tellerwäscherkarriere: Als 7-Jähriger kam Giuseppe Landolfi vor 57 Jahren mit seinen Eltern in die Schweiz, absolvierte eine Lehre als Automechaniker, ar-

beitete für die SBB und importierte nebenbei Küchen aus Italien, die er weiterverkaufte und selbst montierte. Als die Familie wuchs und sich zu den beiden Söhnen noch Drillin-



Giuseppe Landolfi mit Tochter Flavia und seinen Söhnen Fabio, Pierangelo und Sandro (v.l.).

Fotos: Foto Frutig Bern

ge gesellten, schaute sich Landolfi nach einer grösseren Bleibe um. Auf einem Stück Land in Muhen entstand dann aber nicht das Eigenheim für die Familie, sondern ein Doppelfamilienhaus – der Grundstein für den Immobilienhandel und die Generalunternehmung war gelegt.

### Eine Firma, eine Familie

Die Landolfi Group – sie umfasst neben der Landolfi Immobilien und Generalunternehmung AG auch die P+S Haus AG, die Landolfi Haustechnik und Arte Küchen und Innenausbau – beschäftigt heute zwischen 35 und 40 Mitarbeitende (landolfi.ch). Darunter mit Pierangelo, Fabio, Sandro und Flavia vier der fünf Kinder Giuseppes. «Aber auch unsere Schwester Angela ist nicht weit: Sie arbeitet für eine bei uns eingemietete Versicherung», so Fabio, der als rechte Hand seines Vaters primär für den Verkauf zuständig ist. Der enge Zusammenhalt der Familie ist Programm und überträgt sich in die Belegschaft mit Mitarbeitenden, die zum Teil seit der Firmengründung 1998 dabei sind. Fabio Landolfi: «Eine wertschätzende Unternehmenskultur ist uns wichtig; dazu gehört, dass wir uns jeden Freitagabend zum Apéro treffen, Erfolge mit kleinen Festivitäten feiern und auch privat mal etwas miteinander unternehmen.» Ein Höhepunkt war anlässlich des 20-Jahr-Jubiläums ein viertägiger Ausflug der Mitarbeitenden – inklusive Begleitung – nach Neapel, der Heimat der Familie Landolfi.

### Bauen für Generationen

Wer sein Haus von Landolfi bauen oder umbauen lässt, erhält alles aus einer Hand und zum garantierten Festpreis. Dank Computer-Visualisation sieht der Kunde bereits in der Planungsphase, wie sich sein Heim einmal präsentieren

wird. Der grosszügige Showroom im Firmensitz in Oberentfelden gibt Einblick in die Küchen- und Badezimmerrends und schliesst Missgriffe bei der Wahl von Boden- oder Wandplatten aus. Zum Service gehört eine unverbindliche und kostenlose Finanzierungsberatung. Für Heimwerker besonders interessant: Eigenleistungen beim Hausbau werden vollumfänglich dem Eigenkapital angerechnet. Bei der Realisierung von Bauvorhaben arbeitet Landolfi Immobilien mit Baumeistern, Dachdeckern, Gipsern, Malern und Elektrikern zusammen, die seit 10 oder 15 Jahren ein eingespieltes Team bilden und zu denen ein absolutes Vertrauensverhältnis besteht. Die Resultate überzeugen: «Von einigen unserer jüngeren Kunden haben schon die Eltern mit uns gebaut», sagt Fabio Landolfi nicht ohne Stolz. Bauland oder geeignete Objekte für den Umbau oder Rück- und Neubau finden die Landolfis in der ganzen Schweiz – eine grössere Überbauung wird gerade im Tessin realisiert –, vorwiegend aber im Kanton Aargau und vermehrt auch im Kanton Solothurn, wo Bauland noch relativ günstig zu haben sei.

### Bank WIR als Partnerin

Erste Anlaufstelle für die Finanzierung eines Bauvorhabens ist seit Jahren die WIR Bank Genossenschaft. «Die Konditionen der Bank WIR für CHF-Kredite sind sehr attraktiv – und wir teilen dieselben Werte», sagt Fabio Landolfi, «denn ebenso wichtig sind für uns der persönliche, partnerschaftliche Kontakt zum Berater, Vertrauen, Transparenz sowie rasche und unkomplizierte Abläufe – die Bank WIR kann uns das alles bieten.»

● Daniel Flury



# Wo Hund, Katze und Co. in die Ferien gehen

**Tierferienheim Fahrhubel, Belp BE**

Alexandra Rohrer mit Appenzeller-Mischling Jonny.

Fotos: Foto Frutig

*Das Tierferienheim Fahrhubel bei Belp im Kanton Bern leidet unter der herrschenden Reiseflaute. Ein Rundgang mit Geschäftsführerin Alexandra Rohrer zeigt jedoch: Auf dem zur Tierpension umgebauten Hof ist trotzdem was los.*

Ina bringt etwas Leben in das leer stehende Obergeschoss des Tierferienheims Fahrhubel (WIRmarket.ch > Fahrhubel). Während die kleine Hundedame mit mässiger Begeisterung von Mitarbeiterin Karin Santschi geduscht und frisiert wird, herrscht in den Nebenzimmern gespenstische Stille. «Hier sind normalerweise die Meerschweinchen, Kaninchen, Mäuse und so weiter untergebracht», erklärt Geschäftsführerin Alexandra Rohrer. Heute ist nicht nur das Nager-Zimmer leer, auch die Vogelkäfige sind unbewohnt. Und das, obwohl im Kanton Bern die Sportferien anstehen. «Zu Spitzenzeiten, etwa zur Sommer- und Herbstferienzeit, sind wir oft komplett ausgebucht», fährt die 39-jährige Bernerin fort. Im Corona-Jahr 2020 war dem nicht so. Denn in Zeiten einer Reiseblaute bleiben eben auch Hotelbetten für Tiere kalt. «Zum Glück sind wir nicht nur ein Ferienheim, sondern auch eine Hunde-Kita», erklärt sie – eine Dienstleistung, die vor allem von Kundinnen und Kunden genutzt wird, die ihre Tiere nicht zur Arbeit oder anderen Terminen mitnehmen können.

#### Aufregung in der Hunde-Kita

Hell und in fröhlichen Farben präsentieren sich die Hundezwinger in der ehemaligen Scheune. Hier wohnen zeitweise um die 40 Hunde, vor allem zu Ferienzeiten. Immerhin drei Ferien- und zwölf Tagesgäste sind aktuell zugegen. Ruhig geht es aber auch bei nur teilweiser Auslastung nicht zu und her; in allen Grössen und Farbvarianten begrünnen die Vierbeiner die ungewohnten Gäste mit fast schon artistischen Luftsprüngen und auf jeden Fall mit ganz viel Gebell.

Aramis und Bakira sind heute Zimmergspänli im grünen, Leo, Amy, Noe und Mango teilen sich den hellblauen Zwinger. Die richtige Kombination der Hunde sei nicht immer ganz einfach, erklärt Alexandra Rohrer – und gehöre daher auch nicht zu ihren Lieblingsaufgaben, wie sie seufzend bekennt. «Man merkt aber ziemlich schnell, wenn es irgendwo nicht passt», erzählt sie. «Und dann mischen wir neu.»

#### Auch beschlagnahmte Tiere

«Diesen Hund bitte nicht fotografieren», weist Alexandra Rohrer den Fotografen an, «sein Halter weiss nicht, dass er hier ist». Die Kontinental-Bulldogge stamme aus einer Beschlagnahmung, klärt sie auf. Traurige Geschichten – wie eben solche von vernachlässigten Hunden – gehören im Tierferienheim Fahrhubel leider auch dazu. Besonders schlimm sei es für sie und das Team, wenn ein «Stammgast» das Zeitliche segne. «Wir haben viele Kunden, die ihre Tiere über Jahre hinweg zu uns in die Obhut bringen», dann fühle sich ein Hund schnell einmal an wie ein eigener. Vor allem wenn er als «Kitahund» regelmässig betreuet werde. «Ja, wir mussten schon oft «gränne», fasst Rohrer in breitem Berndeutsch zusammen.



Vorteil Katze: Man bleibt trocken.

### Hart Getroffen von der Corona-Krise

«Im letzten Frühling annullierte ein Kunde seine Reservation, weil seine Geschäftsreise aufgrund von Corona abgesagt wurde. Da ist mir bewusst geworden: Oha, jetzt trifft es auch uns», lässt Alexandra Rohrer den Anfang der Krise Revue passieren. Es folgte ein Jahr mit so wenig Kundschaft wie nie. «Die Leute strichen ihre Ferien ganz oder verbrachten sie in der Schweiz», führt sie aus. Wer seine Ferien auf Balkonien oder einem heimischen Camping-Platz verbringt, kann seinen Vierbeiner viel eher mitnehmen als jemand, der auf die Malediven fliegt. Keine einfachen Zeiten für den Familienbetrieb mit drei Lernenden. Mittlerweile hat sich die Situation etwas entspannt, vor allem seit das Anrecht auf Kurzarbeit auch auf Lernende erweitert worden ist. Und auch, weil Alexandra Rohrer und ihr Team viel Solidarität erfahren haben. «Wir haben Stammkunden, die ihre Tiere in diesen schwierigen Zeiten aus reinem Goodwill zu uns in die Obhut geben. Und auch Spenden durften wir entgegennehmen, wofür wir sehr dankbar sind», berichtet sie. Ausserdem beherbergte das Tierferienheim Hunde von Menschen, die sich in Quarantäne begeben mussten – und ihren Tieren deshalb nicht mehr den nötigen Auslauf bieten konnten. as



Auch Schäferhund Ryuk ist gut aufgehoben.



Ina wird von Karin Santschi frisiert.

### Etage für Pflegebedürftige und Einzelgänger

Mit einem Knopfdruck fährt Alexandra Rohrer die Treppe hinunter und führt uns über die Köpfe der noch immer aufgeregten Hunde hinweg auf die darüber liegende Etage. Auch diese ist momentan verwaist. «Das ist unser Reich für Katzen, die spezielle Betreuung brauchen – sei es grundsätzlich oder wegen eines medizinischen Problems.» Ab und zu komme es nämlich vor, dass Tiere ihren Weg ins Heim finden, weil sie spezielle Pflege benötigen. Etwa die mehrfach tägliche Verabreichung von Medikamenten – keine einfache Sache für berufstätige Katzenbesitzer. Dann fungiert das Ferienheim sozusagen als Pflegeheim. «Wir hatten auch schon eine Katze, die nach einem Unfall nirgendwo rauf- oder runterspringen durfte.» Einen Privathaushalt entsprechend abzusichern kann eine ziemliche Herausforderung darstellen. Ein Katzensorge im Tierferienheim richtig herzurichten, ist da um einiges unkomplizierter.

Die von Kunden erfahrene Wertschätzung, gerade in schwierigen Situationen, ist für die 39-Jährige denn auch etwas vom Schönsten an ihrem Job. Als Beispiel nennt sie eine Kundin, deren Katze kurz vor den Ferien von einem Vogel angegriffen und verletzt worden war. «Die Besitzerin war völlig verzweifelt, und wollte schon ihre Reise annullieren.» Rohrer und ihr Team hätten die verletzte Katze trotzdem zu sich genommen und mit Unterstützung des Tierarztes wieder aufgepäppelt – zur riesigen Dankbarkeit der Besitzerin, die ihre Katze in guten

Händen wusste und ihre Reise somit sorgenfrei antreten konnte.

### 44-jähriger Familienbetrieb

Seit rund 44 Jahren gibt es die Tierpension zwischen Bern und Thun bereits. Anfang 2021 hat Alexandra Rohrer die Geschäftsführung von ihrer Mutter Edith Riesen und deren Partner übernommen. Jakob Bornhausers Mutter war es, die das Heim in den Siebzigern gegründet und sich damit einen Lebenstraum erfüllt hatte. Seit etwa zwölf Jahren arbeitet Alexandra Rohrer selbst im Betrieb mit, denn im angestammten Beruf währte das Glück nur kurz. «Coiffeuse war eigentlich mein Traumberuf seit ich denken kann. Im Job habe ich dann aber schnell gemerkt, dass es doch nichts für mich ist», erklärt sie. Es folgte der Einstieg in den Familienbetrieb und eine Ausbildung zur Tierpflegerin EFZ.

«Ich bin mit Tieren aufgewachsen, für mich gibt es nichts Ehrlicheres als sie», erläutert sie ihren Entschluss, vom Coiffeursalon ins tierische Familien-Business zu wechseln. Und fügt an: «Es gibt auch nichts Schöneres als die Gegenwart von Tieren, wenn es einem mal schlecht geht.» Seit Anfang Jahr ist Alexandra Rohrer nun Geschäftsführerin des Tierferienheims Fahrhubel, lebt mit ihrem Mann und den zwei Kindern im angrenzenden Wohnhaus. Eine physische Trennung zwischen Arbeit und Privatleben gibt es nicht. Davon zeugen auch Hund Jonny und die beiden aufgeweckten Kater Zorro und

Findus. «Alle meine eigenen Tiere sind als Findeltiere oder Beschlagnahmungen ins Heim gekommen», erläutert sie. Ausserdem hält die Familie Schafe und Hühner.

### Die Krux mit den Lockdown-Hunden und Katzen

Medienberichten zufolge hat das vergangene Jahr in der Schweiz so viele neue Haustierbesitzer wie noch nie hervorgebracht. Davon kann auch Alexandra Rohrer ein Liedchen singen; «Wir haben vor allem im Frühling unzählige Anfragen à la «Ich wünsche mir ein Büsi, können Sie mir weiterhelfen» erhalten.» Weil das Heim selbst keine Katzen vermittelt, musste sie jeweils abwinken. «Ich habe den Interessenten aber gesagt, sie könnten es ja dann zu mir in die Ferien bringen, falls sie fündig würden», lacht die Bernerin. Trotz der potenziellen neuen Kundschaft, die die Corona-Krise für sie hervorbringen könnte, gibt sich Alexandra Rohrer nachdenklich: «Ich hoffe einfach, dass sich die Menschen gut überlegen, was so ein Tier alles mit sich bringt.» Einen Hund oder eine Katze zu haben sei etwas sehr Schönes. «So ein

Vierbeiner bringt aber auch viel Arbeit mit sich. Er ist mit Kosten verbunden. Und wohin damit, wenn ich verreisen will?» Irgendwann sei es mit Homeoffice und Reisetopp ja wieder vorbei.

● Anita Suter

*Seit 1977 bietet das Tierferienheim Fahrhubel in Belp BE Katzen, Hunden, Nagern und Vögeln ein liebevolles Zuhause auf Zeit.*

[www.tierferienheim-belp.ch](http://www.tierferienheim-belp.ch)

## Das Tier im Homeoffice

Der Mensch als soziales Wesen braucht zwischenmenschliche Begegnungen. Sie fördern das Wohlbefinden, vor allem, wenn sie auch Berührungen – Umarmungen, Küsse – beinhalten. Besuchsverbote und die Einschränkung der Versammlungsfreiheit während der Pandemie und das Aufkommen bzw. die Verordnung von Homeoffice führen zu einem Manko an sozialen Kontakten und zu einem Anstieg von Depressionssymptomen. Abhilfe schaffen Haustiere. Es ist erwiesen, dass z. B. das Streicheln von Tieren zur Ausschüttung des Glückshormons Oxytocin führt, Stress reduziert, das Immunsystem aktiviert und Folgen von Einsamkeit lindert. Kein Wunder also, dass die Tierhandlungen eine erhöhte Nachfrage nach Tieren und entsprechendem Zubehör verzeichnen. Erstaunlicherweise sind es nicht nur anschiessbare Katzen und dankbare Hunde, die den Besitzer wechseln: «Das Interesse an der Aquaristik hat extrem zugenommen», konstatiert Michael Küfer von der Tierhandlung Zoo Kakadu in Zollikofen ([zookakadu.ch](http://zookakadu.ch)). Die Interessenten seien oft Menschen, die sich schon länger mit der Anschaffung eines Aquariums auseinandergesetzt haben und bei denen das Homeoffice nun als Auslöser für den Kauf gewirkt hat. Küfer vermutet, dass ein weiterer Grund für Aquaristik spricht: «Es ist ein eigentliches Hobby, weil es auch in Richtung Basteln geht. Nicht nur die Fische beschäftigen und lenken ab, sondern auch die Gestaltung von Minilandscapen im Aquarium.» Im ersten Lockdown seien allerdings eher noch – kurzlebige – Nagetiere weit oben auf der Wunschliste gestanden. Eine Beobachtung, die Michael

Holenstein von der Basler Tierhandlung Zum Goldfisch ([zumgoldfisch.com](http://zumgoldfisch.com)) bestätigt – verbunden mit folgender Empfehlung: «Hamster beispielsweise sind nachtaktive Tiere und deshalb nicht für Kinder geeignet.» Was Holenstein mit den anderen angefragten Tierhandlungen verbindet: Nicht jeder verlässt das Geschäft mit seinem Wunschtier: «Ich kann ziemlich eklig sein. Wer durch den Laden spaziert und sich spontan für irgendein Tier entscheidet, wird anders beraten. Oder erstmal nach Hause geschickt, damit er nochmals darüber nachdenken kann», so Holenstein. Denn der Kauf eines Haustiers will gut überlegt sein. «Wir wollen nicht, dass nach dem Lockdown die Tierheime mit Fehlkäufen und Unerwünschtem überschwemmt werden.»

Auf Teichfische – Kois und Goldfische sowie das entsprechende Zubehör – hat sich Rainer Schmid spezialisiert ([online-zoo.ch](http://online-zoo.ch)). Ein Anziehen der Nachfrage hat auch er registriert, aber Teichfische vor Anfang Mai zu verkaufen, ist für Schmid ausgeschlossen: «Teichfische werden idealerweise von Mai bis August ausgesetzt, so können sich die Fische gut ins schon wärmere Wasser eingewöhnen und fressen auch besser.» Wer von Schmid Fische bezieht, muss ausserdem den Nachweis erbringen, dass die neue Heimat der Tiere über eine Pumpe verfügt und mindestens 60 cm (Goldfische) bzw. 1 m (Kois) tief ist. Die Ausmasse des Teichs müssen zudem ein natürliches Flucht- und Schwimmverhalten ermöglichen. Daneben sei der Koi nicht heikler als ein Goldfisch: «Kois sind ja nichts anderes als schöner gefärbte Karpfen...»

df



# Prinziplosigkeit als Prinzip

*Giselle Rufer feiert das 25-Jahr-Jubiläum ihrer Damenuhrmarke Delance mit einer neuen Modellreihe, die auch an der WIR-Expo zu bewundern sein wird. Ein Rückblick auf ihre Erfahrungen als Unternehmerin und Uhrmacherin.*

Zu ihrem 25. Jubiläum bringt Delance (delance.ch) die neue Damenuhren-Serie *Floralia* auf den Markt, die mit Glücks- und Hoffnungswerten in Verbindung steht. «Letzten Frühling, vor dem Lockdown, befand ich mich auf einem Spaziergang in der Nähe von Magglingen, wo ich wohne», erinnert sich Giselle Rufer, die charismatische Gründerin und Geschäftsführerin von Delance. «Wie wir alle fragte ich mich, was jetzt passieren würde. Dann sah ich Schneeglöckchen auf einem Feld. Das hat mich nachdenklich gemacht: Mir wurde klar, dass die Pandemie die Blumen überhaupt nicht interessiert! Zurück zu Hause ist mir bewusst geworden, dass diese Blumen ein Symbol für Glück und Ausdauer sind. Dies entsprach genau meiner Gemütsverfassung und dem, was ich anlässlich des Jubiläums von Delance zu verkörpern suchte!»

Man gestatte uns hier eine Rückblende, um besser zu verstehen, wie *Floralia* die Werte von Delance verkörpert. Vor 25 Jahren blickte Giselle Rufer schon auf eine erfolgreiche Karriere in der Uhrenindustrie zurück, denn sie hatte unter anderem auch eine Modellreihe von Männeruhren bei Omega geleitet. «Bei Omega habe ich alles gelernt», wiederholt sie oft. Mit diesem Erfolg war sie allerdings nicht vollständig zufrieden. Es war für sie schwierig, ihren Ideen innerhalb einer so grossen Organisation zum Durchbruch zu verhelfen. Da sie ihren Vorgesetzten mit ihrem Vorhaben einer Damenuhr nicht zu überzeugen vermochte, hat sie den Plan als selbstständige Unternehmerin weiterverfolgt.

## **Eine Raute vor allen Dingen**

«Wenn man eine Marke gründet, muss diese auf den ersten Blick erkennbar sein. Deshalb brauchte ich eine repräsentative Form. Zudem suchte ich eine Frau, die mir helfen sollte, das Design meiner Damenuhr zu entwerfen. Im Beruf sagte man mir: «Eine kompetente Designerin für Uhren? – Das gibt es nicht!» Genau das hätte man mir nicht sagen sollen!», begeistert sich Giselle Rufer. Schliesslich stösst sie auf die Grafikerin Carol Gygax, mit der sie sich an die Arbeit macht. «Das Konzept hatte ich schon. Die Zielsetzung war es, das Leben, die Harmonie, die Spiritualität zu versinnbildlichen. Die Raute versinnbildlicht das Leben, die Geburt und auch den Ozean. Darüber haben wir uns eine Spirale ausgedacht, als Symbol des Mondes, des Wassers, des Feuers und somit des weiblichen Wesens. Unten

setzen wir einen Stein ein, als Symbol der Sonne, des Feuers und somit des männlichen Wesens.» Auf dieser Basis hat Carol Gygax die Originalzeichnung der Delance-Uhren entworfen, seit 25 Jahren ständig wechselnd und doch immer unverwechselbar.

Der Bezug zur Symbolik steht im Mittelpunkt ihres Konzepts: «Mit Delance wollte ich einen stillen Mentor schaffen, einen Talisman. Dieser soll die Frau, die ihn trägt, an ihren eigenen Wert, ihre Energie, ihre Eigenschaften und ihre Begabungen erinnern.» Im Lauf der Jahre ergab sich daraus ein sehr schöner Erfolg mit völlig unerwarteten Aus-



Giselle Rufer.

Fotos: zVg



*Giselle Rufer: «Mit Delance wollte ich einen stillen Mentor schaffen, einen Talisman. Dieser soll die Frau, die ihn trägt, an ihren eigenen Wert, ihre Energie, ihre Eigenschaften und ihre Begabungen erinnern.»*

wirkungen. «Ich bin für andere Frauen zu einem Vorbild geworden und werde regelmässig für Vorträge über viele andere Themen als die Uhrmacherei eingeladen: der Schöpfungsprozess, Frauenmarketing, Mentoring, die Solidarität unter Frauen...»

### **Ihrer Zeit voraus**

Hinter der Formulierung «im Lauf der Jahre» verbirgt sich das Zögern, ja sogar der Widerwille, den ihr Vorhaben anfänglich ausgelöst hat. Vor 25 Jahren hatten Symbole sowie Spiritualität in der Uhrenwelt noch keinen Platz. «Als ich meine Uhren vorstellte, hat man mich oft gefragt, ob ich einer Sekte angehöre. Ich erinnere mich an eine Frau, die mir zuerst entsetzt zuhörte, mich dann eine Dämonin nannte und sich dann aus dem Staub machte!» Auch die Reaktionen einiger Bankangestellter, die sie um finanzielle Unterstützung bat, waren zweifelnd, ja sogar heftig. «Ich habe einst eine sehr unangenehme Antwort erhalten, mit Bemerkungen wie: Wenn es so etwas wie Solidarität unter Frauen geben sollte, so hätte man schon lange davon gehört!» Allerdings hat mich das nicht weiter gestört. Seither ist alles anders geworden. Heute kann es sogar vorkommen, dass Männer mich fragen, wann ich auch für sie Uhren herstellen werde!»

Die grosse Innovation von Delance bestand im Grundsatz einer massgeschneiderten Uhr. Jedes Modell umfasste zwei Uhrengrossen. Aus Gold oder aus Stahl. Mit zwei Dutzend verschiedener Zifferblätter. Mindestens fünfzig verschiedene Armbänder. Vor allem entstehen alle Delance-Uhren nach einer Kontaktaufnahme zwischen der Kundin und der Uhrmacherin. «Kürzlich hatte ich eine Verabredung in einem Kaffeehaus in Zürich. Auf Basis der raufenförmigen Grundform haben diese Kundin und ich zu-

sammen die nötigen Entscheide zur Verzierung der Uhr getroffen. Mit einer Reihe von 22 Steinen, denn diese Zahl war für sie ganz besonders wichtig.» Eine mögliche Customizing-Option von massgeschneiderten Delance-Uhren besteht im Einsetzen von Steinen um das Zifferblatt herum, beispielsweise zu den Uhrzeiten, zu welchen die Kinder und Enkel geboren wurden. «Es kommt vor, dass man mir nach ein paar Jahren eine Uhr zurückschickt, damit ich einen neuen Stein anlässlich einer neuen Geburt einsetze!»

Manchmal sind solche Verabredungen mit Kundinnen auch der Anlass, ihr persönliche Anliegen anzuvertrauen, von welchen sich Giselle Rufer nur die positiven Seiten merkt: «Eine Person, die sehr schwer an den Problemen ihrer Kindheit zu kauen hatte, hat mir sehr lange davon erzählt. Wir haben zusammen ein Mittel gefunden, um davon eine Spur auf der Uhr zu hinterlassen, als Beweis, dass solche Erinnerungen eine Person auch stärker machen können.» Jedes persönliche Schicksal ist eine Quelle von Reichtum. «Zwei Töchter schenkten ihrer Mutter eine Uhr. Die erste, Graveurin, wird selbst auf der Uhr arbeiten. Die zweite, Künstlerin, wird einen Text aufsetzen, der das Geschenk dann begleiten wird.»

Theoretisch ist eine Personalisierung immer möglich. Die Verkäufer von Delance-Uhren in den Uhrengeschäften haben jedoch nicht immer die nötige Bereitschaft, diesen Prozess anzustossen. Bei den Agenten, welche die Marke im Ausland vertreten, ist dies noch viel weniger der Fall. – «Doch falls der Verkäufer oder der Käufer das Konzept kennt, dann können sie mit mir ohne Weiteres Kontakt aufnehmen.»

«In guten Jahren können wir um die 500 Uhren verkaufen», erklärt Giselle Rufer. Auch wenn ihre Marke sowohl in der Schweiz wie auch im Ausland bekannt ist, so sind die Verkäufe in der Schweiz wegen der Margen viel wichtiger. Sie arbeitet zurzeit mit einem Agenten in Thailand zusammen. Wegen der Covid-19-Pandemie wurde letztes Jahr der Eintritt in den chinesischen Markt abgebrochen.

Bei so kleinen Volumen gibt es auch keine Manufaktur Delance. Giselle Rufer steuert ihr Unternehmen von zu Hause aus. «Ich arbeitete lange mit einer Uhrmacherin im Kanton Neuenburg zusammen. Jetzt ist es ein Uhrmacher hier in Magglingen. Die Hersteller schicken ihm die Gehäuse, die Zifferblätter, die Kronen und das übrige Kleinmaterial, das ich bestelle. Zusätzlich dazu natürlich auch die Uhrwerke. Wir schicken dann die Gehäuse den Edelsteinfasserinnen, den Graveurinnen, den Emailspezialistinnen und den Miniaturmalerinnen. Ich lenke das Ganze, es ist eine Frage der Organisation.»

### **Solidarität und Vertrauen**

Im Verlaufe ihrer Karriere hat die Uhrmacherin oft ihre Absicht erklärt, mit Frauen zusammenzuarbeiten und Werte



Unverwechselbar «Delance»: die Rautenform.

wie Solidarität zu verteidigen. «Ja, allerdings mag ich es trotzdem, auch mit Männern zu arbeiten. Wenn man unter Weiblichkeit versteht, dass die Frau schwach und scheu sei, dann kann es sein, dass man mich ein bisschen als zu männlich empfindet!»

Sie gesteht, dass der Solidaritätsgedanke Verwirrung erzeugen kann: «Manche verstehen einfach nicht, dass ein solcher Grundwert auch mit einer Luxusuhr vereinbar ist. Meine Solidarität drückt sich in meinem Umgang mit den Leuten aus, die für mich arbeiten. Es ist sehr wohl möglich, Luxusprodukte mit einem Solidaritätsansatz herzustellen.» Sie erwähnt auch das Netzwerk bestehend aus Handwerkern und Uhrmachern sowie die unglaubliche Anzahl an Begabungen, die zwischen den Kantonen Jura und Genf versammelt sind. Für sie besteht diese Solidarität aus der Achtung zueinander, aus der Möglichkeit, es einem Partner zu ermöglichen, eine Ausbildung zu machen, aus dem Austausch von Ratschlägen und guten Kontakten. Ausschlaggebend in ihren Augen ist die Verschmelzung dieser Solidarität mit dem Vertrauen, das man anderen schenkt. Zuhören, geben, aber nicht nur das: «Ich habe gelernt, zu fordern, zu einer Zeit, in der man von einer Frau erwartete, dass sie viel gab und nichts forderte.»

### Die Frau in all ihrer Schönheit

In ihrer Arbeit geht Giselle Rufer ganz sicher methodisch vor. Doch sie steht Vorschriften misstrauisch gegenüber. «Bei Omega hat man mir gesagt: «Frau Rufer, so wird das nicht gemacht. Sie folgen den Vorschriften nicht, sie haben zu viel Fantasie.» Das stimmt vor allem bei der Kreativität, bei der Suche nach Ideen für neue Kollektionen. Der Grundsatz ist, dass es gar keine Grundsätze gibt», mahnt die Uhrmacherin. Die Entstehungsgeschichte ihrer neuen Kollektion Floralia veranschaulicht dieses Motto sehr gut. Alles beginnt, wir haben es gelesen, im Frühling 2020 mit einer Überlegung zur Pandemie und mit der Entdeckung von Schneeglöckchen auf einem Feld. «Als ich diese klei-

nen Blumen gesehen habe, Symbole für Glück und Ausdauer, haben sie mich sofort an meine persönliche Erfahrung mit Delance erinnert. Zum 25. Bestehen der Marke wollte ich etwas Besonderes machen. Ich hatte mir mal aufgeschrieben, dass mit 25 Jahren eine Frau auf dem Höhepunkt ihrer Schönheit steht. Sie ist kein Kind mehr und sie weiss mehr oder weniger, was sie will. Ich suchte also einen Bezug zur Frau aber doch mit einem starken Hang zur Weiblichkeit. Bei den Schneeglöckchen bin ich fündig geworden.» Danach, im Zuge verschiedener Lektüren, interessierte sie sich für die Floralien, das römische Fest des Frühlings, daher auch der Name Floralia.

Verschiedene Zusammenkünfte mit einer Graveurin und Miniaturmalerinnen haben es ihr schlussendlich ermöglicht, sechs Originalmodelle mit dezenten Blumenmotiven zu entwickeln. Dann hat sie sich für jedes Modell Namen und Geschichten ausgedacht: «Wir befinden uns gerade in einer schwierigen Zeit, und es ist wichtig, dass wir sowohl den Mut wie auch die Hoffnung nicht verlieren. Der Frühling und die Blumen symbolisieren die Erneuerung, die Wiederbelebung.»

2021 hofft Giselle Rufer auch auf das WIR-Netzwerk, dem sie seit mehreren Jahren angehört. Bisher hat sie kaum Zeit gefunden, in die WIR-Welt einzutauchen. Dies hat sich aber geändert. Sie hat auch schon eine spezialisierte Firma gefunden, bei der sie die Renovierung ihres Hauses mit einem WIR-Anteil von 100% in Auftrag gegeben hat. Dementsprechend hat sich auch eine Werbestrategie für verschiedene WIR-Kanäle entwickelt, um ihren Bekanntheitsgrad im Vorfeld zur WIR-Expo Zürich, an der sie teilnehmen wird, zu steigern. Sie wird auch auf WIRmarket mit einigen Uhren zu 100% WIR anwesend sein. Vor, während und nach der WIR-Expo Zürich wird dieses Jahr also sehr oft vom 25. Jubiläum von Delance die Rede sein!

● Vincent Borcard



# Zins – kein Fremdwort

*Sparen, anlegen oder vorsorgen: Wer möglichst früh im Jahr einzahlt, profitiert länger von ausgezeichneten Konditionen.*

Ein Blick auf unsere Konditionen lohnt sich: Während Sie bei den Schweizer Banken durchschnittlich zwischen 0,025 und 0,3 Prozent Zins für Anlagesparlösungen erhalten, schwingen wir mit unserem Bonussparkonto – der Gesamtzins beträgt 0,5 Prozent – oben auf. Trotz schwierigem Zinsumfeld.

Auch Vorsorgen bei der WIR Bank lohnt sich. Wählen Sie zwischen zwei attraktiven Vorsorgelösungen: Ob traditionell mit Terzo, unserem Konto der Säule 3a, oder digital mit VIAC – mit beiden fahren Sie gut.

## Das Bonussparkonto – der Name ist Programm

Das attraktive zweistufige Bonussystem ist das besondere Merkmal des Bonussparkontos der WIR Bank. Mit dem Basiszinssatz von 0,1 Prozent und den beiden Bonusstufen können Sie einen Zinssatz von 0,5 Prozent erreichen. Wenn Sie alle Bonusstufen miteinander kombinieren, haben Sie am meisten davon. Bei der WIR Bank dürfen Sie als KMU bzw. als Privatperson je ein Bonussparkonto eröffnen. Sie haben richtig gelesen: Bei uns können Sie auch als Firma mit einem Bonussparkonto sparen. Das ist einmalig in der Schweiz!

- **Neugeldbonus:** Je früher Sie mindestens 5000 Schweizer Franken auf Ihr Bonussparkonto einzahlen, desto länger profitieren Sie vom Neugeldbonus von 0,1 Prozent. Mit dem Basiszins von 0,1 Prozent erreichen Sie so einen Zinssatz von insgesamt 0,2 Prozent bis zu einem Gutha-

ben von 50000 Schweizer Franken. Vermeiden Sie dabei möglichst Rückzüge – diese führen zum Verlust des Bonuszinses, selbst wenn die Nettoeinzahlung (Einzahlung minus Rückzug) 5000 Schweizer Franken übersteigt.

- **Stammanteilbonus:** Sobald Sie mindestens 25 Stammanteile in Ihrem kostenlosen Kundendepot bei der WIR Bank halten, ist Ihnen ein zusätzlicher Zins von 0,3 Prozent sicher.

Die Rechnung ist einfach: Basiszinssatz, Neugeldbonus und Stammanteilbonus ergeben zusammen einen Zinssatz von **0,5 Prozent** (bis 50000 CHF).

**Interessant:** Mit einem Bonussparkonto und Stammanteilen profitieren Sie gleich doppelt, denn die Stammanteile werfen zusätzlich jedes Jahr eine interessante Dividende ab. Der Generalversammlung vom 31. Mai 2021 wird die Ausschüttung einer Dividende in unveränderter Höhe von 10.25 Franken pro Stammanteil vorgeschlagen – diese ist für Privatpersonen steuerfrei.

Alles zu unseren Sparangeboten – dazu gehören auch das Sparkonto und das Sparkonto 60+ mit ihren flexiblen Rückzugsbedingungen – finden Sie auf [wir.ch/sparen](http://wir.ch/sparen).

## Der Stammanteil ...

... hat Potenzial: Der innere Wert dieses dividendenberechtigten Wertpapiers (Eigenkapital der Bank dividiert durch



ort

Foto: istock

Anzahl ausgegebener Stammanteile) beläuft sich auf über 500 Franken und übersteigt den aktuellen Kurs (Stand Anfang März) von 409 Franken deutlich.

### 3. Säule – vorsorgen und Steuern sparen

Mit einer Säule-3a-Vorsorgelösung sorgen Sie für die Zeit nach Ihrer Pensionierung finanziell vor und sparen gleichzeitig Steuern. Spätestens, wenn die Steuerrechnung ins Haus flattert, sind Sie froh, dass Sie die einbezahlten Beträge zuvor in der Steuererklärung abziehen konnten. Die Differenz spüren Sie in Ihrem Portemonnaie.

Bei der 3. Säule haben Sie die Wahl zwischen zwei attraktiven Möglichkeiten:

Sie können sich für unsere traditionelle Kontolösung Terzo entscheiden: Ihre Beiträge werden mit 0,2 Prozent attraktiv verzinst.

Oder Sie sorgen mit VIAC vor, dem kostengünstigsten Wertschriftensparen der Schweiz. Das rechnet sich. Ob via Smartphone, Tablet oder in der Desktopversion: Das Handling ist denkbar einfach und intuitiv. So macht Ihre Säule 3a Spass.

Sie bestimmen die Strategie: vom verzinnten Konto bis zu 97 Prozent Aktien. Ihre Anlagestrategie können Sie bei Bedarf anpassen – ohne Mehrkosten. Bereits ab 1 Franken sind Sie dabei.

VIAC ist konkurrenzlos günstig. Die Verwaltungsgebühr deckt die Depotführung, alle Transaktionen, wo immer möglich die Produktgebühren sowie die Stiftungsadministration ab. Dabei spielt es keine Rolle, wie oft und wie viel Sie einzahlen. Die reine Kontolösung ist komplett gebührenlos.

Übrigens: Fürs Vorsorgen ist es nie zu früh: Ab 18 Jahren und mit einem AHV-pflichtigen Einkommen sind Sie bis zum Pensionsalter dabei. Wie viel können Sie 2021 einzahlen? Wenn Sie in einer Pensionskasse sind, können Sie maximal 6883 Schweizer Franken einzahlen. Wenn Sie selbstständig sind und keiner Pensionskasse angeschlossen sind, beträgt der Maximalbeitrag 34416 Schweizer Franken (max. 20 % vom Nettoeinkommen).

Informieren Sie sich auf [wir.ch/vorsorgen](http://wir.ch/vorsorgen).

● Patrizia Herde

*Hinweis: Dieser Text stellt teilweise Werbung dar, ist aber weder als Empfehlung bzw. Handlungsanweisung noch als Entscheidungshilfe für einen Anlageentscheid aufzufassen.*

# KURZ NEWS

## Wettbewerb

### Gaumenfreude in Nunningen

Welches Gewicht haben die Forellen, wenn sie den Zuchtbetrieb verlassen und dem Landgasthof Roderis in Nunningen geliefert werden?

Wer die Oktober-Ausgabe 2020 des «Plus» aufmerksam gelesen hat, fand die richtige Antwort: 250 bis 280 Gramm.

Eine dieser zahlreichen aufmerksamen Leser und Leserinnen war Isabelle Hofmann aus Muttenz. Sie ist die Gewinnerin eines Abendessens mit Übernachtung und Frühstück im «Roderis» für zwei Personen. Herzlichen Glückwunsch! ■

## E-Banking

### Neues Loginverfahren

Sicherheit gilt im E-Banking als oberstes Gebot. Dabei soll jedoch die Benutzerfreundlichkeit nicht darunter leiden müssen. Diese Gratwanderung löst die Bank WIR mit einem neuen Anmeldeverfahren auf Basis der Zweifaktoren-Authentifizierung (2FA) für Login und Transaktionssignierung.

Die bisherigen Anmeldeverfahren mit SMS-Code (mTAN) und dem CRONTO-Mosaik (oTAN) sind schon in die Jahre gekommen und entsprechen nicht mehr den gestiegenen Sicherheitsanforderungen. Beides muss deshalb durch ein modernes und absolut sicheres System abgelöst werden: das **Airlock 2FA** der Firma Ergon Informatik AG: Eine einfach zu bedienende App, verknüpft mit den höchsten Sicherheitsstandards.

Der Wechsel vom bisherigen Anmeldeverfahren auf das neue Airlock 2FA gestaltet sich äusserst einfach und bietet den E-Banking-Benutzerinnen und -Benutzern viele Vorteile:

- Sie werden in den nächsten Monaten eingeladen, auf das neue Anmeldeverfahren zu wechseln und entscheiden selbst, ob Sie sofort oder zu einem späteren Zeitpunkt – aber im Jahr 2021 – wechseln möchten
- Nach Installation der App Airlock 2FA lesen Sie mit der App den am PC angezeigten QR-Code ein, und schon ist ihr Smartphone für das neue Anmeldeverfahren eingerichtet

## Säule 3a

### Über 1 Mrd. verwaltetes Vermögen

Gut drei Jahre nach der Lancierung hat VIAC die nächste Schallmauer durchbrochen: Die verwalteten Vermögen bei der ersten voll digitalen Vorsorgelösung der Schweiz übertreffen seit Mitte Februar die Marke von einer Milliarde Franken.

Damit steigt VIAC zu den europaweit grössten digitalen Anlageplattformen auf. Davon sollen auch die Kunden etwas haben: «Wir planen eine weitere Reduktion der Gebühren», sagt Daniel Peter. Der Grund dafür ist simpel: «Der Kunde ist stets im Zentrum unseres Denkens», so Christian Mathis. Ziel sei es deshalb, die Gebühren bei den «sportlichen» Strategien nochmals deutlich zu senken. «Der Markt hat sich in unseren Augen noch zu wenig im Interesse der Kunden bewegt», so Daniel Peter, der VIAC zusammen mit Christian Mathis und Jonas Gusset lanciert hat.

Neu im Angebot ist seit Ende 2020 eine **kostenlose Risikoversicherung** bei Invalidität oder Tod. So erhalten die Vorsorgenehmer von VIAC im Schadenfall bis zu 25 % zusätzlich ausgezahlt. Für diese Absicherung fallen keine zusätzlichen Gebühren an. ■

- Die Umstellung auf das neue Anmeldeverfahren muss dieses Jahr erfolgen, denn am 1. Januar 2022 stellen mTAN und oTAN ihren Betrieb ein. Sie haben also noch genügend Zeit für die Umstellung
- Airlock 2FA funktioniert auch ohne Verbindung zum Internet, und in einer App können Sie mehrere Verträge verwalten
- Das Login sowie Transaktionssignierungen geben Sie in der App durch Klick auf «Akzeptieren» und Bestätigung mittels Face-ID oder Touch-ID frei
- Für neue E-Banking-Verträge wird von Beginn weg das neue Airlock 2FA aufgeschaltet
- Auch Kundinnen und Kunden mit einer Offline-Zahlungslösung oder dem CRONTO-Lesegerät werden für die Umstellung auf Airlock 2FA kontaktiert

Zusätzlich für Ihre Sicherheit sind zwei neue Funktionen im E-Banking aktiviert:

- **Freigabegrenze** für Transaktionssignierungen: Sie können einen monatlichen Höchstbetrag wählen, bis zu dem erstmals erfasste Zahlungen nicht mit einer Transaktionssignierung bestätigt werden müssen
- **Ausschluss von Länderregionen: Wählen Sie aus, welche Regionen Sie für Vergütungen ausschliessen möchten. Dadurch sind nur noch Zahlungen in Ländern/Regionen möglich, die Sie zugelassen haben.** ■

# Jahresergebnis Bank WIR

## Bank WIR erneut mit Gewinnplus und stabilem Wachstum

Die WIR Bank Genossenschaft blickt auf ein erfreuliches Geschäftsjahr 2020 zurück: Unter dem Strich resultiert mit 14,4 Millionen Franken ein Gewinn, der das Vorjahresergebnis (14,2 Millionen Franken) übertrifft. «Wir sind stolz, dass wir in dieser starken Form durch ein schwieriges Jahr gekommen sind», kommentiert CEO Bruno Stiegeler das Ergebnis, «es dokumentiert die Stabilität und Sicherheit der Bank WIR, wir sind kerngesund.» Besonders zufrieden zeigt er sich mit dem operativen Ergebnis im Zinsengeschäft, der rasanten Entwicklung bei der voll digitalen Vorsorgelösung VIAC, der starken Eigenkapitalbasis sowie der anhaltend hohen Disziplin auf der Kostenseite.

Auch bei den Kundeneinlagen war bei der Bank WIR im vergangenen Jahr Wachstum angesagt: Mit 4,1 Milliarden Franken wurde der Vorjahreswert um 3,7 Prozent übertroffen. Auch die Ausleihungen an Kunden verzeichnen eine Zunahme: Mit 4,7 Milliarden Franken übertrafen diese mit einem Wachstum von 60 Millionen Franken das Vorjahr um 1,3 Prozent. Die Bilanzsumme stieg um 3,1 Prozent auf 5,7 Milliarden Franken – ein neuer Rekordwert.

### Starke Kapitalbasis – erfreuliche Performance des Stammanteils

Auch nach dem Geschäftsjahr 2020 weist die Bank WIR eine grundsätzliche Kapitalbasis aus: Das Eigenkapital per 31. Dezember beträgt 482,5 Millionen Franken. Die daraus resultierende ungewichtete Eigenmittelquote (Leverage Ratio) übersteigt mit 9,1 Prozent die gesetzliche Mindestanforderung von 3 Prozent um ein Mehrfaches. «Auch die Gesamtkapitalquote von 16,4 Prozent übertrifft die regulatorischen Anforderungen deutlich», so Stiegeler. Der Stammanteil hat sich positiv entwickelt: Dessen Jahresendkurs von 399 Franken entspricht einem Kursplus von 8,4 Prozent. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung eine unveränderte Dividende von 10,25 Franken pro Stammanteil vor. Die Ausschüttung entspricht – basierend auf dem Jahreschlusskurs 2020 – einer Rendite von 2,6 Prozent. Befinden sich die Stammanteile im Privatvermögen, ist die Ausschüttung für die Kapitalgebenden steuerfrei.

### Trotz Margenerosion: erfolgreich im traditionellen Bankgeschäft

Trotz der durch das historische Tiefzinsniveau weiterhin angespannten Margensituation konnte der Erfolg aus dem Zinsengeschäft brutto um 8,9 und netto um 2,9 Prozent gesteigert werden, was insbesondere auf eine weitere Reduktion des Zinsaufwands zurückzuführen ist. Von den 2020 im Rahmen des Covid-19-Programms vergebenen Kredite waren Ende 2020 rund 33 Millionen Franken in den Büchern der Bank enthalten.

Eine Abschwächung auf 18,4 Millionen Franken verzeichnet der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft, was in erster Linie auf die WIR-Währung zurückzuführen ist. «Durch die Corona-Mass-

nahmen wurden im vergangenen Jahr einige Branchen fast komplett stillgelegt, was natürlich auch im WIR-KMU-Netzwerk Spuren hinterliess», erklärt Stiegeler. Der Bewertungsverlust im Handelsgeschäft konnte im zweiten Halbjahr deutlich reduziert und dank Schwankungsreserven im Ergebnis problemlos ausgeglichen werden.

### Konsequente Diversifikation mit innovativen Partnern

Besonders erfreut zeigt sich Stiegeler über die Entwicklung bei VIAC: Die im November 2017 lancierte erste voll digitale Vorsorgelösung der Schweiz verzeichnet Ende 2020 rund 40 000 Kunden (Vorjahr: 20 000) mit einem Anlagevolumen von 836 Millionen Franken (Vorjahr: 318 Millionen Franken). «Das starke Wachstum dieses innovativen Produkts wirkt sich bereits heute und insbesondere zukünftig positiv auf die Ertragslage der Bank aus», so Stiegeler.

VIAC ist nur ein Beispiel für die konsequente Digitalisierungs- und Diversifikationsstrategie: So startete die Bank WIR im Mai 2020 mit «FX Trading» die Zusammenarbeit mit dem Fintech-Startup AMNIS Treasury Services AG im Bereich Online-Devisenhandel für KMU. Im September folgte die Kooperation mit der Credit Exchange AG, einer digitalen Hypotheken-Vermittlungsplattform – und im Oktober gab die Bank WIR die Beteiligung an der Vermando AG bekannt, die Immobilienbesitzer mit KMU-Handwerksbetrieben digital verbindet. Zudem beteiligte sich die Bank im Berichtsjahr an Cargo sous terrain, einem logistischen Pionierprojekt für die Schweiz.



Der Hauptsitz der Bank WIR in Basel.

Foto: Michael Hochreutener

### Hohe Kostendisziplin – optimistischer Ausblick

Trotz dieser Aktivitäten ist die Kostendisziplin weiter hoch: Der Geschäftsaufwand – Personal- und Sachaufwand – ist gegenüber dem Vorjahr mit gesamthaft 57,9 Millionen Franken um 6,6 Prozent gesunken.

Der CEO der Bank WIR ist für das Jahr 2021 sehr zuversichtlich. «Ich habe trotz der anhaltenden Corona-Massnahmen grosses Vertrauen in die Stärke der Schweizer Wirtschaft, wenngleich eine Bereinigung wohl unumgänglich erscheint. Aber dadurch entstehen auch neue Angebote und damit verbunden neue Chancen.» ■



Sie haben aber  
schöne Gardinen,  
Frau Blümel.

Ja, die habe ich  
im Internet  
runtergeladen.

Illustration: Rene/toonpool.com

# Veranstaltungen und Termine

**Generalversammlung 2021 der Bank WIR**  
31. Mai 2021 (schriftlich)

**Herbstgespräche 2021**  
30. Oktober 2021, KKL Luzern

**Informationen über diese und weitere Anlässe erhalten Sie bei der Bank WIR, [wir.ch](http://wir.ch), T 0800 947 947.**

# WIR-Expo Zürich

25.11.2021–28.11.2021  
[www.wir-expo.ch](http://www.wir-expo.ch)

## Rechtliche Hinweise

### Keine Gewähr

Alle Berichte, Kommentare, Hinweise, Berechnungen oder sonstigen Angaben («Inhalte») des Plus dienen der Information und 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

Alle Inhalte des Plus sind 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.

### 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 Plus 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 Plus enthaltenen Inhalte bzw. durch die Nutzung fehlerhafter und unvollständiger Inhalte ergeben können, ist ausgeschlossen.

## IMPRESSUM

### Plus

Das Magazin für Privatkunden der Bank WIR  
April 2021, 88. Jahrgang, Nr. 939

### Herausgeberin/Redaktion

WIR Bank Genossenschaft  
Auberg 1  
4002 Basel  
[www.wir.ch](http://www.wir.ch)

### Redaktionsteam

Daniel Flury (Chefredaktor), Patrizia Herde,  
Volker Strohm (Leiter Corporate Communication);  
[info@wir.ch](mailto:info@wir.ch), T 061 277 93 27

### Übersetzer

Daniel Gasser, Yvorne

### Foto Titelseite

Foto Frutig

### Konzeption und Gestaltung

Schober Bonina AG / Kommunikationsagentur

### Layout

Vogt-Schild Druck AG, Derendingen

### Druck

Vogt-Schild Druck AG, Derendingen

### Erscheinungsweise

Im April und Oktober  
auf Deutsch und Französisch

**Gesamtauflage:** 28820

**Adressänderungen:** Bank WIR, Beratungszentrum,  
Postfach, 4002 Basel, oder F 0800 947 942





Vorsorge. Einfach. Besser.

Zusammenarbeit | Bank  
Coopération | Banque  
Cooperazione | Banca 

**Jetzt per Smartphone Säule 3a zu  
konkurrenzlos tiefen Gebühren eröffnen.**



[viac.ch/appstore](http://viac.ch/appstore)



[viac.ch/playstore](http://viac.ch/playstore)

