

Bank **WIR**

PLUS

«Pure Swiss»

Norman Hunziker pflegt eine radikal regionale Küche

Vom Rhein aus Basel erleben

Erlebnisastronomie auf «Rhykönig» und «Taxiboot»

Vorsorgend zum Eigenheim

Die Vorteile des Wertschriftensparens

Inhalt

Seite 10

Nur keine Hemmungen: Im Schloss Seeburg in Kreuzlingen – so edel und imposant es wirkt – sind auch Kinder und Velofahrer willkommen. Das Schloss direkt am Bodensee hat sich als Location für Hochzeiten etabliert und bietet vor Ort einen Komplettservice an: von der standesamtlichen Trauung bis zur Hochzeitstorte.



Seite 16

Bereits in dritter Generation wirten Christoph und Manuela Bohren auf dem Hotel Restaurant Sternen im solothurnischen Kriegstetten. Neben den Hotelzimmern im traditionell-ländlichen Biedermeierstil stehen neu auch topmoderne Zimmer mit 4-Sterne-Komfort im Angebot.

Seite 20

Skirennngeschehen, kulinarische Höhenflüge und ein schicksalhafter Ohnmachtsanfall; könnten die 400-jährigen Wände des Hotel Alpenblick sprechen, hätten sie so manches zu erzählen. Ein Besuch bei Richard und Yvonne Stöckli in Wilderswil.



5 Kurznews

6 «Pure Swiss»
Culinary Artist
Norman Hunziker, Biel

10 Schloss mit «Krone»
Restaurant Schloss Seeburg,
Kreuzlingen

16 Oase im Mittelland
Hotel Restaurant Sternen,
Kriegstetten

**20 «Früher fingen wir die Gäste
noch am Bahnhof ab»**
Hotel Alpenblick, Wilderswil

**26 «Zeigt wieder, dass ihr
da seid»**
Interview mit Christoph Känel

**32 Fondueplausch auf
dem Rhein**
Erlebnisastronomie im
«Taxiboot» und «Rhykönig»,
Basel

**36 Vorsorgend zum Traum
vom Eigenheim**

**38 Negativzinsen für
«Betongold-Boom»**

39 Wettbewerb

**40 Polo trank vier Cüpli oder:
Leben eben.**
Kolumne von Willi Näf

41 Cartoon

**42 144 Seiten
«Faszination WIR»**
Das WIR-System seit 1934

43 Impressum

GGG

Editorial

Auswärts übernachten, auswärts essen hat einen speziellen Reiz. Es ist ein Ausbruch aus dem Alltag, man probiert Neues aus, erkundet eine noch fremde Gegend, lässt sich verwöhnen.

Die Covid-19-Pandemie hat viele Wirtschaftszweige auf den Kopf gestellt. Es kam zu Einbussen und Schliessungen bei den einen, zu explodierenden Umsatzzahlen bei den anderen. Stark gebeutelt wurden Hotellerie und Gastronomie, die nun langsam wieder Tritt fassen und denen einige Beiträge in dieser Ausgabe des «Plus» gewidmet sind. Diesen Branchen hat die Bank WIR übrigens schon immer ein spezielles Augenmerk gewidmet – lesen Sie dazu das Interview mit Christoph Känel auf S.26.

Ob die drei G und die Zertifikatspflicht in Kombination mit der Impfmündigkeit in der Schweiz für das Gastgewerbe ein Stolperstein ist, wird sich zeigen. Anderswo – etwa in Dänemark – sind diese Diskussionen Schnee von gestern: Am 10. September hat das Land mit einer Durchimpfungsrate von 80 Prozent sämtliche Beschränkungen aufgehoben.

Auswärts übernachten, auswärts essen hat einen speziellen Reiz. Es ist ein Ausbruch aus dem Alltag, man probiert Neues aus, erkundet eine noch fremde Gegend, lässt sich verwöhnen. Zum Beispiel im direkt am Bodensee gelegenen Restaurant Schloss Seeburg (S. 10) oder wieso nicht auf einem Boot auf dem Rhein (S.32)?

Ob Meer, See oder Fluss: Wasser verleiht einer Stube oder einem Teller Spaghetti eine zusätzliche Note. Für wenige ist es Alltag: Die Landpreise an Schweizer Gewässern sind exorbitant hoch. Dabei muss es nicht einmal der Zürich- oder Genfersee sein. Auch am Walensee kostet der Quadratmeter Boden schon weit über 1000 CHF. Am Bodensee wird ein Stück Land um zehn Prozent teurer, wenn es 100 Meter vom See entfernt ist, wer nur 30 Meter zwischen seinem Balkon und dem Ufer haben will, zahlt schon einen Viertel mehr.

Seinen Wohntraum verwirklichen kann man am ehesten im Wallis, Toggenburg oder Prättigau. Dort soll noch Bauland für 150 bis 200 CHF pro Quadratmeter verfügbar sein. Aber auch so ist planvolles Vorgehen angesagt, und man tut gut daran, in jungen Jahren damit zu beginnen. Einige Anregungen dazu geben wir auf den Seiten 36 und 38.

Daniel Flury
Chefredaktor

«Mein Leben
gestalte ich selbst.»

Monika, 56

Jetzt
Bonus-
sparkonto
eröffnen

KURZ NEWS

Halbjahresergebnis

Bank WIR steigert Gewinn und Bilanzsumme

Die Bank WIR hat im ersten Halbjahr 2021 einen Gewinn von rund 11 Millionen Franken erzielt. Zum operativ starken Ergebnis haben unter anderem ein deutliches Wachstum bei den Hypothekarkrediten, ein gutes Zinsengeschäft sowie die digitale Vorsorgelösung VIAC beigetragen. Zudem erreichte die Bilanzsumme mit knapp 5,9 Milliarden Franken einen neuen Höchstwert.

Die Bank WIR blickt auf ein erfolgreiches erstes Semester 2021 zurück: Der Gewinn konnte mit rund 11 Millionen Franken gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum (10,5 Millionen Franken) gesteigert werden. «Wir verbuchen ein insbesondere auch operativ erfreuliches Ergebnis», kommentiert CEO Bruno Stiegeler den Zwischenbericht nach sechs Monaten. «Als rein schweizerische Genossenschaftsbank gelingt uns der Spagat aus einer bodenständig-konservativen Geschäftspolitik und dem Eingehen von kalkulierbaren Risiken, indem wir Chancen für Neues packen.»

Mit über 4,1 Milliarden CHF/CHW resultiert bei den Hypothekarkrediten nach sechs Monaten ein deutliches Plus von 6,3 Prozent. Dieses hat mitunter dazu beigetragen, dass die Bilanzsumme mit 5,87 Milliarden Franken (+2,9 Prozent) einen neuen Höchstwert erreicht. Stiegeler betont, dass das Wachstum auf der Kreditseite trotz einer sehr konservativen Finanzierungspolitik zustande gekommen ist: «Wir bauen weiterhin Risiken ab und verfolgen eine vorsichtige Rückstellungs- und Wertberichtigungspolitik.» Auch bei den Kundeneinlagen legt die Bank WIR in den ersten sechs Monaten des Jahres um 3,0 Prozent auf 4,2 Milliarden CHF/CHW zu. «Unser Anspruch ist es, unsere Kundinnen und Kunden weiterhin mit Spar- und Vorsorgelösungen zu Top-Konditionen zu begeistern.»

Einmal mehr übertrifft die Kapitalbasis der Bank WIR die regulatorischen Anforderungen bei Weitem: Gemessen an den Eigenmittelvorschriften nach Basel III liegt die BIZ-Ratio per 30. Juni bei 16 Prozent (regulatorischer Zielwert: 11,2 Prozent), die Leverage Ratio bei 8,1 Prozent (regulatorischer Zielwert: 3 Prozent). Diese Sicherheit und Stabilität drücken sich auch im Vertrauen der Kapitalgebenden aus: Der Stammanteil der Bank WIR hat seit Jahresbeginn um 26 Franken oder 6,5 Prozent zugelegt (plus die Dividendenschüttung von 10,25 Franken). Bereits im Vorjahr war die Performance mit 8,4 Prozent eindrucklich.

Die erfreuliche Performance der Märkte schlägt sich im Handelsergebnis nieder: Nach dem Verlust im Vorjahreszeitraum verbuchte die Bank WIR per Mitte 2021 einen Gewinn von 9,8 Millionen Franken. «Wir investieren einen Teil unserer grundsoliden Basis an Eigenmitteln traditionell und bewusst in Wertschriften, die in allen Belangen breit diversifiziert sind – natürlich mit klarem Fokus auf erstklassige Schweizer Papiere», erklärt Mathias Thurneysen, CFO der Bank WIR.

Das operative Ergebnis wird geprägt durch ein starkes Zinsengeschäft. Das Bruttozinsergebnis konnte um 1,7 Millionen auf 33,5 Millionen Franken (+5,5 Prozent) gesteigert werden. «In einem nach wie vor schwierigen Zinsumfeld konnten die Marge gehalten und die Erträge ausgebaut werden», so Stiegeler. Der Ertrag aus dem Kommissionsgeschäft mit der Komplementärwährung WIR verringerte sich um 1 Millionen Franken – das hat aber einen triftigen Grund: «Wir haben vor dem Hintergrund der Covid-Krise und dem damit verbundenen Lockdown, der etliche Branchen mit voller Wucht getroffen hatte, bewusst einmalige Mindereinnahmen kalkuliert. Im Zuge der unternehmerfreundlichen, sehr erfolgreichen #zusammenstark-Kampagne für WIR-Mehrumsätze haben wir während sechs Monaten auf die Hälfte des Netzwerkbeitrags verzichtet», erklärt Stiegeler. «Dieser substantielle Betrag ist den KMU direkt zugekommen.»

Markante Auswirkungen der Covid-Krise auf die Kreditpositionen der KMU-Kundinnen und -Kunden stellte die Bank WIR bis dato nicht fest. Auf das Kreditportfolio werden jedoch konservativ und weitsichtig regelmässige Rückstellungen und Wertberichtigungen gebildet.

Bestes Beispiel für die Digitalisierungsoffensive der Bank WIR ist die 2017 lancierte erste voll-digitale Wertschriften-Vorsorgelösung, die sich weiter in der Erfolgsspur befindet: VIAC zählt aktuell rund 51 000 Kunden (Vorjahr: 28 000) mit einem verwalteten Vermögen von rund 1,4 Milliarden Franken (Vorjahr: 500 Millionen Franken). Alleine in den ersten sechs Monaten dieses Jahres sind weitere über 10 000 Kundinnen und Kunden mit über 500 Millionen Franken Assets unter Management hinzugekommen. «Dieses rasante Wachstum schlägt sich nachhaltig auf der Ertragsseite der Bank WIR nieder», sagt Stiegeler, der eine weitere Innovation rund um VIAC noch in diesem Jahr in Aussicht stellt. ■

Weltmeisterlich

Culinary Artist Norman Hunziker, Biel

Sein Hotel in Biel, die Restaurants, Catering-Angebote, Kochkurse in der halben Schweiz und Engagements als Privatkoch übersteigen eigentlich die Kapazität eines einzelnen Mannes. Trotzdem hat Norman Hunziker noch Zeit für seine Lieblingssportarten: Biken, Wakeboarden auf dem Bielersee und Rennradfahren.

Dass Norman Hunziker in der Gastronomie gross geworden ist, ist kein Zufall. Seine Eltern betreiben in Arch nahe Biel eine grosse Bäckerei mit Café und Confiserie. «Ich bin mit Eltern aufgewachsen, die genau das machen, was ihnen Freude bereitet», sagt er. Er liess sich vom elterlichen Enthusiasmus anstecken, machte zuerst eine Lehre als Bäcker/Konditor, bildete sich als Confiseur weiter und absolvierte danach eine Ausbildung zum Koch.

Schon bald kamen erste Erfolge: Mit der Schweizer Junioren-Koch-Nationalmannschaft holte er 2016 an der Olympiade der Köche in Erfurt die Silbermedaille. «Archer Jungkoch führt Nationalmannschaft zu Silber», jubelte die Lokalpresse. 2018 errangen er und seine Equipe in Stuttgart den Gesamtsieg mit Ehrenpreis in der Disziplin «Modernist Buffet». An der Koch-WM im November desselben Jahres in Luxemburg holten sie, mit Hunziker als Teamchef, zwei Goldmedaillen in den Kategorien «Contemporary Buffet» und «Dreigang-Menü für siebenzig Personen» und belegten in der Gesamtwertung mit knappem Abstand zu den Siegern den zweiten Platz. Im Jahr 2018 veröffentlichte Hunziker mit vier weiteren Patissiers aus ganz Europa und dem Matthaes Verlag aus Deutschland das Fachbuch «Törtchen». Es wurde vom Gourmand World Cook Book Award 2019 zum weltbesten Dessertbuch erkoren und wird im Alfred Nobel Museum in Stockholm ausgestellt und archiviert.

Als 21-Jähriger gründete Hunziker seine eigene GmbH. Als Privatkoch arbeitete er für Musikgruppen, für Botschaften, für eine schwedische Industriellenfamilie. Elton John gehörte zu den Stars, die er verköstigen durfte, Bryan Adams ebenfalls. Und als der damalige schwedische Botschafter Peer Thöresson den Schweizern das Kampfflugzeug Gripen schmackhaft zu machen versuchte, bewirtete Hunziker die Gäste des Botschafters mit Köstlichkeiten.

Dann kam sein 3-Sterne-superior-Hotel «Artist» in Biel hinzu, Ende August 2019, nach umfassender Renovation neu eröffnet. Die Idee seines Gastronomiekonzepts kam Norman Hunziker schon Anfang 2018. Doch die geeigneten Lokalitäten zu finden, war nicht ganz einfach: Ein ehemaliges Tattoo-Studio in der Solothurner Altstadt erwies sich als zu klein und besass zudem keine Parkplätze. Der Umbau einer alten Kaffeerösterei im Industriedesign wäre zu aufwendig gewesen. Schliesslich stiess er auf das Objekt an der Bözingenstrasse 51 in Biel: eine alte Töpferei, angebaut an ein ehemaliges Zeughaus. Es diente bereits als Hotel und Restaurant.

«Cooles Verhältnis zu WIR»

Mit zwölf Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, unter ihnen vier Köche, wollen das «Hotel Artist» und die Restaurants, die unter dem Namen «Culinary Artists» laufen,



Norman Hunziker.
Fotos: Adrian Ehrbar



Norman Hunziker ist viel unterwegs – hier an einem externen Kochkurs.

Gastfreundschaft auf hohem Niveau bieten. Das elegante Drei-Sterne-superior-Hotel hat siebzehn sorgfältig und geschmackvoll ausgestattete Zimmer. Bei der Besichtigung weist Norman Hunziker besonders auf die hochwertigen, handgefertigten Möbel hin, auf die Boxspringbetten, die Sessel und die Kaffeemaschinen. Drei weitere Zimmer in der ehemaligen Wirte-Wohnung werden nach einer umfassenden Renovation bald wieder benutzbar sein.

Alleinreisende haben übrigens die Möglichkeit, von der Rezeption ein kleines Aquarium mit aufs Zimmer zu nehmen und dort die Fische zu füttern, «so dass Sie sich nicht allein fühlen», heisst es auf der Homepage. Auch das digitale Check-In/Check-Out-System per Mobiltelefon ist erwähnenswert.

Finanziert wurde der tiefgreifende Umbau unter anderem mit Geld der Bank WIR. «Auch meine Eltern und mein Onkel arbeiten mit ihren Betrieben eng mit WIR zusammen», sagt Hunziker in der Lounge seines Hotels. «Wir haben ein cooles Verhältnis zur Bank WIR. Sie verstehen die spezifischen Herausforderungen der Hotellerie und Gastronomie. Auch haben wir Kader von WIR beherbergt, die mit unseren Dienstleistungen rundum zufrieden waren.»

Kulinarische Köstlichkeiten

«Culinary Artists» bieten verschiedene Restaurant-Angebote. Im «Tic Tac Toe» werden von Montag bis Freitag Mittagsmenüs serviert: Es gibt jeweils drei Vorspeisen, drei Hauptgänge (Fleisch, Fisch, vegetarisch) und drei Desserts zur Auswahl, zu sehr vernünftigen Preisen

(ein Hauptgang kostet 20 Fr., Vor- und Nachspeise jeweils 8 Fr.). Abends, auf der gedeckten Terrasse, wird «Für & Flamme» zelebriert: Gerichte, die vor den Augen der Gäste auf dem Feuerring zubereitet werden. In der Showküche der Chefs Table schliesslich entfalten Norman Hunziker und seine Köche ihr ganzes Können. Der gediegene Gastraum, in dunklen, warmen Tönen gehalten, wird von einem Tisch aus edlem Holz dominiert, der die Form des Raumes nachzeichnet.

In einem angrenzenden Shop können Gäste Senf, Saucen, Sirup, Schokolade, aber auch Gewürze, Honig, Konfitüre und weitere kleine Köstlichkeiten kaufen. Ausgestellt sind hier auch die zahlreichen Pokale und Medaillen, die sich der Hausherr erkocht hat.

Norman Hunziker pflegt eine radikal regionale, saisonale und von Wettereinflüssen bestimmte Küche. Fleisch, Gemüse, Früchte und auch die Weine stammen aus der näheren oder weiteren Umgebung. «Pure Swiss» nennt er sein Konzept. «Wir verwenden fast nichts aus dem Ausland. Wir haben etwa fünfzig Lieferanten, Winzer, Käser, Bäcker, Fleischproduzenten.» Sogar das Besteck stammt aus Biel: Es wird in einem Atelier von Hand geschmiedet.

Dann kam Corona

Hotel und Restaurants, auch der Kulturraum und zwei multifunktionale Nebenräume, in denen kleinere Gruppen unter sich bleiben, Sitzungen abhalten oder auch tafeln können, erfreuten sich schon bald grosser Beliebtheit: Uhrenhändler kamen, spezialisierte Journalisten, Angestellte und Kader der Uhrenfirmen – der Hauptsitz der bekannten Marke Armin Strom befindet sich auf

der gegenüberliegenden Strassenseite; und nicht weit daneben befindet sich das bekannte Omega Gebäude wie auch die Swatch-Gruppe mit dem ersten Drive-In. Rolex und Swisstennis sind nur ein paar Strassenzüge entfernt. Auch Familien und Mitglieder von Vereinen, Töffclubs oder Velogruppen stiegen hier ab. Und wenn im Quartier gebaut wurde, verpflegten sich die Arbeiter im «Culinary Artists». «Bei uns werden alle Gäste gleich behandelt», betont der Chef.

«Noch im Januar 2020 waren wir am Chefs Table komplett ausgebucht», erzählt Hunziker. Dann, wenige Monate nach der Eröffnung, kam Corona. Auf einen Schlag fielen die ganzen ausländischen und viele schweizerische Gäste weg. Norman Hunziker ist zwar froh, dass er dank Kurzarbeit alle Angestellten behalten konnte, und dass auch alle durchgehalten haben. Aber momentan ist er voll damit beschäftigt, «die Krise zu überstehen und den Betrieb wieder hochzufahren».

Auf sein Team ist Norman Hunziker stolz. Es muss tadellos funktionieren, auch wenn der Chef weg ist. Und das ist er oft: Neben seinem Betrieb in Biel gibt Norman Hunziker mehrere Dutzend Kochkurse in der halben Schweiz. Er bietet einen Catering-Service an. Wer auf dem Bielersee das «Kulturschiff Romandie I 1952» chartert, kommt unter Umständen ebenfalls in den Genuss von Hunzikers Kochkünsten: Das inzwischen private Zwanzig-Meter-Schiff, mit einem exklusiven Innenausbau des Designstudios Atelier Oi in La Neuveville am Bielersee ausgestattet, bietet das Gourmet-Catering von Norman Hunziker mit verschiedenen Diner-Angeboten an, die er «Flying Dinner» nennt. Seine Küche passt bestens zu einer romantischen Fahrt über Bieler-, Neuenburger- und Murtensee.

Neben all diesen Aktivitäten findet Unternehmer Hunziker noch Zeit für sportliche Betätigungen. Im Sommer liebt er es, auf dem Bielersee zu Wakeboarden. Gern schwingt er sich auch aufs Mountainbike oder aufs Rennrad und bricht in der Gruppe manchmal zu strapaziösen Fahrten z.B. über den Weissenstein oder über Alpenpässe auf.

Den Clou dieser Geschichte hätte der Autor beinahe vergessen: Was wie die Erzählung eines langen, ausgefüllten Berufslebens klingt, hat Norman Hunziker in Wirklichkeit in eine sehr kurze Zeitspanne hineingepackt: Er ist nämlich erst 26 Jahre alt.

● Artur K. Vogel

artist-biel.ch
normanhunziker.ch



Eines von gegenwärtig 17 Hotelzimmern und ein Sitzungszimmer.



Lounge (oben) und Showküche mit Chefs Table.



A photograph of Schloss Seeburg, a castle with a crown-shaped roof, surrounded by a lush garden with a fountain and outdoor seating. The castle is a multi-story building with a light-colored facade and brown shutters. The roof is a prominent feature, with a central tower and smaller turrets, all topped with dark, conical roofs. The garden in the foreground is filled with various flowers, including a large, rounded green bush and a small fountain. In the background, there are large, leafy trees and an outdoor dining area with tables covered in white cloths and umbrellas.

Schloss mit «Krone»

Restaurant Schloss Seeburg, Kreuzlingen

Nur keine Hemmungen: Im Schloss Seeburg in Kreuzlingen – so edel und imposant es wirkt – sind auch Kinder und Velofahrer willkommen. Das Schloss direkt am Bodensee hat sich als Location für Hochzeiten etabliert und bietet vor Ort einen Komplettservice an: von der standesamtlichen Trauung bis zur Hochzeitstorte.

Wer träumt nicht von einer romantischen Hochzeit in einem veritablen Schloss? Die «Seeburg» in Kreuzlingen, in einer grossen Parklandschaft direkt am Bodensee gelegen, bietet genau das an. Für das Gelingen des Anlasses sorgen das bis zu 30-köpfige Team um Pächterehopaar Matias und Jacqueline Bolliger und Küchenchef Marc Wöhrle sowie spezialisierte Dienstleister, die hinzugezogen werden können. Das Schloss ist aber auch einfach Restaurant mit hochstehender Küche, die Wert auf Regionalität legt.

Wie wird man Schlossherr?

Matias Bolliger: Ich bin in Kreuzlingen aufgewachsen und habe an der Hotelfachschule in Zürich meine Frau Jacqueline kennengelernt, die aus der Nähe von Bischofszell stammt. Wir haben dann zusammen in Adelboden ein Hotel geführt und wollten einige Zeit nach der Geburt unserer Kinder wieder zurück in den Kanton Thurgau. Als wir in der «Hotelrevue» lasen, dass das Schloss Seeburg zur Pacht ausgeschrieben ist, haben wir uns beworben – und den Zuschlag erhalten.

Wohnen Sie auch im Schloss?

Zum Glück nicht! In Adelboden wohnten und arbeiteten wir im Hotel, da ist es nicht einfach, Arbeit und Privatleben zu trennen. In Kreuzlingen fiel der Entscheid leicht, denn das Schloss verfügt ausser der Hotelküche und den WCs nicht über die sanitären Anlagen, die ein ständiges Bewohnen erlauben würden. Anstelle von Wohnungen vermieten wir Büroräume.

Mit welchen Herausforderungen sind Sie bezüglich Unterhalt dieses historischen Gebäudes konfrontiert?

Es gibt ständig etwas zu tun. Letztes Jahr etwa mussten die Dächer von zwei Türmchen zurück- und neu aufgebaut werden. Wir haben grosses Glück, dass wir mit der Liegenschaftsverwaltung der Stadt Kreuzlingen – sie ist Besitzerin des Schlosses und der ganzen Seeburganlage – eine tolle Partnerin haben, die sehr professionell und schnell agiert. Ein Glücksfall sind auch die Angestellten der Stadtgärtnerei, die den Seeburgpark in Schuss halten. Eine Anlage mit Schloss, Tierpark, Minigolf, Museum und Jachthafen gibt es in dieser Grösse wohl kein zweites Mal.

... und bezüglich Laufleistung?

(lacht) Wir bleiben auf jeden Fall fit! Bei schönem Wetter steht die Terrasse im Zentrum, die rund 120 Gästen Platz

bietet. Bei schlechter Witterung verteilt sich alles auf drei Etagen und diverse Säle mit 15 bis 80 Plätzen. Da kommt schon der eine oder andere Kilometer zusammen.

Küchenchef Marc Wöhrle hat diverse Preise eingeholst und 2018 den Sieg in der Fernsehsendung Mini Beiz – dini Beiz davongetragen. Sind die Auswirkungen bis heute spürbar?



Blick über den Schlosspark auf den Bodensee.

Allerdings, wir werden wöchentlich darauf angesprochen. Eine häufige Frage ist dann, ob das Siegermenu noch immer auf der Karte steht. Im Moment können wir damit nicht dienen, denn Geschmortes bieten wir erst wieder im Winter an. Der Rosensirup, für dessen Herstellung wir Rosenblätter aus dem Schlossgarten verwenden und der damals den Apéro verfeinerte, kann dafür immer genossen werden.

Marketingmässig war dieser Sieg sensationell, wir konnten Menschen aus der ganzen Schweiz erreichen.

2021 wurde Marc Wöhrle mit der Culinarium-Krone gekrönt.

Das ist in erster Linie eine Anerkennung seines Engagements für regionale Produkte. Egal ob Fisch, Fleisch, Wild, Käse, Honig oder Salat: Wir berücksichtigen wenn immer möglich Produzenten aus der Region. Und selbst-

verständlich stammen viele Kräuter aus dem eigenen Schlossgarten.

Wirkt das imposante und edle Ambiente nicht auch abschreckend auf potenzielle Gäste?

Es kommt vor, dass sich Gäste im Vorfeld eines Besuchs erkundigen, ob das Restaurant auch «einfach so» und mit Kindern besucht werden könne. Natürlich! Wir sind froh um A-la-carte-Gäste und beherbergen auch gerne die Velofahrer, die auf dem Bodensee-Radweg unterwegs sind – er führt direkt am Schloss vorbei – und hier eine Glace oder eine andere Erfrischung geniessen wollen.

Seit Ausbruch der Pandemie verpflegen wir jeden Mittag 250 Schüler von Kindertagesstätten im Alter zwischen 6 und 16 Jahren. Einige essen hier bei uns, andere werden beliefert. Das wird auch dazu beitragen, Hemmschwellen abzubauen.



Fotos: zVg



Die Zigarrenlounge.



Hochzeiten und Bankette gehören zum Kerngeschäft der «Seeburg».



Eine Kreation von Marc Wöhrle.

Zu Ihrem Kerngeschäft gehören Hochzeiten. Ist die Popularität traditioneller Hochzeitsfeste eher zunehmend oder abnehmend?

Die Nachfrage ist konstant hoch. In den letzten 18 Monaten mussten wir zwar pandemiebedingt Absagen und Verschiebungen hinnehmen, aber unter normalen Umständen gibt es mehr Anfragen, als wir Kapazitäten haben. Wir sind in vielerlei Hinsicht ideal für Hochzeitsfeiern aufgestellt: Das Zivilstandsamt Amriswil hat im Schloss eine Aussenstelle, sodass der Anlass von A bis Z vor Ort stattfinden kann. Trauung, Apéro mit Seesicht, Fotos im Park, Abendessen, Tanzen – das Dienstleistungsangebot in dieser Qualität und in diesem Umfang ist wohl einmalig. Das hat sich herumgesprochen: Die Brautpaare kommen nicht nur aus der Schweiz und aus Deutschland, sondern aus der ganzen Welt, vor allem aus den USA und Europa.

«Die Brautpaare kommen aus der ganzen Welt.»

Das Schloss beherbergt ein Hochzeitsatelier. Was muss man sich darunter vorstellen?

Ob Hochzeitstorte, Brautkleid, Fotograf, Redner oder DJ: Wir arbeiten mit Spezialisten zusammen, für die wir die Hand ins Feuer legen und denen wir im Hochzeitsatelier eine Ausstellungsfläche zur Verfügung stellen. Ein Brautpaar kann sich so ein gutes Bild von unserem Dienstleistungsangebot machen und muss sich nicht um alles selbst kümmern. Das spart Zeit und Nerven!

Und was passiert am «Wedding Meet&Greet» vom 6. und 7. November?

Dabei handelt es sich um eine kleine Hochzeitsmesse, die wir normalerweise im Frühling durchführen und nun wegen Covid in den November verlegt haben. Wir laden die Brautpaare und Interessierte sowie zehn bis fünfzehn unserer Partner ein, damit sie sich kennenlernen, Wein degustieren und offene Fragen klären können.

Es heisst, man könne das Schloss auch für sich ganz allein mieten. Wirklich?

Das ist richtig. Wir bieten eine Exklusivmiete für einen oder mehrere Tage an. Sie muss aber frühzeitig angemeldet werden. Dann hat man das Schloss, die Terrasse, den Garten und das Personal für sich – wenn man nicht seine eigene Equipe mitbringen will.

Welche Bedeutung hat das WIR-System für Sie?

Wir sind noch nicht so lange dabei und haben im A-lacarte-Geschäft noch Potenzial. Eine deutliche Nachfrage spüren wir dafür bei den Firmen- und bei den Weihnachtsessen in den Monaten November bis Januar. Im November bieten wir Weihnachtsessen wie schon letztes Jahr wieder zu 100% WIR an.



(v.l.) Das Pächterehepaar Matias und Jacqueline Bolliger mit Küchenchef Marc Wöhrle, der nächstes Jahr die operative Leitung der «Seeburg» übernimmt.

Zudem sind wir gut aufgestellt für Seminare und haben diverse Pauschalen im Programm.

Die Einnahmen verwenden wir für die Bezahlung von Lieferanten, etwa den Bäcker oder den Zeltbauer.

Sie brechen nächstes Jahr zu weiteren Ufern auf und übernehmen zusätzlich das Restaurant Krone in Altnau?

Das ist richtig. Unsere Bolliger Gastronomie GmbH hat sich gegenüber den anderen Mitbewerbern durchgesetzt und den Zuschlag des Altnauer Gemeinderats erhalten. Bei der «Krone» handelt es sich um einen eingeschossigen Neubau direkt am See. Er kommt teilweise auf dem Parkplatz der alten «Krone» zu stehen, die zu einem Wohnhaus umgebaut wird. Im Herbst ist Baubeginn, Eröffnung ist im Juli 2022. Ein spannendes Projekt, das wir von Beginn an mitgestalten dürfen!

Wie werden Sie die «Krone» ausrichten?

Wir planen eine Zweiteilung: Im bedienten Teil wollen wir ein mit der «Seeburg» vergleichbares Niveau anbieten. Die Selbstbedienung ist vergleichbar mit dem Angebot in einer Badi: Hier gibt es auch einfach nur Pommes oder eine Bratwurst. Zwei Mitarbeitende aus der «Seeburg» nehmen wir mit und sie erhalten Kaderpositionen. Gleichzeitig vertrauen wir die operationelle Leitung der «Seeburg» Marc Wöhrle an, der hier schon jetzt mein Stellvertreter ist. Der Ausbauschnitt ist eben auch eine Gelegenheit, unseren Mitarbeitenden Entwicklungschancen zu bieten.

● Interview: Daniel Flury

schloss-seeburg.ch

Das Schloss Seeburg

Das Schloss geht zurück auf einen Bau aus dem Jahr 1598, der den Äbten des Kreuzlinger Augustinerstifts als Sommerresidenz diente. Nach einem Brand 1633 wurde das Schloss 1664 wieder aufgebaut. Nachdem es ab 1833 das Thurgauer Lehrerseminar beherbergte, fiel es 1848 nach der Klosteraufhebung an den Kanton, der es vier Jahre später an Private verkaufte. 1870 erhielt das Schloss nach einem Umbau sein heutiges Aussehen im Stil des Historismus. 1958 verkauften die letzten privaten Besitzer das Schloss an die Stadt Kreuzlingen.

Einige Jahre später wurde das Ufer mit Abbruch- und Aushubmaterial aufgeschüttet, der heutige Seeburgpark entstand. Das Naturschutz- und Naherholungsgebiet umfasst ein Amphibien-Schutzareal mit Weiher und Steg, einen Tierpark mit alten, vom Aussterben bedrohten Haustierrassen und einheimischen Vögeln, den Bootshafen, eine Minigolfanlage, eine Jugendherberge und das Seemuseum Kreuzlingen, wo man virtuell zum 1864 gesunkenen Dampfschiff Jura abtauchen kann. Im Weiteren dokumentiert das Museum die Geschichte der Fischerei und der Schifffahrt auf dem Bodensee.

Die unmittelbare Umgebung des Schlosses ist autofrei. Besucher, die mit dem Auto unterwegs sind, können die reservierten Parkplätze gegenüber dem Museum oder am Wochenende diejenigen der Firma Ifolor benutzen. Bahnreisende steigen an der Haltestelle Kreuzlingen Hafen aus und geniessen den 15-minütigen Spaziergang dem See entlang bis zum Schloss. Ebenfalls nur einige Minuten entfernt sind der Jachthafen und die Anlegestelle der Kurschiffe. Damit ist das Schloss auch von Bregenz oder Schaffhausen aus über den See- bzw. Flussweg erreichbar (Schiffahrtsgesellschaft Untersee und Rhein, urh.ch; Bodensee-Schifffahrt, sbsag.ch; ab Bregenz: Vorarlberg-Lines.at).



Unter den 100-jährigen Linden lässt man sich gerne nieder.

Bereits in dritter Generation wirten Christoph und Manuela Bohren auf dem Hotel Restaurant Sternen im solothurnischen Kriegstetten. Neben den Hotelzimmern im traditionell-ländlichen Biedermeierstil stehen neu auch topmoderne Zimmer mit 4-Sterne-Komfort im Angebot.

Kriegstetten war zwar schon mal Kriegsschauplatz: Als die expandierenden Berner im Gümnenkrieg 1332 zusammen mit Solothurn, Biel und Murten gegen die Stadt Freiburg vorgingen – ein Vorgeplänkel zur späteren Schlacht bei Laupen – hat man auch die Kyburger abgestraft. Ihre Burg in Halten wurde erobert und die umliegenden Dörfer, darunter Kriegstetten, geplündert

und verwüstet. Der 1255 erstmals als Kriechsteiten belegte Ortsname geht aber auf einen offenbar streitlustigen Alemannen namens Chriach (Krieg) zurück. Die heutigen Bewohner der mit 1,1 km² drittkleinsten Gemeinde des Kantons Solothurn gelten als friedlich, einem Besuch im Hotel und Restaurant Sternen steht nichts entgegen.



Oase im Mittelland

Hotel Restaurant Sternen, Kriegstetten

Fotos: zVg

Was gab den Anstoss für die Umgestaltung von 9 der 23 Hotelzimmer?

Christoph Bohren: Es ist wichtig, sich stetig zu erneuern und à jour zu bleiben. Der ländliche Biedermeierstil hat sicher dazu beigetragen, dass Schweiz Tourismus unser Haus als «Juwel im Mittelland» bezeichnet hat, aber wir müssen eine Antwort auf unterschiedliche Bedürfnisse der Gäste parat haben. Dazu gehören topmoderne Zimmer zu einem fairen Preis.

Wer sind Ihre Gäste?

Das ist sehr unterschiedlich. Da sind zum einen die Kulturaffinen, die in Solothurn beispielsweise die Literaturtage besuchen oder ganz einfach die schönste Barock-

stadt der Schweiz oder den Weissenstein mit seiner fabelhaften Aussicht über das Mittelland bis zu den Alpen erkunden wollen. Wir sind zudem ein idealer Ausgangspunkt für «Slow»-Tourismus: Die Drei-Seen-Region ist nahe, ebenso der Burgäschi- oder Inkwilsee, die dem Wasseramt seinen Namen gegeben haben, und Städte wie Bern, Biel oder Neuenburg mit dem Centre Dürrenmatt. Auch Basel oder Zürich sind in einer Dreiviertelstunde bzw. einer Stunde erreichbar – wir sind keine 300 Meter vom Autobahnanschluss entfernt. Dann beherbergen wir auch Monteure, die in der Region zu tun haben oder Geniesser, die mit dem Auto eine Tour über Land machen und hier übernachten und sich ein feines Essen gönnen wollen.



Nur 30 bis 60 Minuten Autofahrt trennen Berner, Basler und Zürcher vom «Sternen» in Kriegstetten.

Sind Sie mit der Auslastung des Hotels zufrieden?

Gegenwärtig nicht. Viele Geschäftsleute und Velotouristen sind wegen Corona bzw. dem verregneten Sommer ausgeblieben, Buchungen erfolgen sehr kurzfristig. Gut angekommen ist das in der Pandemie entstandene Angebot «Tapetenwechsel»: Unser Küchenchef Pierre Kaufeis verwöhnt die Gäste mit einem Viergänger und nach der Übernachtung mit einem währschaften Frühstück.

Wir bieten rund ein Dutzend solcher Arrangements an, vom «Nachtschwärmer» mit einem Abstecher zum Grand Casino in Bern bis zum «Natur & Historie» mit einer Flussschiffahrt von Solothurn nach Biel.

Wir sitzen hier im Sternengarten unter 100-jährigen Linden – eine wahre Idylle ...

Die Anbindung an die Autobahn macht den «Sternen» zum idealen Ort für eine Hochzeit oder ein Familienfest,

für das Leute aus allen Ecken der Schweiz anreisen. Wir haben übrigens auch die Möglichkeit, auf dem hinter dem Park liegenden Schulhausareal einen Helikopter landen und starten zu lassen – zum Beispiel für die spektakuläre Ankunft oder Abreise eines Brautpaares. So zentral wir mitten im «Kuchen» liegen, so ruhig und idyllisch ist es hier. Eine Oase, in der man durchatmen und auftanken kann.

Mindestens alle fünf Minuten werden Sie gegrüsst – man kennt und schätzt Sie ...

Das ist das Schöne an diesem Beruf: Er verlangt viel Einsatz, aber er gibt auch viel zurück.

In Kriegstetten gibt es kein anderes Hotel, aber zwei weitere Restaurants. Wie ist der gegenseitige Umgang in diesem kleinen Dorf?



Küchenchef Pierre Kaufeis ist mit 14 Gault-Millau-Punkten ausgezeichnet.



Das Gartenzimmer.

Alles ist hier sehr nahe beieinander, aber jedes der drei Restaurants hat eine andere Ausprägung. Ausserdem sind wir das einzige mit WIR-Annahme... Zusammen ergibt sich ein sehr gutes Gastronomieangebot. Wir profitieren mehr voneinander, als dass wir uns konkurrenzieren. Und überhaupt: Die Konkurrenz ist heute breit gefächert und befindet sich nicht notwendigerweise im eigenen Dorf.

Können Sie bestätigen, dass die Gastrobranche Probleme hat, Mitarbeitende zu finden?

Die Gastrobranche hat leider an Popularität verloren, wobei die Suche nach guten Mitarbeitenden und Auszubildenden schon immer eine Herausforderung war. Während wir z.B. für Küche und Hotel geeignete Lehrlinge fanden, hat sich für die Stelle im Service nicht einmal jemand gemeldet.

Wie ist das Geschäft nach dem Lockdown angefallen?

Das Mai-Wetter hat uns einen Strich durch die Rechnung gemacht, wir mussten weiterhin voll auf unseren neuen, in der Pandemie eingeführten Take-away-Service aufbauen, um den Schaden zu minimieren. Im Juni ging es dann sozusagen von Null auf Hundert. Dann kam das wechselhafte Sommerwetter, das zu einem ebensolchen Geschäftsgang führte. Trotzdem, aktuell schauen wir zuversichtlich und voller Tatendrang in die Zukunft.

● Interview: Daniel Flury

sternen.ch

175-jährige Hotelgeschichte

Das Gebäude im Zentrum von Kriegstetten hat seinen Ursprung im Jahr 1790. 1847 wurden erstmals Fremdenzimmer für Reisende angeboten. Den «Sternen» übernahmen Christoph Bohrens Grosseltern Hans und Käthi Bohren 1952. 1975 ging der Betrieb an deren Sohn Jörg und seine Frau Margrit über. In diese Zeit fallen auch die Mitgliedschaften im WIR-System und in der Hotel-Kooperation Romantik. Christoph Bohren hat nach der Wirtschaftsmatur in Solothurn die Hotelfachschule in Thun besucht, einige Jahre in Österreich gearbeitet, die Welt erkundet und ist 2006 mit seiner Frau Manuela in Kriegstetten wieder heimisch geworden. 2010 hat das Paar das Hotel Restaurant Sternen übernommen. Während das Hotel über 23 Doppelzimmer verfügt, bietet das Restaurant – alle Säle und Stuben zusammengekommen – 300 Gästen Platz. Die Räumlichkeiten sind für jede Art von Privat- und Firmenanlässe geeignet, auch für Seminare, Tagungen und Gruppenarbeiten drinnen oder draussen im Park.



Die Gastgeber: Manuela und Christoph Bohren.



In den zahlreichen Sälen und Stuben haben sechs bis 140 Gäste Platz – insgesamt 300.



Das neue Hochzeitszimmer mit Himmelbett.

**«Früher fingen
wir die Gäste noch
am Bahnhof ab»**

Hotel Alpenblick, Wilderswil





Richard und Yvonne Stöckli mit Tochter Riccarda und Sohn Timothy.

Skirennengeschehen, kulinarische Höhenflüge und ein schicksalhafter Ohnmachtsanfall; könnten die 400-jährigen Wände des Hotel Alpenblick sprechen, hätten sie so manches zu erzählen. Ein Besuch bei Richard und Yvonne Stöckli in Wilderswil.

Als der Wilderswiler Skirennfahrer Urs Räber in der Ski-saison 1983/84 im Abfahrtsweltcup um den Sieg fuhr, war in seinem Heimatdorf längst nicht jeder Haushalt mit einem Fernsehgerät bestückt. Zahlreich hatte man sich im Hotel Alpenblick zur Übertragung und zum Anfeuern des Lokalmatadoren eingefunden. Fortan, so beschieden es die glückseligen Anwesenden nach der Zusammenkunft vor dem TV-Gerät, sei das Stübli im ersten Stock des geschichtsträchtigen Hotels das «Urs Räber Stübli». Und so heisst es bis heute.

Erinnerungen an vergangene Zeiten finden sich in dem 400 Jahre alten Berner-Oberländer-Haus mitten in Wilderswil in jeder Ecke – wortwörtlich. Schätze aus der Vergangenheit in Form von antiken Kaffeemühlen, farbigen

Gemälden oder den «lebendigen» Holzwänden verleihen dem Hotel gar ein wenig Museumsflair. Das passt nach Wilderswil, denn ein bisschen fühlt es sich in dem mit vielen urchigen Holzhäusern bestückten 2700-Seelendorf am Eingang zu den Lütschinentälern an, als wäre die Zeit stehen geblieben. Sinnbildlich dafür ist die nostalgische, aus dem 19. Jahrhundert stammende Zahnradbahn, die am Bahnhof bereitsteht. Innerhalb von 50 Minuten bringt sie Gäste aus aller Welt zur Schynigen Platte auf 1967 Metern über Meer. Und auch sonst gibt es in und um Wilderswil – von vielen Reisenden auf dem Weg zu den bekannteren und grösseren Ferienorten oftmals links liegen gelassen – so einiges zu entdecken. So etwa auch die kulinarischen Höhenflüge, die es im Gourmetstübli des Hotels Alpenblick zu erleben gibt.

Swissness nicht nur auf dem Teller, sondern auch im Weinbuch

16 Gault-Millau-Punkte, 3 Hauben und 1 Michelin-Stern: Was Spitzenkoch Richard Stöckli in seiner Gourmet-Küche zaubert, ist im wahrsten Sinne des Wortes ausgezeichnet und weit über das Berner Oberland hinaus bekannt. Sein Erfolgsrezept? Die Leidenschaft für den Beruf. Und ein Fokus aufs Einheimische. Vieles, was auf dem Teller landet, kommt aus der Region – oder sogar aus dem eigenen Garten oder von den eigenen Milchkühen. Die einheimischen Brienerseefelchen werden diesen Sommer mit Swiss Shrimps und Brunnenkresse serviert. Das Wasser im Mund zusammenlaufen lässt auch der Menüpunkt mit dem Simmentaler Kalbsrücken, dazu Sommerpilze, Kartoffeln und Schwarzwurzel im Jus-Mantel.

Der Anspruch an Swissness spiegelt sich auch im äusserst umfangreichen Weinbuch wider. Fünfeinhalb Kilo wiegt das gewaltige Werk, viele der Einträge sind Schweizer Weinen gewidmet. «Das ist mein tägliches Bodybuilding», lacht Yvonne Stöckli. Den Wälzer nimmt sie häufig in die Hände, denn der Weinkeller ist in Stöcklis Arbeitsteilung klar ihr Refugium. «Viele Leute wissen gar nicht, wie viel guter Wein in der Schweiz produziert wird, darum zeige ich es ihnen gerne», holt die Sommelière aus, die 2015 vom Gault-Millau-Restaurantführer zur Besten ihres Fachs in der Schweiz gekürt wurde.

Gourmetküche während Lockdown hoch im Kurs

Gerade während der Höhepunkte der Pandemie – als die Gastrobetriebe ausserhalb von Hotels geschlossen waren – entpuppte sich die Gourmetküche im Hotel Alpenblick als Renner. Die Leute buchten Übernachtungen, um wieder einmal auswärts essen zu können. «Wir erfuhren in dieser Zeit enorm viel Wertschätzung», erzählt Yvonne Stöckli. «Die Leute haben uns oft die Rückmeldung gegeben, wie genussvoll ihr Aufenthalt bei uns war», und viele seien sogar gleich mehrfach gekommen. Auch zahlreiche neue Besucher hätten in dieser Zeit ihren Weg nach Wilderswil gefunden und dabei auch den entschleunigten Charme und die optimale Lage des urchigen Dorfes entdeckt. «Von hier aus ist man wahnsinnig schnell am Wasser und auch in den Bergen», erklären die Hoteliers. Nach Interlaken – häufig erste Wahl vieler arabischer und asiatischer Gäste – sind es nur wenige Zugminuten. Und ins Lauterbrunnental mit seinen eindrücklichen Wasserfällen und bis Grindelwald mit seinen modernen Bergbahnen sind es auch nur 15 bzw. 40 Minuten, ohne umzusteigen. «Schon oft haben die Gäste ausserdem erwähnt, wie perfekt die Ausgangslage für Velotouren sei», wirft Yvonne Stöckli ein.

Sommer mit Anlaufschwierigkeiten

Als aber der Hotelbetrieb in der laufenden Sommersaison zur Sprache kommt, legen sich Sorgenfalten über die

Gesichter von Richard und Yvonne Stöckli. «Eigentlich wären wir jetzt voll», erklärt die Gastgeberin mit einem Seufzer. Weil die Engländer aber ihre wichtigste Klientel ausmachen, ist Mitte Juli nur wenig so, wie es sein sollte. In Aussicht gestellte Lockerungen und (Reise-)Freiheiten wurden in Grossbritannien immer wieder verschoben. «Wir haben Stammgäste, welche die Hoffnung nicht aufgeben und ihren Aufenthalt bei uns immer und immer wieder verschieben, zum Teil schon seit einem Jahr», führt Yvonne Stöckli aus. Hinzu kommt, dass auch die tendenziell immer spontaneren Buchungen von Schweizer Gästen auf sich warten lassen. Das miserable Juli-Wetter und die Möglichkeit, Ferien wieder am Mittelmeer zu verbringen, helfe gemäss den sympathischen Gastgebern auch nicht.



Ob Réception...



... oder Superior-Bauernstube: Holz dominiert im 400-jährigen Haus.

Vom Hotelbub zum Spitzenkoch

Freudvoller werden Richard Stöcklis Erzählungen, als er Erinnerungen an seine Anfangszeiten im Hotel Alpenblick Revue passieren lässt. Denn dass er hier beruflich Fuss fassen würde, war ihm schon als 10-Jähriger klar. Mutter Stöckli, aus dem Aargau, wollte dem Sohn eine Kindheit auf dem Land bieten und erstand das bereits damals bedeutsame Hotel. «Ich habe schon als Bub viel im Betrieb mitgeholfen», erzählt der preisgekrönte Koch. «Zum Beispiel die Gäste eingecheckt, die Koffer getragen». Oder – schliesslich war das in einer Zeit lange vor Internetbuchungen – auf der Dorfstrasse nach Reisenden Ausschau gehalten, die allem Anschein nach auf der Suche

nach einer Unterkunft waren. «Denen habe ich dann an die Autoscheibe geklopft und sie zu unserem Hotel geführt», lacht er über die damalige Art der Gästeakquisition. «So war das damals. Wir haben sie richtiggehend abgefangen.» Heute, so Richard Stöckli, arbeite er lieber hinter den Kulissen. Die Gattin sei es, die eher mal im Vordergrund wirke. «Du kannst das auch viel besser als ich», meint er zu seiner Frau. «Ja weisst du denn, wie verloren ich dafür in der Küche wäre?», antwortet diese ohne Umschweife.

Schicksalhafter Kochkurs

Wo wir uns heute unterhalten, haben sich die Stöcklis vor



Von Wilderswil aus ist man schnell am Wasser und in den Bergen, dazwischen lädt der «Alpenblick»-Garten zum Entspannen.

über 30 Jahren auch kennengelernt. Ein Kochkurs mit Freundinnen war es, den die Glarnerin ins Berner Oberland, konkreter: ins Hotel Alpenblick geführt hatte. «Eigentlich war ich aber im Vorfeld alles andere als begeistert», erinnert sie sich. Mit Anfang 20 die Jüngste in der Gruppe, hätte sie einem Discobesuch den Vorzug gegeben. «Ich wäre lieber in Interlaken in den Ausgang. Anstatt in ein altes Hotel zu einem alten dickbäuchigen Koch», erzählt sie schmunzelnd über jenen Abend in den späten 80er-Jahren. Nur: Der Koch war weder alt noch dickbäuchig. Deshalb war die damalige Swissair-Flugbegleiterin dann auch bei der Fortsetzung des Kochkurses in der Hotelküche zugegen statt in der Disco. Als sie da-

bei nach einem anstrengenden Nachtflug auch noch ohnmächtig wurde und besonderer Aufmerksamkeit bedurfte, nahm die Geschichte zwischen Richard und Yvonne Stöckli ihren Lauf. «Ein Jahr später waren wir verheiratet», fasst sie lachend zusammen.

● Anita Suter

hotel-alpenblick.ch



Richard Stöcklis Gourmetküche lässt keine Wünsche offen. Fotos: zVg



War und ist in beiden Geschäftswelten aktiv unterwegs: Als Experte für Hotellerie und Gastronomie konzentriert sich Christoph Känel bei der Bank WIR nicht nur aufs rein Finanzielle, sondern auch auf die persönlichen Aspekte einer umfassenden Beratung.

Fotos: Raffi Falchi

«Zeigt wieder, dass ihr da seid»

Die Corona-Pandemie hat das Gastgewerbe auf eine harte Bewährungsprobe gestellt – Wertschätzung und ein offenes Ohr sind jetzt besonders wichtig. Die Bank WIR setzt dabei auf Einzigartigkeit: Christoph Känel ist «Übersetzer» zwischen Finanzwelt und Restaurant, Hotellerie & Co.

Christian Rach oder Daniel Bumann?

Christoph Känel: Ich sehe mich näher bei Rach.
(lacht)

Ist der Vergleich mit den beiden TV-Restauranttestern an den Haaren herbeigezogen?

Nein, ich werde oft mit ihnen verglichen.

Weil ...

...ich bei der Bank WIR für Bewertungen von gastgewerblichen Unternehmen zuständig bin. Seien es Hotels oder Restaurants, Bars, Cafés und so weiter – alles, was zur Gastronomie gehört. Das ist eine grosse Besonderheit und einzigartig in der Bankenwelt, hier zeichnen wir uns als unternehmerfreundliche, aber auch als persönliche KMU-Bank aus. Letztlich geht es immer um Finanzierungen, aber ich versuche, die Kundinnen und Kunden auf der persönlichen Ebene abzuholen und kann ihnen aufgrund meines

Fachwissens auch in anderen Fragen beratend zur Seite stehen.

Du coachst also auch Unternehmen. Wieso traust du dir als Banker dies zu?

Weil ich ursprünglich Koch gelernt habe, dann die Hotelfachschule absolvierte und auch über Jahre in der Hotellerie tätig war. Bis ich den Schritt in die Bankenwelt wagte und mich dort immer mit der Finanzierung von gastgewerblichen Betrieben beschäftigte. Deshalb kenne ich beide Seiten.

Du hast also eine Rolle als Übersetzer?

Ja. Die Bank will in erster Linie Zahlen sehen. Und der Unternehmer, die Unternehmerin hat oftmals weniger das Flair, diese so rüberzubringen, dass für die Bank ein repräsentatives Bild seiner Unternehmung entsteht. Dann komme ich ins Spiel – als Übersetzer in beide Richtungen.

Gelingt dies immer?

Weitestgehend. Dadurch, dass ich in beiden Geschäftswelten aktiv unterwegs war und bin, verstehe ich die Unternehmerinnen und Unternehmer mit ihren Anliegen, gewinne das Vertrauen von ihnen und kann ihnen auch Wertschätzung für ihre Tätigkeit zurückgeben. Danach lechzt doch jeder und öffnet die Tür für eine lösungsorientierte Zusammenarbeit.

Wie gehst du vor?

Aus eingereichten Unterlagen kann ich oft herauslesen, wie ein Betrieb tickt. Und ich kann vielfach erahnen, was mich erwartet. Eine Betriebsbesichtigung und ein persönliches Gespräch mit den Eigentümern respektive der operativen Leitung runden das Bild der Unternehmung ab. Vor Ort bewege ich mich anfangs gerne allein – ich muss den Betrieb «spüren». In den Gesprächen erhalte ich wichtige Details zum Betrieb und später für die Bewertung der Unternehmung.

Du gehst wahrscheinlich auch mit anderen Augen in ein Restaurant, als jeder andere Gast es tut.

Wenn ich mit meiner Frau unterwegs bin, weiss sie genau, wie sie mich setzen muss. *(lacht)* Ich darf mit ihr nicht Richtung Betrieb schauen können, sonst beginnt die Analyse im Kopf und ich bin im Gespräch mit ihr nicht präsent. Wenn ich für die Bank WIR unterwegs bin, beobachte ich die Laufwege der Mitarbeitenden, wie sie die Bestellung aufnehmen, wie sie den Gast bedienen, ich mache mir einen Eindruck vom Buffet und von der Küche, der Qualität der Gerichte, vom Preis-Leistungs-Verhältnis. So beginnt die Analyse im Kopf.

Und diese Analyse beinhaltet sicher auch die Speisekarte.

Richtig. Nachdem ich das Ambiente eines Betriebs wahrgenommen habe, geht es natürlich um das Preis-Leistungs-Verhältnis. Und um den Inhalt respektive das Angebot: Es gibt noch immer Restaurants, die eine riesi-



«Jeder lechzt nach Wertschätzung»: Bank-WIR-Gastroexperte Christoph Känel im Gespräch mit Volker Stroh.

ge Speisekarte führen, bei der ich mich fragen muss: Wie frisch kann die Ware sein? Sind die Gerichte von Grund auf selber zubereitet oder handelt es sich um Fertigprodukte? Im Gegensatz dazu steht die «Cuisine marché», wo die Karte laufend der Saisonalität angepasst wird. Das alles hat Einfluss auf die Schätzung.

Die Branchen haben keine einfachen Monate hinter sich – wir gehen gleich auf die aktuelle Situation ein. Bereits vor der Corona-Pandemie war immer wieder davon die Rede, dass der Markt «gesund schrumpfen» müsse. Gibt es in der Schweiz zu viele Restaurants und Hotels?

Das ist eine sehr schwierige Frage. Grundsätzlich entscheidet, wie es so schön heisst, der Markt selbst. Sicher gibt es einige Angebote, bei denen man sich fragen muss, ob sie eine Marktnotwendigkeit darstellen. Es gibt auch sehr viele neue Angebote einer jungen Generation, die sehr kreativ ist und Neues ausprobieren will.

«Der Markt entscheidet»: nach welchen Kriterien?

Auf der einen Seite braucht es die Angebote wie Schnitzel mit Pommes Frites, Wurst-Käse-Salat oder Pizza. Aber der Trend geht eindeutig in Richtung Erlebnis – und da schliesse ich die Hotellerie bewusst mit ein. Erlebnis heisst nicht, dass mitten im Restaurant ein Theaterstück aufgeführt werden muss, sondern die Ambiance stimmt. Wenn ich bewusst nicht selbst koche und bewusst auswärts esse, muss ich mich dennoch daheim fühlen. Da gelten die Floskeln wie «das Auge isst mit» – beispielsweise an einem «Chef's Table», wo direkt vor dem Gast gekocht wird. Bei der Hotellerie muss es dem Zimmer gelingen, mich in eine andere Welt mitzunehmen. Dabei ist Sauberkeit ein wichtiges Thema.

Wie wichtig ist der Gastgeber?

Grundsätzlich muss der Gastgeber, die Gastgeberin dem Betrieb ein «Gesicht» verleihen. Als Gast will ich persönlich angesprochen werden, sonst kann ich auch in jeden anderen Betrieb gehen. Die Präsenz des Patrons respektive der Gastgeberin ist sehr entscheidend – ich schätze den Erfolgsfaktor im Gesamtkonzept auf etwa 40 Prozent. Weitere 40 Prozent macht das Essen aus, 20 Prozent Preis/Leistung. Oder mit anderen Worten: Wenn die Ansprache, der Service und die Qualität stimmen, schaut der Gast nicht mehr so stark auf den Preis.

Aus Sicht der Bank hat der Gastgeber also quasi eine Art Markenwert.

Ja, er wird als wichtige Komponente eingerechnet, wenn er oder sie im Betrieb physisch präsent ist. Wenn nicht, ist das automatisch ein Kostenfaktor, der sich beim Personalaufwand niederschlägt. Bei einem Familienunternehmen, bei dem mehrere Familienmitglieder mitarbeiten, ist die Arbeitskrafttätigkeit viel höher – müsste diese ersetzt werden, steigt der Personalaufwand deutlich.



«Als Gast will ich persönlich angesprochen werden.»

Zur Person

Christoph Känel (62) ist Fachspezialist für Hotellerie und Gastronomie bei der Bank WIR und berät in dieser Funktion Kunden und Kundenberater.

Nach einer Kochlehre absolvierte der Baselbieter die Hotelfachschule Luzern und trägt den Titel als «dipl. Hotelier SHV/VDH». Seine Karriere führte ihn nach diversen Hotelbetrieben zum Schweizerischen Bankverein, wo er für Tourismusfinanzierungen zuständig war, und zur Schweizerischen Gesellschaft für Hotelkredite (SGH). 2003 machte sich der verheiratete Vater von zwei erwachsenen Söhnen und zweifache Grossvater selbstständig (www.kaenel.net) und arbeitete sehr eng mit der Bank WIR zusammen (seit 2017 im Teilzeitpensum angestellt).

Als Hobbys nennt Känel Velofahren, Wandern und Naturerlebnisse – und in diesem Zusammenhang natürlich die Einkehr in (Berg-)Gasthäuser.



«Gastronomie ist eine sehr zeitintensive Aufgabe.»

... und dann kam Corona.

Nach dem ersten «Lockdown» kam im Sommer/Herbst 2020 die Hoffnung auf, vieles wieder wettmachen zu können – bis zum nächsten Tiefschlag mit dem neuerlichen Schliessungsbeschluss des Bundesrats. Das war für die Branchen eine emotionale Talfahrt. Sie mussten sich erneut um Härtefall- und Kurzarbeitsentschädigungen und letztlich um ihre Liquidität kümmern. Und wenn wir branchenmässig noch etwas öffnen: Wir haben bisher von Restaurants und der Hotellerie gesprochen – da sind aber noch die Catering-Unternehmen, denen das Geschäft ohne grosse Bankette oder Events komplett weggebrochen ist.

Welche Stellhebel hatte und hat die Bank?

Als KMU-Bank wollen wir unterstützen. Und haben das, wo immer möglich, auch getan – beispielsweise mit Amortisations-Sistierungen. Oder mit den schnellen und unbürokratischen Covid-19-Krediten. Für die Unternehmerinnen und Unternehmer wichtig: Wir hatten immer ein offenes Ohr – und haben dafür auch viele sehr positive Rückmeldungen erhalten.

Wie geht es den Branchen heute?

Viele Gastronomen und Hoteliers sind motiviert, wieder arbeiten zu können. Aber sie haben auch Respekt vor dem, was noch kommen könnte: Was bringt uns der Herbst? Und: Diese harte Zeit hat auch dazu geführt, dass einige Betriebe die Chance wahrgenommen haben, um sich neu zu erfinden, neue Ideen zu entwickeln. So etwas goutiert der Gast.

Und nach dem Öffnungsentscheid sind die Gastro-Betriebe auch regelrecht explodiert.

Ja, man hat gemerkt, dass die Bevölkerung das Signal «Wir sind da!» senden will.

Wo bleibt die Lage angespannt?

Die Caterer haben wir bereits erwähnt. Und bei der Hotellerie sind es die Stadthotels, die aktuell zu kämpfen haben. Touristen bleiben weitestgehend noch aus – und die Geschäftskunden fehlen. Deutlich positiver sieht es bei der Ferien-Hotellerie aus.

Herr und Frau Schweizer haben die Schweiz als Ferienland entdeckt. Ein nachhaltiger Trend?

Viele zieht es nach wie vor in erster Linie ans Meer in die weite Welt, das wird sich nicht ändern. Aber die Schweiz als Destination bleibt im Trend. Dank der Corona-Reiseeinschränkungen haben viele erst wieder festgestellt, wie schön unser Land ist – die Natur, die Seen, die Berge, aber auch die Städte. Nachhaltig? Das muss sich weisen.

Nicht selten hört man den Traum: Ich mache mich selbstständig, eröffne ein Café oder eine Bar – mit einem Konzept, das so noch niemand gehabt hat. Was löst dieser Gedanke bei dir aus?

Ich hebe den Mahnfinger und erkläre, was einen dabei erwartet. Gastronomie ist eine sehr zeitintensive Aufgabe, die nicht in acht oder neun Stunden pro Tag zu erledigen ist. Auch nach Türschliessung und an vermeintlichen Ruhetagen muss ich mich mit der Buchhaltung oder Einkäufen auseinandersetzen. Das wird gerne unterschätzt: Im Weiteren funktioniert ein Betrieb nicht nur kaufmännisch, er muss ein Gesicht, eine Botschaft aussenden, damit die Gäste einkehren

Und im Umkehrschluss ist die Buchhaltung vielleicht nicht bei allen Gastronomen zuoberst auf der Liste.

Genau. Es gibt die Fälle, wo jemand operativ sehr stark ist, aber nicht genau weiss, wie es um die Liquidität des Betriebs bestellt ist. Dann fällt es natürlich schwer, Preise für das Angebot zu berechnen, wenn ich nicht weiss, was mich der Einkauf genau kostet. Und nicht zu vergessen: Nebst dem Warenaufwand ist der grösste Kostenfaktor das Personal mit 38 bis über 40 Prozent vom Umsatz. Das bedingt nicht nur eine Kostenkontrolle, sondern auch eine gute Einsatzplanung.

Ab wann wird verdient?

Einerseits, wenn ich Waren- und Mitarbeitendenkosten im Griff habe und eine vernünftige Verschuldungsbasis vorliegt. Andererseits ist dazu stets eine straffe Kostenkontrolle notwendig. Ein Hotel verdient, nur die reine Beherbergung betrachtet, nach Abzug aller betrieblicher Kosten pro eingenommenem Franken im Schnitt 45 Rappen. Beim Restaurant reden wir noch von 18 Rappen, bei einer Pizzeria sind es vielleicht 20 oder 22 Rappen. Man sieht

daran nicht nur die Differenz, sondern wird sich auch bewusst, dass es bei einem Restaurationsbetrieb viel mehr braucht, bevor wir überhaupt von Verdienst reden.

Diese Marge erhöht sich sicher bei Angeboten, wo beispielsweise in einem Hotel gar keine Belegschaft mehr vor Ort ist.

Die Digitalisierung ist vor allem in der Hotellerie ein grosses Thema. Es gibt Angebote, wo ich als Gast ein QR-Code zugesendet erhalte, mit dem ich selbstständig einchecke und auch die Abrechnung automatisch erfolgt. Das ist die Zukunft, Rezeptionen wird es weniger brauchen. Dies in erster Linie für Geschäftsreisen oder für die schnelle Durchreise mit einer Übernachtung. Im Gegenzug werden die grossen, klassischen Hotels Bestand haben und die Ferienhotels weiterhin persönliche Gästebetreuung vornehmen.

Und zwischen 5-Sterne-Angebot und vollautomatisiertem Budgethotel...

...sind jene, die sich zwingend positionieren müssen. In der Pandemie hat sich gezeigt, dass 5-Sterne-Angebote mit Wellness sehr gefragt sind – Stichwort Erlebnis –, dass aber auch günstige Hotels mit zeitgemässen Angeboten beispielsweise im Nasszellenbereich funktionieren. Die Erkenntnis daraus: Wenn du als Hotelier weisst, für was du stehst, spielt das Umfeld weniger eine Rolle.

Wir reden vom Hier und Jetzt – wie steht es ums Thema Nachfolgeplanung?

Ein grosses und schwieriges Thema für die Branche. Das Ganze gelingt nur dann, wenn die ältere Generation bewusst und effektiv loslässt und nicht noch ein Fuss im Betrieb bleibt. Nur so kann die junge Generation, die neue Geschäftsleitung neue Ideen einbringen und neue Konzepte entwickeln. Sind die Vorgänger noch irgendwie involviert, wird das schwierig: «Es hat doch bisher prima geklappt», ist dann zu hören. Aber nur mit Veränderungen können neue Gäste angesprochen und somit für Kontinuität und Fortbestand gesorgt werden.

Wir hatten es von der Daueraufgabe, die nicht nach acht Stunden erledigt ist. Lassen sich Nachfolger überhaupt einfach finden?

Im Gegenteil. Viele sind nicht mehr bereit, diese Strapazen, die die komplette Präsenz verlangen, auf sich zu nehmen. Da hat eventuell eine Familie mit Kindern nur wenig oder kaum Platz. Und die Corona-Zeit hat zudem die Frage «Was bringt die Zukunft?» in den Fokus gerückt. Deshalb entstehen Co-Leitungen oder Kooperationen. Es ist aber auch erfreulich zu beobachten, dass viele junge Gastronomen und Hoteliers mit neuen interessanten Konzepten sich für einen eigenen Betrieb interessieren, damit sie ihre Ideen umsetzen können. Sie wollen wir nebst den bestehenden, erfolgreichen Betrieben als Bank WIR unterstützen und ihre Partner sein.

Deine Empfehlung für die Gastronomie und Hotellerie?

Seid mutig! Zeigt wieder, dass ihr da seid – mit viel Dynamik und Freude. Setzt eure Konzepte und Ideen gezielt um und macht nicht das, was die Konkurrenz schon lange anbietet. Wenn das Angebot, die Qualität und das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmen, wird es auch funktionieren.

Und wenn es Fragen zu Konzepten und Ideen gibt,... (lacht) ...bin ich als Christian Rach der Bank WIR als Sparringpartner da.

● Interview: Volker Strohm

Interview-Termin – in gemütlichem Ambiente



Astrid Mock ist mit ihrem neunköpfigen Team Gastgeberin im Restaurant Gartenstadt in Münchenstein. Dieses steht für eine frische, saisonale und mediterran angehauchte Küche vor den Toren Basels. Nebst abwechslungsreichen Mittagsmenus mit saisonalen Hits ist die Abendkarte mit einheimischen Produkten und genussvollem Weinangebot ein echter Höhepunkt – sei es im einmaligen Ambiente des Restaurants, im lauschigen Pavillon oder im gemütlichen Garten unter den Kastanienbäumen. Astrid Mock gibt zudem auch eines der Gesichter der aktuellen KMU-Kampagne der Bank WIR.

Restaurant Gartenstadt
Emil Frey-Strasse 164
4142 Münchenstein
061 411 66 77
restaurantgartenstadt.ch

Fondueplausch auf dem Rhein



**Erlebnisastronomie im «Taxiboot»
und «Rhykönig», Basel**

Ein Firmenanlass, ein geselliger Fondueplausch, ein kurzer Tapetenwechsel über Mittag, eine Stadtrundfahrt oder ein romantisches Tête-à-tête im Mondschein? Und das alles auf dem Wasser? Der Rhein bei Basel, das «Taxiboot» und der «Rhykönig» machen es möglich.

Spätestens wenn das Polizeiboot mit geschätzten 80 km/h an einem vorbeirauscht, wird klar: Der Rhein bei Basel ist keine gesetzesfreie Zone. Trotzdem wagt Peter Näf die Behauptung, dass auf dem baslerischen Rheinabschnitt – Vernunft, Rücksicht und gegenseitiger Respekt der verschiedenen Rheinbenutzer vorausgesetzt – so ziemlich alles erlaubt sei, «jedenfalls mehr als in der Stadt!» So gibt es weder eine Geschwindigkeitsbegrenzung (auf bernischen Fliessgewässern z.B. liegt die Höchstgeschwindigkeit bei 15 km/h) noch ein Verbot für Wasserskifahren (weiter rheinaufwärts im Aargauischen schon undenkbar). Die drei Schiffsführer Manfred Hofmänner, Sohn Mael Hofmänner und Peter Näf haben es

aber in der Regel nicht eilig und sind mit ihrer Kundschaft mit maximal 35 bis 40 km/h unterwegs.

Vor 20 Jahren hat Manfred Hofmänner mit dem «Taxiboot» – ein umgebautes Armee-Ponton – erstmals den Rhein befahren. Mit der Zeit wuchsen die Ansprüche an Ambiente und Ausrüstung, und das Ponton wurde gegen ein Taxiboot aus Holz ausgetauscht. Vor 2 Jahren stiess Peter Näf mit dem typgleichen «Rhykönig» dazu. «Mit beiden Booten wollen wir uns bewusst von den Blechcontainern, die sich ebenfalls auf dem Rhein tummeln, abheben. Unsere Gäste schätzen die Behaglichkeit, die vom Holz ausgeht.»



Basel aus einer anderen Perspektive – vom Rhein und den beiden Booten «Rhykönig» und «Taxiboot» aus.



Auch aufs Kulinarische braucht man nicht zu verzichten. Neben den Apérotellern und Charbonnaden steht Fondue hoch im Kurs.

Fonduefahrten im Winter

Nach einem wetter- und covidbedingt durchzogenen Sommer hoffen die drei Schiffsführer nun auf viele ausgefreudige und hungrige Bäuche im Herbst und Winter. Speziell die Angebote für Firmenanlässe bis 24 Personen und die Fonduefahrten dürften auf grosses Interesse stossen. Obwohl ein Boot 12 Personen Platz bietet, werden sich höchstens 8 Personen um die beiden Cachelons scharen. Näf: «Grössere Fondue-Gesellschaften bis zu 16 Personen sind trotzdem möglich, denn wir können die beiden Boote aneinanderbinden – dann steht

sogar dem Umsteigen von einem Boot zum andern nichts im Weg.» Auch Fleischliebhaber kommen auf ihre Kosten, auf den Tischgrills lassen sich feine Charbonnaden zubereiten! Für Apéros stehen Früchteteller, Apéro-Spiessli, eine Apéro-Platte und Speckgugelhopf auf der Speisekarte. Selbstverständlich begleitet von Prosecco, Weisswein, Bier oder Mineralwasser. Auch ohne Tischgrill braucht man nie zu frieren: Im Winter schafft die Heizung der Boote eine Temperatur von rund 20 Grad.

Stadtrundfahrten

Die nach Zürich und Genf drittgrösste Schweizer Stadt zu Fuss oder mit einem Tram erkunden – das kennt man. Basel vom Wasser aus und damit unter einem völlig andern Blickwinkel betrachten, das kann man mit dem «Taxiboot» und dem «Rhykönig». Im Angebot stehen – neben Schleusen- und Hafentrundfahrten – eine kleine, 45-minütige, und eine grosse, einstündige Stadtrundfahrt. Findet der Einstieg im Dreiländereck statt, wo die Boote ankern, kann die Tour um 15 Minuten verlängert werden. Über 20 weitere Anlegestellen befinden sich zwischen dem Dreiländereck und dem Museum Tinguely bei der Schwarzwaldbrücke. «Eine Buglandung ist prinzipiell aber überall möglich», unterstreicht Schiffsführer Mael Hofmänner, «schliesslich haben wir auch «Taxi» in unserer DNA.» Zwei Einschränkungen gibt es trotzdem: Bei einer Buglandung sind unbeholfene Personen im Nachteil und rollstuhlgängig sind nur drei der offiziellen Anlegestellen.

Schwimmer und Frachter – es hat Platz für alle

Während Manfred Hofmänner hauptberuflich als Patiententransporteur auf festem Boden unterwegs ist und

Peter Näf sein berufliches Leben als Logistiker und Importeur verbrachte, hat der 22-jährige Mael Hofmänner ein Eidgenössisches Fähigkeitszeugnis als Matrose im Sack – erworben im deutschen Duisburg – und hat zu einem 50%-Pensum bei der Basler Personenschiffahrt AG angeheuert. Der vierte im Bund ist «Hauptkapitän» Ruedi Bracher, der für die meisten Fahrten verantwortlich zeichnet. Gemäss Hofmänner ist der Rhein bei Basel für Schiffsführer ein anspruchsvoller Flussabschnitt. Vier Brücken, private Boote, die Ausflugsschiffe diverser Gesellschaften, riesige Frachter mit langen Bremswegen und die im Gegensatz dazu gemächlich treibenden und nicht immer leicht erkennbaren Schwimmer erfordern ständige Aufmerksamkeit. «Aber es hat Platz für alle, wir kommen gut aneinander vorbei, auch wenn mal Hochbetrieb herrscht», so Mael Hofmänner. Und Peter Näf bestätigt: «Zusammen bilden wir eine harmonische Rheinfamilie.» Brenzlige Situationen haben beide Schiffsführer noch nie erlebt. Und sollte doch einmal etwas passieren, sei nach einem abgesetzten Funksignal Hilfe innert drei Minuten vor Ort. Ausserdem verfügen beide Schiffe über Schwimmwesten unter den Sitzen.

Mehr Erlebnis

So aussergewöhnlich ein Ereignis auch sein kann: Findet es auf dem Wasser statt, erhält das damit verbundene Erlebnis eine weitere Dimension. Das gilt für Firmenanlässe und Schulausflüge genauso wie für Hochzeiten oder Geburtstage – oder Flussbestattungen. Und man braucht die volle Platzzahl nicht auszunützen: Näf und beide Hofmänner stechen auch für eine romantische, von Champagner begleitete Honeymoon- oder Mondscheinfahrt zu zweit in See. Wenn Regen und Hochwasser den Schiffsführern keinen Strich durch die Rechnung machen, hoffen sie im nächsten Sommer auf viele Wasserratten, die den besonderen Kick suchen: «Wir wollen sie z. B. beim Rheinbadhüsli Breite abholen und zu Stellen im Fluss fahren, wo man vom Boot aus in die Fluten springen kann – etwas ganz anderes, als sich vom Ufer aus in den Fluss vorzutasten...»

Vorbuchung empfohlen

Für jede Art von Anlass – gerade auch für die bevorstehenden Firmenanlässe gegen Jahresende – ist eine Vorausbuchung sehr empfehlenswert. Das geht am einfachsten über die Webseite rhykoenig.ch (> Bestellung), wo neben Datum, Uhrzeit, Anzahl Gäste sowie Ein- und Aussteigeort auch gleich die gewünschte Verpflegung angeklickt werden kann. «Bereits gegen 70% unserer Gäste nutzt diesen einfachen, digitalen Kanal», freut sich Peter Näf.

● Daniel Flury

rhykoenig.ch



Die Holzboote heben sich von den «Blechcontainern» ab.



Ein Boot bietet Platz für bis zu 12 Personen.

Fotos: zVg



Zwei der vier Schiffsführer: Mael Hofmänner (l.) und Peter Näf. Foto: df

Vorsorgend zum Traum vom Eigenheim

Trotz steigender Immobilienpreise kann Wohneigentum auch für Junge Realität werden. Netter Nebeneffekt: Steuerersparnisse optimieren.

Der Schweizer Immobilienmarkt ist überhitzt. Die Preise für Wohneigentum kennen seit Jahren nur eine Richtung: nach oben. Wer heute eine Eigentumswohnung oder ein Einfamilienhaus kauft, muss dafür in aller Regel tief in die Tasche greifen. Ein Grund dafür ist auch die Corona-Krise: Sie hat – Stichwort Homeoffice – das Wohnen bei vielen Menschen ins Zentrum gerückt. 2020 haben laut Informationen von IAZI, dem Spezialisten für Immobilien-Bewertungen und WIR-Produktpartner, die Suchabonnemente für Wohneigentum auf Internetplattformen um rund 40 Prozent zugenommen.

Bedeutet diese Ausgangslage, dass man sich vom Traum des Eigenheims verabschieden muss? Nein. Und zwar beispielsweise dann nicht, wenn man den Weg über die private Vorsorge wählt. Die Verbindung klingt im ersten Moment eigenartig, lohnt sich aber auf jeden Fall – und ist unter Umständen auch steuerlich interessant.

Doch der Reihe nach. Zeit für eine Auslegeordnung und Rechenbeispiele. Fiktiv natürlich, unter bestimmten vereinfachenden Annahmen – und, weil das Thema Steuerbelastung zentral ist, gutschweizerisch von Gemeinde zu Gemeinde, von Kanton zu Kanton unterschiedlich.

Unsere Beispielperson, Sergio Dalla Casa, ist 25 Jahre alt, hat ein Bruttoeinkommen von 90 000 Franken, wohnt in Zürich – und träumt ihn, den Traum vom Eigenheim. Nebst der Kaufpreisentwicklung die grösste Herausforderung: die erforderlichen Eigenmittel. Also muss ein Sparplan her. Freies Sparen wirft aber kaum noch Zins ab, zudem ist es um die Disziplin von Dalla Casa nicht sehr gut bestellt: Wäre das angesparte Guthaben jederzeit frei verfügbar, dürfte die Verlockung für Alternativinvestitionen zu gross sein.

Das kann beim Vorsorgespargen der Säule 3a nicht passieren. Sie ist zweckgebunden – und bringt bekanntlich steuerliche Vorteile mit sich. Zahlt Dalla Casa den derzeit zulässigen Maximalbetrag von 6883 Franken ein, kann er diesen an seinem Einkommen abziehen und spart rund 1550 Franken an Steuern.

Um nun auch noch innert einigermaßen nützlicher Zeit Eigenmittel ansparen zu können, setzt der 25-jährige Zürcher auf die digitale Wertschriftensparlösung VIAC. Bei der Strategie «Global 100» ergibt sich im Backtesting zwischen Januar 2003 und Mai 2019 eine Nettorendite von 7,2 Prozent. Nun ist bekanntlich ein Blick in die Ver-

gangenheit keine Garantie für die Zukunft, aber eine über mehr als 16 Jahre geglättete Kurve zumindest ein brauchbarer Rechen-Indikator. Auf die nächsten 25 Jahre projiziert ergäbe sich daraus folglich ein Nettokapital von knapp 480 000 Franken. Und genau jetzt kommt das Thema Immobilien wieder ins Spiel: Der Erwerb von selbstbewohntem Wohneigentum ist ein Grund, der eine Auszahlung von Säule-3a-Guthaben vor Erreichen des Rentenalters ermöglicht.

Dalla Casa tut gut daran, nach Erreichen seines Sparziels innerhalb dieser 25 Jahre seinen Traum vom Eigenheim zu verwirklichen. Denn in seinem Rechenbeispiel ist dieser Zeitpunkt steuerlicher Wendepunkt: Die Besteuerung der Auszahlung seines Säule-3a-Guthabens übersteigt ab diesem Zeitpunkt die Steuerersparnisse,



die er durch die jährlichen Einzahlungen bei der Einkommenssteuer erzielt. Natürlich liegt dieser Aussage die vereinfachende Annahme zugrunde, dass sich seine Einkommenssituation nicht ändert – aber die Umkehr der Steuereffekte (Ersparnis vs. Belastung bei Auszahlung) sollte nicht unterschätzt werden; insbesondere dann nicht, wenn ein Immobilienkauf oder die Abzahlung einer bestehenden Hypothek nicht geplant oder nicht möglich ist, also kein Grund für eine vorzeitige Auszahlung des Vorsorgeguthabens besteht.

Für Dalla Casa hat sich mit der teilweisen oder gänzlichen Auszahlung seines Säule-3a-Guthabens zur Traumverwirklichung das Thema Vorsorge übrigens nicht erledigt – vielmehr kann er ab diesem Zeitpunkt weiter einzahlen und die jährlichen Einzahlungsbeiträge zur indirekten Amortisation seiner nun bestehenden Hypothek verwenden. Eine klassische Win-win-Situation in den eigenen vier Wänden.

● Patrick Besenfelder



Patrick Besenfelder hat einen Executive Masters (EMBA) in digitaler Transformation und arbeitet seit Dezember 2020 bei der Bank WIR. Davor leitete er das Produktmanagement der grössten Regionalbank in der Ostschweiz. In seiner langjährigen

Bankkarriere hat er 2007 die ersten indexbasierten Vorsorgelösungen der Schweiz entwickelt, für eine Privatbank die Fondsvermögensverwaltung aufgebaut und immer wieder innovative Projekte – unter anderem für die finanzplanungs-basierte digital unterstützte Kundenberatung – geleitet.

Abseits der Bank führt ihn seine Passion für die Kulinarik in Weinanbau-Gebiete oder aber auch in den Garten, wo er frische Kräuter für die Finesse seiner Gerichte anbaut. Körperlich fit hält er sich polysportiv mit Skifahren, Biken, Joggen, Segeln, Golf und weiteren Sportarten.



Foto: Adobe Stock

Negativzinsen für «Betongold-Boom»

In *einer* Prognose sind sich die Wirtschaftsexperten für einmal einig: In naher Zukunft wird sich die Schweizerische Nationalbank (SNB) vor Leitzinserhöhungen hüten, um – insbesondere auch mit Blick nach Europa – eine Aufwertung des Schweizer Frankens zu verhindern. Gleichzeitig ermöglichen tiefen Zinsen günstige Finanzierungen, um die Wirtschaft in Schwung zu halten oder, als Folge der Corona-Pandemie, anzukurbeln. Das zeigt Wirkung: Die Konjunkturerholung schlägt sich in erhöhten Prognosen des Staatssekretariats für Wirtschaft Seco und dem KOF (Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich) für 2021 und 2022 nieder.

Und das historische Tiefzinsniveau hat noch einen weiteren Effekt: Der Schweizer Immobilienmarkt boomt weiter. Einerseits handelt es sich beim berühmten «Betongold» – nebst Aktienmarkt – seit geraumer Zeit um die letzte sich noch lohnende Anlagemöglichkeit, was die Preise nicht nur stabilisiert, sondern weiter in die Höhe treibt – andererseits ermöglichen die tiefen Zinsen attraktive Kreditkonditionen. Bis hin zu Negativzinsen, wie sie im Falle der Bank WIR angeboten werden.

Dieser Boom ohne scheinbares Ende drückt sich auch in Zahlen aus: 2020 haben die Suchabonnemente auf Internetplattformen um rund 40 Prozent zugenommen – Tendenz weiter steigend. «Wer im vergangenen Jahr ins Segment Wohnen investiert hat, hat nichts falsch gemacht», sagt Donato Scognamiglio, CEO von IAZI, dem Spezialisten für Immobilienbewertungen.

Die seit über 86 Jahren existierende Komplementärwährung WIR hat sich in der Geschichte über das Thema Zinsvorteil etabliert. Gegenüber klassischen Finanzierungen in Schweizer Franken werden WIR-Kredite seither jeher günstiger angeboten: Selbst im Immobilienboom der 1990er-Jahre, als Hypotheken zeitweise über sieben Prozent gekostet hatten, waren Finanzierungen in der WIR-Währung zu 1,75 Prozent erhältlich.

Dieser Vorteil ist der KMU-Währung durch die historisch tiefen Leitzinsen weitestgehend abhandengekommen. Eine Ausnahme bildet die **Mehrwert-Hypothek WIR**, die in der Schweizer Finanzwelt einzigartig mit Negativzins berechnet wird. Mit anderen Worten: Der Kreditnehmer erhält von der Bank Geld für die Hypothek – 1,5 Prozent jährlich, auf fünf Jahre fest.

Der Hintergrund, weshalb die Bank WIR auf die Art und Weise den Zinsvorteil zurückbringen will, ist klar: Durch die Auszahlung des Kredits wird die Komplementärwährung über Aufträge an KMU in den Wirtschaftskreislauf gebracht. Damit dadurch auch wirklich Mehrwert geschaffen wird, ist die Vergabe dieser aussergewöhnlichen Hypothekarform unter anderem ans Kriterium gebunden, dass nur Neugeschäfte mit einer Liegen-

schafts-Gesamtfinanzierung bei der Bank WIR auf diese Art und Weise unterstützt werden.

Rechnerisch lässt sich das Ganze durchaus sehen: Wer beispielsweise eine halbe Million seiner Finanzierung in der Komplementärwährung aufnimmt (meist in einem verhältnismässigen Mix mit Schweizer Franken), erhält dafür jährlich 7500 WIR ausbezahlt. Überall dort, wo im Zusammenhang mit einer Immobilie mit WIR buchstäblich «gearbeitet» werden kann, ist eine «Mehrwert-Hypothek» grundsätzlich einsetzbar – in jedem Fall ist vorgängige Abklärung (im Idealfall in Zusammenarbeit mit der Bank), wo und in welchem Umfang die Währung eingesetzt werden kann, ein Muss.

Den Mahnfinger, dass es zum Kollaps kommen könnte, heben viele – auch die SNB. «Besonders besorgniserregend ist, was institutionelle Investoren derzeit machen», wurde Scognamiglio in den Medien zitiert, «sie sind aus Mangel an Alternativen bereit, für Immobilien horrenden Preise zu bezahlen.»

Lohnt es sich trotzdem noch, vom Zinstief profitieren zu wollen? Durch die globale Vernetzung darf der Blick nicht nur auf die Entwicklung in der Schweiz gerichtet sein: Erhöht beispielsweise die US-Notenbank aufgrund von aufkommenden Inflationstendenzen die Zinsen, hat das auch Einfluss auf die Entscheide der SNB – und damit auf die Entwicklung am hiesigen Häusermarkt. Ohne Zinswende bleibt Betongold jedoch eine valable Anlagemöglichkeit für Investoren. Weshalb nicht mit Negativzins?

● Volker Stroh



wir.ch/mehrwertthypo



Gewinnen Sie eine grosse Stadt- und Hafenrundfahrt auf dem Rhein mit Apéro für 6 Personen!

Beantworten Sie einfach die folgende Frage, und Sie haben die Chance, eine Stadt- und Hafenrundfahrt auf dem Rhein bei Basel für bis zu 6 Personen zu gewinnen.

Mit welcher maximalen Geschwindigkeit sind die beiden Boote «Taxiboot» und «Rhykönig» unterwegs?

Schicken Sie Ihre Antwort an wettbewerb@wir.ch
Geben Sie bitte Ihren Vornamen, Namen und Ihre Adresse an.

Teilnahmeschluss ist der 31. Oktober 2021.



Teilnahmebedingungen und Datenschutz

Die Teilnahme am Wettbewerb ist kostenlos und ohne Kaufzwang. Teilnahmeberechtigt sind Personen ab 18 Jahren mit Wohnsitz in der Schweiz. Von der Teilnahme ausgeschlossen sind Mitarbeitende der WIR Bank Genossenschaft. Über den Wettbewerb wird keine Korrespondenz geführt. Die Gewinner werden schriftlich benachrichtigt. Barauszahlung und Rechtsweg sind ausgeschlossen. Die Teilnahme an der Verlosung erfolgt unabhängig von einer bestehenden oder künftigen Beziehung zur WIR Bank Genossenschaft. Die erhobenen Personendaten werden nur im Zusammenhang mit dem Wettbewerb benutzt.

Polo trank vier Cüpli oder: Leben eben.

Im Fremdwörterduden wird «Gastronomie» gerahmt von «Gastromyzet» und «Gastroparese». Also von Bauchpilz und Magen-Erschlaffung. Das ist Pech. Auf Englisch heisst Gastfreundschaft «hospitality». Das ist noch mehr Pech. Die Steigenberger Hotelgruppe nennt sich heute «Deutsche Hospitality». Naja. Da kann man an der Rezeption gleich fragen, ob noch etwas frei sei auf der Intensivstation.

Zur Gastronomie hat jeder Mensch eine Beziehung. Ich habe Koch gelernt. Nach der ersten Woche haben meine Oberstifte mich gegautscht. Im Abwaschbecken für die Pfannen. Mit Wasser, Mehl und Öl. Auf meinem Kopf haben sie Eier aufgeschlagen. Oberstift Gwerdi hat mal einer Hauswirtschafterin die Kleider aus dem Spind vakuumiert. Und Gerry hat einer andern den Schuh stibitzt und im Backofen aufgeheizt. Etwas zu lange. Der halbe Schuh ist geschmolzen.

Ein Casserolier aus Serbien kaufte sich stolz einen grünen BMW und schrubbte den ersten Vogelschiss auf der Kühlerhaube mit der grünen Seite des Schwamms weg. Der Fleck war weg, der Lack ab, und auch sein Renommee bekam Kratzer. Später hatten wir einen zwei Meter langen Casserolier aus Nigeria. Wenn er vor dem Mitarbeiter-Eingang rauchte, sagte ich ihm, rauchen sei ungesund. Er schüttelte den Kopf: «Man muss nachher ein Glas Milch trinken, dann ist es im Bauch drin wieder weiss.»

Alle Tage hat ein Bergbauer den Schweinekübel aus der Küche abgeholt. Sein Subaru war von legendärer Vollgestunkenheit. Wir schenkten ihm jedesmal einen Kräuterschnaps aus. Erst Jahre später habe ich begriffen, dass er meist schon einen sitzen hatte. Damals dachte ich, der sei einfach so. Klüger wäre gewesen, ihm auch Milch auszuschenken. Aber Klugheit gehört nicht zu den Kernkompetenzen von Kochlehrlingen.

Der Hauptgang meines Prüfungsmenus 1988 bestand aus einem Jarret de veau glacé au citron. Ich habe mit einer 5.5 abgeschlossen und den Experten beim Debriefing gesagt, es sei mein letzter Tag in der Küche gewesen. Aber ich habe dann doch im Beruf gearbeitet. Sechs Monate lang. Eine meiner Kolleginnen hiess Helene Hunger. Später schrieb ich lange für das Magazin Salz&Pfeffer. Beim Interview mit Polo Hofer trank ich ein Rivella, Polo trank vier Cüpli. «Du könntest Alkoholiker sein», sagte ich. «Das könnte hinkommen», brummte er.

In den Neunzigern bestellte mich der Chefredaktor des Blick nach Zürich. Der will eine Gastrokolumne, dachte ich. Aber dann fragte er mich, ob ich, Zitat, «den Mut und den Zynismus» hätte, Redaktor beim Blick zu werden. «Ich lese den Blick nicht», antwortete ich. «Das sollten Sie aber», erwiderte er. «Was im Blick steht, weiss ich,



Willi Näf ist freier Autor, Texter und Kabarettist und lebhaft im Baselbiet und im Appenzellerland. www.willinäf.ch

Foto: zVg

wenn ich am Kiosk vorbei gehe», sagte ich. «Stimmt eigentlich», sagte er und lachte. Ich habe ihm abgesagt. Zwanzig Jahre später rief mich der Koch Anton Mosimann aus London an. Ob ich seine Biografie schreiben würde. Ihm habe ich dann zugesagt. Das Buch wurde drei Kilo schwer, der Titel «Life is a circus» passte zu ihm so sehr wie zu seiner Branche.

Die Gastronomie hat unter der Pandemie gelitten. Aber sie wird überleben, denn die Gastfreundschaft liegt in der DNA eines gesunden Menschen, und niemand kommt aus ohne das, was sie ausmacht: gemeinsam essen, trinken und fröhlich sein.

Leben eben.



Faszination WIR

144 Seiten «Faszination WIR»

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

Das WIR-System der Bank WIR unterstützt die Schweizer Binnenwirtschaft und ist in seiner Grösse und Nachhaltigkeit weltweit einzigartig: Was 1934 als Netzwerk von 300 Firmen und Privaten begann, umfasst heute mehrere Zehntausend KMU, die 2020 unter sich einen Mehrumsatz von über 600 Mio. CHW generierten. In seinem Buch «Faszination WIR» zeigt Hervé Dubois auf, wie diese spannende Erfolgsgeschichte möglich war, welche Hürden dabei genommen werden mussten und was auch in Zukunft der ökonomische Nutzen einer Komplementärwährung in einer von Wachstums- und Profitdenken geprägten Wirtschaftsordnung ist.

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

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

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

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

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

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

* Portokosten werden nicht verrechnet



TALON

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

Firma:

Vorname/Name:

Strasse:

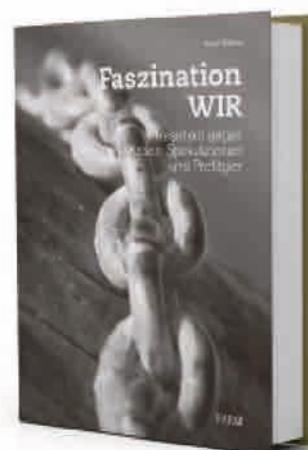
PLZ/Ort:

Unterschrift:

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

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

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



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

Veranstaltungen und Termine

Herbstgespräche 2021

30. Oktober 2021, KKL Luzern (für Kapitalgebende)

Generalversammlung 2022 der Bank WIR

23. Mai 2022 (für Genossenschafter/-innen)

Informationen über diese und weitere Anlässe erhalten Sie bei der Bank WIR, wir.ch, T 0800 947 947.

WIR-Expo Zürich

25.11.2021–28.11.2021

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
Oktober 2021, 88. Jahrgang, Nr. 940

Herausgeberin/Redaktion

WIR Bank Genossenschaft
Auberg 1
4002 Basel
www.wir.ch

Redaktionsteam

Daniel Flury (Chefredaktor), Patrizia Herde,
Volker Strohm (Leiter Corporate Communication);
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: 27 950

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



«Die Zukunft
kann kommen.»

Ava, 3, Stefan, 34, Mia, 6
und Judith, 35

Jetzt
Eigenheim
finanzieren